

Budapesti Gazdasági Egyetem
Pénzügy és Számviteli Kar

Lendér Lilla Johanna

Gazdálkodás és menedzsment / Kis-és

Középvállalkozások

MÓDUSZ OFFICE-HOLDING Informatikai és
Ügyviteli zRt tevékenysége, teljesítménye, elemzési
rendszer, informatikai háttere

2020

NYILATKOZAT

AlulírottLendér Lilla Johanna..... büntetőjogi felelősségem tudatában nyilatkozom, hogy a szakdolgozatomban foglalt tények és adatok a valóságnak megfelelnek, és az abban leírtak a saját, önálló munkám eredményei.

A szakdolgozatban felhasznált adatokat a szerzői jogvédelem figyelembevételével alkalmaztam.

Ezen szakdolgozat semmilyen része nem került felhasználásra korábban oktatási intézmény más képzésén diplomaszerezés során.

Tudomásul veszem, hogy a szakdolgozatomat az intézmény plágiumellenőrzésnek veti alá.

Budapest, 2020. év05..... hónap ...09... nap



hallgató aláírása

Lendér Lilla Johanna

Gazdálkodási és menedzsment szak/ Kis- és középvállalkozások
szakirányon

Beszámoló a szakmai gyakorlatról

Tartalomjegyzék

Bevezetés	2
A Módusz zRt bemutatása.....	3
Marketingpolitika eszközei.....	4
Termékpolitika:	5
Árpolitika:	6
Reklám:	7
Értékesítési politika:.....	8
A Módusz zRt. értékesítési programja:	8
Beszerezés megoldásának módja.....	9
Módusz zRt. beszerzése:	10
Szállítói kapcsolat kezelése.....	10
Módusz zRt. szállítói kapcsolatok kezelése:	11
Vevőkapcsolatok kezelési rendje.....	11
Összegzés.....	13

Bevezetés

Azért esett a választásom a Módusz OFFICE-HOLDING Informatikai és Ügyviteli zRt. -re, mert szakmai gyakorlatom során minden olyan információt és segítséget megkapok, amit a későbbiekben kamatoztatni tudok mind a záródolgozatomban mind az életem során. Ezenkívül fontosnak tartottam, hogy egy olyan vállalatnál töltssem a szakmai gyakorlatom, amely hosszú évek óta sikeres vállalkozás, emellett pedig folyamatos fejlődést tanúsít, és eredményessége révén szüntelen előrelépést mutat. Ezt összevetve úgy gondolom, hogy a vállalat valós és megfelelő tapasztalatot nyújt számomra.

Szakmai gyakorlati beszámolómmal során elsőnek bemutatom a vállalat alapvető tevékenységét, és a marketingpolitikai eszközöket, kiemelve az értékesítési politikát. Ezt követően ismertetem a beszerzés fogalmát, feladatát, és folyamatait azon belül is részletesebben szemléltetem a Módusz zRt beszerzését külön ágazatokra bontva. Fontosnak tartom a szállítói kapcsolat kezelés bemutatását is, és a vevőkapcsolatok módszereiről bővebb említést teszek. Végezetül ismertetem, hogy hogyan lehet fenntartani a megfelelő vevő-értékesítő kapcsolatot.

Szakmai beszámolómban, azért esett a választásom a későbbiekben bemutatott témakörökre, mivel a Módusz zRt életében mindhárom téma nagy szerepet tölt be, és ezáltal betekintést nyerhettem az adott témakörök alkalmazásába. A vállalat nagy energiát szentel a vevőkkel való kapcsolatra, mivel a fogyasztók nagyrészt meghatározzák a vállalat bevételét, és emellett kialakítanak egy képet a cégről, ami fontos, hogy pozitív legyen. Ennek tükrében a CRM rendszer került bemutatásra. A másik fontos szempont a vállalat életében a beszerzés és annak megoldási módjai, valamint a szállítókkal kialakított viszony. Utolsó témaköröm a marketingpolitika eszközei, ami szintén elengedhetetlen minden vállalat életében, a 4P szerepe meghatározza a céget.

A Módusz zRt bemutatása

A Módusz zRt., teljes nevén Módusz OFFICE-HOLDING Informatikai és Ügyviteli zRt tevékenységének főbb területei az alábbiakra terjednek ki: Informatikai kereskedelem és szolgáltatás, Ingatlanhasznosítás, Gazdasági és Ügyviteli szolgáltatás. Az informatikai részleg kiterjed magára az informatikára, a telekommunikációra, strukturális hálózatépítésre és magába foglalja a szervízt is. Emellett irodatechnikai eszközök értékesítésével is foglalkozik. Fontosabb gyártók, akiknek forgalmazzák a termékeit: HP, Microsoft, Toshiba, Canon. A gazdasági és ügyviteli szolgáltatások tartalmazzák a komplex közgazdasági, számviteli, bérelszámolási szolgáltatásokat ami outsourcing megoldást nyújt, saját hardver és szoftver felhasználása mellett. A számviteli szolgáltatások körébe tartozik a teljes körű főkönyvi könyvelés, mérlegkészítés és adóbevallások készítése. A bérelszámolási szolgáltatások a társadalombiztosításai ügyviteli feladatok ellátásában, nyugdíj előkészítésében, SZJA elszámolásban, tanácsadásban segíti a vevőket. Ingatlanhasznosításnál két ágazatra lehet bontani a tevékenységet. Az egyik ilyen az Informatikai üzletágazat, ugyanis az irodai- és számítástechnikai eszközöket, kellékeket kínál az irodaház bérlőinek, informatikai tanácsadás és szakszervíz szolgáltatás mellett. A másik ágazat a Gazdasági ügyvitel, amely az irodaház bérlőinek nyújt bérelszámolási, vagyonértékelési, elemzési és teljeskörű számviteli szolgáltatást. Létrejöttének dátuma 1988. január 1., ami azóta folyamatos fejlődést mutat. Folyamatos árbevétel növekedés mellett, az üzleti eredményét is tudta növelni. A Módusz zRt egy 10 emeletes irodaház tulajdona, ami a kezdetektől az egyik legjövedelmezőbb üzletága, mivel különböző bérlők részére biztosít székhelyet. Olyan vállalkozásoknak és cégeknek érdemes az irodaház mellett dönteni, akiknek a saját irodát nem célszerű fenntartani. A Magyar

Kézilabda Szövetség is a Módusz irodaházban található, továbbá a Pest Megyei és a Budapesti Kézilabda Szövetség egyaránt itt bérlői irodáját. A város központjában helyezkedik el, a Könyves Kálmán krt. 76. szám alatt, ami több tömegközlekedési járművel is egyszerűen megközelíthető, mindemellett a bérlők számára ingyenes parkolást biztosít az irodaház. Több mint 30 éves tapasztalat rendelkezik, és ez idő alatt tevékenységét és profilját folyamatosan bővíti, valamint a gazdasági és technikai fejlődés színvonalát is. Alkalmazkodik a piac és a gazdasági környezet követelményeihez, ezáltal tudja fenntartani az életben maradási pozícióját a piacon.

Marketingpolitika eszközei

A marketingpolitika részét a marketingelemek képezik, alkalmazását marketing-mixnek nevezik.

A marketing-mix a marketing eszközök különböző piaci helyzetekben alkalmazott kombinációja. A szakirodalom csak 4P-nek nevezi, amely valamely elemek angol elnevezéseinek kezdőbetűiből ered. Jerome McCarthy 4P modelljét használják 1994 óta, ez a leggyakoribb módja a marketingpolitikának, de emellett van a Robert Lauterborn féle 4C, amely 1990-től került bevezetésre, melyek leginkább a vásárlókra terjednek ki. A marketing-mixnek vannak specifikus modelljei és újabb elemei. Globális marketing-mix modell a 6P, amely a termékpolitika(product), árpolitika(price), értékesítési/csatornapolitika (place), kommunikációs politika(promotion) mellett két új elemmel bővült, ezek pedig a politika(politics), és a közvélemények (public opinion). A szolgáltatásoknak is van marketing-mix modellje, ami a 7P. A hagyományos 4P mellett még ide tartozik a személyzet, emberi tényező(people), a fizikai környezet (physical evidence) és a folyamat(process). Az utolsó speciális modell a nonprofitok marketing-mix modellje, a 8P, ami magába foglalja a szolgáltatások marketing-mix modelljét és nyolcadikként kerül hozzá a filozófia(philosophy).

Termékpolitika:

Magát a termék fogalmát marketing szempontból a következőképpen lehet meghatározni: Minden, ami piacra vihető és alkalmas valamilyen fogyasztói vagy szervezeti igény kielégítésére, a csere tárgya lehet. A szolgáltatások másnéven „láthatatlan” termékek, melyek cselekvések, teljesítmények, amelyet az egyik fél nyújtja a másiknak és lényegét tekintve nem tárgyasult termék. Vannak hibrid termékek, amelyeknél nagyrészt hasonló arányt képeznek a fizikai és a szolgáltatáselemek is. A termékeket több csoportba lehet sorolni. Vannak a napi tömegcikkek, szaccikkek, luxuscikkek, és szolgáltatások. A szolgáltatások marketingspecifikumát a HIPI-elv mutatja be. A HIPI-elv a négy elsődleges tulajdonságot tartalmazza, az első a változékonyság(heterogenity), ahol a szolgáltató teljesítménye időben és térben változó, ingadozó. A második tulajdonság a megfoghatatlanság(instangibility), amikor érzékszervi úton nem lehet információt szerezni, a megismeréshez át kell élni a szolgáltatás igénybevételét. Utolsó előtti sajátosság a nem tárolhatóság(perishability), mikor a termék nem helyezhető el a raktárban, azaz az el nem fogyasztott szolgáltatás „elveszett” forgalmat jelent. A negyedik jellemző, az elválaszthatatlanság, ahol a szolgáltatás nyújtása és felhasználása térben és időben elválaszthatatlan egymástól, azaz a termelés és a fogyasztás egy időben megy végbe, a szolgáltató és az igénybe vevő jelen van. Vállalati termékpolitika a vállalati termékkínálat piaci szempontok alapján végzett kialakítást jelenti. Különböző szintekre bonthatók, vannak az egyedi termékek, termékcsaládok, és végül a termékmix, amely vizsgálja a vállalat által gyártott és forgalmazott termékvonalak mennyiségét, és a termékvonalba tartozó elemek számát. A terméknek négy szintje lehet Levitt szerint. Az első szint az alaptermék/generikus termék, amely rendelkezik azokkal a fizikai tulajdonágokkal, amelyek az alapvető hasznosságot biztosítják. Második szinten az elvárt termék helyezkedik el, ismére, hogy egy adott időszakban a vevők általánosan elvárnak egy terméket, ez a versenybe kerülés minimum szintje. A harmadik szinten a kiterjesztett termékek foglalnak helyet, jellemzően előnyöket tartalmaz, amelyek alkalmasak hozzáadott érték nyújtásához. Végül a potenciális termékek, ami a jövőben lehetséges további kiterjesztés, módosítás lehetőségét hordozza magával, ez a jövőbeni verseny szintje.

A termékportfólió a vállalat által kínált termékek és termékcsaládok összessége. A leghíresebb termékportfólió-mátrix a BCG-mátrix.



Forrás: Marketingblogger.hu

Árpolitika:

Az árpolitika célja, hogy a vállalat hosszú távon profit maximalizálást érjen el, termelés- és árstabilitás mellett. Az adott piaci részesedés elérése, emellett pedig a vállalat jó hírnevének megerősítése, a vásárlói hűség kialakítása, és az árérzékenység csökkentése. Érdeklődés felkeltése a termék iránt, és az árvezető szerep biztosítása. Az árakat meghatározzák különböző tényezők, amik lehetnek a fogyasztók, a költségek, a kormányzat, értékesítési csatornák és a verseny a piaci szereplők között. Az árdiszkrimináció ugyanazon termék eltérő feltételek mellett történő értékesítése során. különböző árakat állapít meg. Az árdiszkrimináció 3 féle lehet: az első, hogy mindenki számára különböző az ár, a második, hogy az ár mennyiség szerint változik, és az utolsó pedig a vevők különböző csoportjainak más-más árérzékenysége.

Reklám:

A reklám olyan nem személyes, fizetett, befolyásoló célzatú kommunikáció, azonosítható közzététővel, termékekről, szolgáltatásokról és eszmékről, amelyeket különböző médiumokban tesznek közzé. Alapvető jellemzői a személytelenség, tömegszerűség, azonosíthatóság, egyirányúság. Egy reklámterv kialakításához az AIDA modellt célszerű alkalmazni, amely azt határozza meg, hogy miként jut el a vevő a reklám hatására a végső döntésig. Az AIDA modell 4 lépésből tevődik össze, az első szempont, ami alapján kialakítható egy reklámterv az a figyelemfelkeltés(attention). Ezt követi az érdeklődés(interest), majd a vágykeltés(desire), és végül a cselekvés(action). A reklám legfontosabb céljai között szerepel a forgalom növelése, a piaci pozíció stabilizálása, új termék bevezetése, fogyasztók tájékoztatása, és az érdeklődés fenntartása. Egy reklám üzenetének lényege, hogy a vevő számára előnyös ajánlat legyen, amivel azonosulni tud. Az üzenet alapulhat racionális, emocionális és morális érveken. A reklámterv kialakításának következő lépése a reklám költségvetés meghatározása, ami történhet előző évek árbevétele alapján, versenytárhoz igazodó elv, és a stratégiai célokat előtérbe helyező elv alapján. Ezután ki kell választani az eszközöket, ami az a kódolási mód, eljárás, formátum, amelyen az üzenet megnyilvánul a fogyasztó számára érzékelhetővé válik. A kommunikációs csatorna az a csatorna, amely a konkrét üzenettől függően is létezik, amelyen keresztül az üzenet eljut a célszemélyig vagy célcsoportig. A reklámeszközök többféleképpen csoportosíthatók, lehet vizuálisan, auditívan, audiovizuálisan. A reklámeszközök kiválasztását befolyásolja a termék jellege, a célcsoport jellemzői, a marketing koncepció, a reklám cél, a reklám költségvetés, és a versenytársak helyzete. Utoljára a reklámeszközök bevezetésének időzítését kell megállapítani és végül az eredményvizsgálatra kerül sor.

A Módusz zRt reklámtevékenysége többértékes, mivel termékek mellett szolgáltatást is reklámoznak. A termékek reklámozását legfőképpen az informatika területén használják. A weboldalon keresztül történik a reklámtevékenység irodai kellékekre, számítógépekre, szoftverekre, laptopokra és egyéb számítástechnikai készülékekre. Szolgáltatás terén az irodaházban irodákat adnak bérbe cégeknek, emellett bérelszámolási, könyvelési, vagyonértékelési, biztosítási ügyintézési szolgáltatásokat reklámoznak plakátok és weboldal segítségével.

Értékesítési politika:

Az értékesítési politika mindazon intézkedések, amelyek a termékeknek a fogyasztókhöz, illetve felhasználókhöz való eljuttatását biztosítják, és meghatározzák ennek útjait és módszereit. Az értékesítést befolyásoló tényezők a termék tulajdonságai, a vállalat értékesítési programja, a vállalat nagysága, kínálata, pénzügyi ereje, a meglévő konkurencia, és a vevők száma, struktúrája lehet. Fontos tényező a disztribúció, mivel az a teljes folyamat, melynek során a termékek eljutnak a termelőtől a végső fogyasztóhoz. Két alrendszer van, az egyik a fizikai elosztás, aminek célja, hogy a keresett termék jelenlétének biztosítása a megfelelő időben és megfelelő helyen történjen. A másik alrendszer az értékesítési csatorna, amely azt mutatja meg, hogy az áru milyen utakon jut el a termelőtől a fogyasztóig, célja pedig a kereslettermelés és a termékek eladása. Az értékesítési csatornának vannak szereplői, akik nagyban befolyásolják az értékesítés menetét, ezek a nagykereskedők és a kiskereskedők. Kiskereskedőkön belül elkülöníthető a bolti kiskereskedelem, és a bolt nélküli kiskereskedelem. Az értékesítési politikának két csatornája van, az egyik a hagyományos értékesítési csatorna, ahol a termelőtől a nagykereskedőn és a kiskereskedőn keresztül jut el a végső fogyasztóhoz a termék. A másik típus a közvetlen értékesítési csatorna, amikor a termelőtől vagy viszonteladótól egyenesen a végső fogyasztóhoz kerül a termék. Az értékesítési csatorna megtervezéséhez, elengedhetetlen, hogy kialakításra kerüljenek a közreműködő csatornaszintek. Lehet zérószintű vagy közvetlen értékesítési csatorna. Egyszintű értékesítési csatorna, amikor a termelőtől a kiskereskedőn keresztül jut el a fogyasztóig a termék. A kétszintű csatorna a hagyományos értékesítési csatorna, míg a háromszintű a termelőtől indulva a nagykereskedőn túl közvetítő segítségével jut el a kiskereskedőhöz és azt követően a fogyasztóhoz.

A Módusz zRt. értékesítési programja:

A Módusz zRt vállalati értékesítési programja ágazatonként eltér. Az irodaház a mai napig 100% fölött üzemel, mivel az alaksorban is kialakításra kerültek irodák bérlők kérésére. Az összes iroda bérbé van adva, a bérlők között viszont van ingadozás, mivel egyes vállalatok nagyobb vagy egybe nyíló irodát szeretnének, amíg más cégeknek elegendő a kisebb is. Az irodaházhoz tartozik még a 10 emeletes épület tetején található tetőreklám tábla. Ennek a reklámfelületnek a bérbeadása magas szintű vállalatok számára kedvező lehetőséget biztosít még nagyobb ismeretségi kör kiterjesztéséhez.

A könyvelés értékesítése ajánlás útján történik, az irodaház bérlői közül is többen választják a Módusz zRt könyvelését. A bérszámfejtésnél interneten keresztül történik a reklámozás, tavasztól ősziig, pontosabban március elejétől szeptemberig érdemes hirdetni a tevékenységet. Az informatika osztályon jelenleg a legújabb saját fejlesztésű applikációt értékesítik, az IRMA nevű alkalmazást, amely unortodox módszerekkel történik. Például üzleti reggeli a célpiac vezetőivel, vagy az összes budapesti és megyei gazdálkodási és városüzemeltetési igazgató felkeresése, ami biztató eredményeket hozott.

Beszerezés megoldásának módja

A beszerzés fogalma, a tevékenységek elvégzéséhez szükséges valamennyi input megszerzése, például anyagok, alkatrészek, szolgáltatások, berendezések, gépek. Feladata, hogy a vállalkozás működéséhez szükséges anyagokat, berendezéseket stb. biztosítsa. Emellett fontos a logisztikai rendszer teljesítményének előmozdításában, nagy szerepe lehet az innovációban, fontos információ forrás, és befolyásolhatja a vállalatról kialakult képet. A beszerzés célja, beszállítók megkeresése, kiválasztása, értékelése, hozzájárulás az alacsony készletszinthez, termékáramláshoz, és az optimális minőség elérése mellett a teljes költség minimalizálása is fontos szerepet játszik.

A beszerzési folyamat első lépéseként meg kell határozni, hogy az adott tevékenység elvégzéséhez milyen anyagok, eszközök és berendezések szükségesek. Ezt követően meg kell adni a szükséges mennyiséget az igényelt termékekre, és a rendelkezésre állás időpontját el kell dönteni. Következő cselekvés, a beszerzési forrás megtalálása, a beszállítók megkeresése, ami történhet vállalatjegyzékek, katalógusok, valamint interneten keresztül. Ezt követően kapcsolatfelvétel és árajánlat kérésére kerül sor. A beszerzési tervek megvalósításának módszereit két csoportba lehet sorolni. Az egyik módszer a hosszú távra vonatkozik, melynek célja a beszerzés nagyságrendjének és választékának meghatározása a célpiac és a piaci pozíció alapján. Módszere pedig, hogy a megfelelő szállító partner kiválasztásra kerüljön, valamint a szerződésfajta kijelölése egyes szállítóknál. A másik módszer, a rövid távra vonatkozó beszerzés, amelynek célja az áru utánpótlás folyamatosságának biztosítása a változó piaci viszonyokhoz való rugalmas alkalmazkodással. Módszere, hogy az ütemezése a megrendeléseknek helyes legyen, és az eseti szállítói ajánlatokra megfelelő reagálás történjen. (www.agr.unideb.hu)

Módusz zRt. beszerzése:

A Módusz zRt. -nél különböző beszerzési módok vannak szervezeti egységenként. A könyvelés és bérszámfejtésnek beszerzése házon belül történik, mivel az informatika rész biztosítja a beszerzendő anyagokat, kellékeket. Ezenkívül a bérszámfejtésnél a használandó szoftvert egy külsős cégtől szerzik be, viszont olyan szerződést kötött a Módusz zRt és a szoftverekkel foglalkozó cég, hogy az eredetileg Babér néven futó szoftver, amit a cég kínál, saját márkánév alatt tovább értékesítheti a Módusz zRt, aminek a neve WTBér. Az informatikai osztályon a legkisebb termékektől a legértékesebb hardverekig különböző nagykereskedésektől történik a beszerzés, mint például a CHS, Della informatikai kereskedés. A fejlesztési szolgáltatások és szoftverek különféle fejlesztési cégektől kerülnek beszerzésre.

Az ingatlankereskedésnél, az irodaház internetét a UPC biztosítja, viszont az irodaház bérlői számára a Módusz zRt. szolgáltatja az internetet. A takarítószolgalat és portaszolgalat házon belül történik, ezért nincs szükség beszállítókra.

Szállítói kapcsolat kezelése

Ahhoz, hogy egy vállalat versenyképesen működjön, szükséges, hogy a beszállítóval együtt tudjon működni. A jó beszállítói kapcsolat azon alapszik, hogy a beszállító és a vállalat tisztában legyen egymás pontos igényeivel. A szállító-vevő kapcsolatrendszerű vállalkozásoknak érdemes elgondolkozni azon, hogy egyrészt milyen elvárásokat támasztanak a beszállítókkal szemben, másrészt azt is érdemes átgondolni, hogy a másik oldal, vagyis a beszállítók milyen igényekkel rendelkeznek. Ezután meg kell határozni, hogy ezek az igények milyen stratégiák megvalósítása mellett elégíthetőek ki, illetve azt is át kell gondolni, hogy ezeket a stratégiákat milyen folyamatok segítik, és hogy a folyamatok megvalósulásához mire van szükség. (www.sunbelt.hu)

Módusz zRt. szállítói kapcsolatok kezelése:

A Módusz zRt. -nél a szállítói kapcsolatok kezelése a következőképpen zajlik. A szerződéses viszonyú, két szintre bontható az egész. Az egyik szint, mikor az ügyintéző maga oldja meg a rendeléseket napi szinten, ehhez nem szükséges a felettes beleegyezése, elég az ügyvezetővel egyeztetni, nincs szükség a cégvezetőre. A másik szint, a szállító- vezetői szint. Nagyobb rendelési mennyiségek, nagyobb összegben történő beszerzések, vagy egy új projekthez beszerzendő termékek, szolgáltatásoknál, a felsővezető vagy a vezérigazgató szükséges a szállítóval való egyeztetéshez.

Vevőkapcsolatok kezelési rendje

Az ügyfélkapcsolat- kezelés (Customer Relationship Management-CRM) fogalma egy cég saját partnerei felé irányuló folyamatainak leírására vonatkozik. Egy CRM szoftver célja, hogy ezeket a folyamatokat támogassa, illetve a jelenlegi és potenciális ügyfelekkel kapcsolatos információkat tárolja.

A CRM folyamatok köre magában foglal minden olyan folyamatot, amely valamilyen formában köthető az ügyfelekkel való együttműködéshez, a meglévő ügyfelek kiszolgálásához, a nekik történő újraértékesítéshez vagy a potenciális ügyfelek megkereséséhez. A CRM fogalom elterjedése és a leggyakoribb használata szorosan köthető az ezeket a folyamatokat támogató szoftverekhez, amelyek ezen a néven a kilencvenes évek közepe óta léteznek. A CRM-nek két módszere van, az egyik, ha stratégiai és operatív szempontból egyszerre vizsgáljuk. Ha csak operatív, napi munkavégzés irányából közelítik meg a CRM-et, akkor nem több egy filofaxnál, magyarul egy elektronikus határidőnaplónál, ami ügyfél adatbázis, nevekkkel és telefonszámokkal. A filofax nem követ stratégiát és folyamatokat, nem alkalmas elemzésekre, és hosszú távú útmutatásokat sem ad. Ezzel szemben, ha csak stratégiai szempontból nézzük, akkor a CRM vezetőknek nyújt kedvező feltételeket, mivel rendezett adatokkal, kimutatásokkal, és jó elemzésekkel szolgál. Viszont, ha a munkavállalókat nem támogatja a napi munkavégzésben, akkor számukra csak egy teher a sok információ felvitele

és rendszerezése. Ennek alapján a jó megoldás az lehet, hogy a CRM a napi tevékenységeket támogatja és stratégiai célokat is kiszolgál. (soulware.hu)

CRM nélkül a cégek meg tudják megmondani, hogy a vevőknek mit adtak el, viszont nem tudnak választ adni arra, hogy kinek mit nem adtak el, és hogy miért. Ezen kívül nem tudják megállapítani azt sem, hogy amit értékesítettek az mennyi ráfordításba került a cég számára. A múltira vonatkozó statisztikai elemzéseket a CRM a jövőt tervezhetővé tevő prognózisokkal, következtetésekkel egészíti ki. Ezekből az előrejelzésekből világosan kiderül, hogy merre tart a vállalat, mik az erősségek, melyek a működő csatornák és miket kell inkább elfelejteni.

A Módusz zRt a CRM rendszert excelben vezeti, de a szoftver frissítés folyamatban van, de vannak tevékenységek, amik prioritást élveznek, ezért még nem készült el a szoftver a CRM számára.

Összegzés

Szakmai beszámolóim során elsőként bemutattam a Módusz zRt-t, ezt követően kitértem a marketingpolitikai eszközökre, ismertettem a marketing-mix 4 alapelemét, a 4P-t, price, product, place, promotion. A vállalat értékesítési politikáját hosszabban kifejtettem, hogy a különböző üzletágak, mind más-más értékesítési politikát folytatnak. Ezt követően rátértem a beszerzésre, ami egy vállalat életében fontos szerepet tölt be, szemléltettem a folyamatát és módszerét, majd bemutatásra került a Módusz zRt beszerzési struktúrája. A szállítói kapcsolatok kezelésénél ismertettem, hogy milyen egy jó szállítói kapcsolat, és milyen tényezőket kell figyelembe venni a szállítók kiválasztásánál, és a cég szállítói kapcsolat két szintjén fejeztem ki, hogy náluk, hogy működik a rendszer. Végezetül bemutattam a CRM folyamatát, két módszerét, és a megfelelő használatát szemléltettem.

Felhasznált irodalom:

https://www.soulware.hu/szakmai-reszletek/a-crm-reszletesebben/?gclid=Cj0KCQjwka_1BRCPARIsAMlUmEretHeAYjM6Sy8CwGWDUBIDmHLVIKXB9lAwJaSo0yIsMEjzxDTSnxYaAtZfEALw_wcB

http://www.viszki.sulinet.hu/tananyagtar/2018-2019/osztalyozo_vizsga/aruforgalom/11.pdf

<https://marketingblogger.hu/bcg-matrix/>

<http://www.viszki.sulinet.hu/tananyagtar/gazdasagi/barta/mm4p.pdf>

<https://hirmagazin.sulinet.hu/hu/pedagogia/kozgazdasagi-kisokos-marketing-mix-a-termek-es-az-ar>

http://www.viszki.sulinet.hu/tananyagtar/2018-2019/osztalyozo_vizsga/aruforgalom/11.pdf

<https://hirmagazin.sulinet.hu/hu/pedagogia/kozgazdasagi-kisokos-marketing-mix-a-termek-es-az-ar>

Ügyfélkapcsolatok szervezése tananyag

Tevékenységmenedzsment tananyag

Marketing tananyag

Vállalati gazdaságtan tananyag

Lendér Lilla Johanna

Gazdálkodás és menedzsment / Kis-és Középvállalkozások

MÓDUSZ OFFICE-HOLDING Informatikai és Ügyviteli zRt
tevékenysége, teljesítménye, elemzési rendszere, informatikai háttere

Tartalomjegyzék

<u>Bevezetés</u>	2
<u>A Módusz zRt bemutatása</u>	3
<u>A vállalat szervezeti felépítése</u>	4
<u>Módusz zRt szervezeti felépítése:</u>	4
<u>Jogi formája</u>	5
<u>Teljesítménymutatók felsorolása, bemutatása</u>	7
<u>Vállalat informatikai háttere</u>	8
<u>Módusz zRt. informatikai rendszere:</u>	9
<u>A vállalkozás tevékenységére ható tényezők</u>	10
<u>A vállalkozás tevékenységére ható külső tényezők:</u>	10
<u>A vállalkozás tevékenységére ható belső tényezők:</u>	11
<u>Teljesítményértékelés</u>	12
<u>Teljesítményértékelés a Módusz zRt-nél:</u>	13
<u>A vállalkozás pénzügyi-számviteli mutatói</u>	14
<u>Likviditási mutatók:</u>	14
<u>Eladósodottsági mutatók:</u>	17
<u>Jövedelmezőségi mutatók:</u>	18
<u>Hatékonysági mutató:</u>	19
<u>Vállalat beszámolójának bemutatása</u>	21
<u>Magyar számviteli törvény szerinti felépítés:</u>	21
<u>Módusz zRt számviteli politikája:</u>	22
<u>Összefoglalás</u>	23

Bevezetés

Záródolgozatom témája a Módusz OFFICE-HOLDING Informatikai és Ügyviteli zRt tevékenységének, informatikai háttérének és szervezeti felépítésének elemzése. A vállalat tevékenysége sokrétű, az informatikai kereskedelem, ügyviteli szolgáltatások, bérelszámolás és könyvelés mellett foglalkozik ingatlanhasznosítással, irodabérléssel és székhely szolgáltatással is.

Záródolgozatomban kifejtem a vállalkozás legfontosabb tudnivalóit és a főbb szempontokat, valamint bemutatom ezeket a tényezőket a Módusz zRt. szemszögéből is. Részetekbe menően szemléltetem a szervezeti felépítés három csoportját, az Igazgatóságot, a Vezetőséget, és a különböző osztályok üzletágait. Ismertetem a jogi formákat, a tevékenységi körök felépítését a Módusz zRt. tevékenységével együtt, mindemellett bemutatom a teljesítménymutatókat is. Ezt követően a vállalkozás informatikai háttérét mutatom be, ahol kitérek a fő informatikai rendszerre, ami a SUP Integrált Számviteli Rendszer. Ezek mellett ismertetem, hogy a Módusz zRt. milyen egyéb informatikai rendszereket használ, illetve az egyik saját fejlesztésű applikációjukat részletesen bemutatom. A sikeres működést meghatározó tényezőkre, vagyis a mikro és makro környezetre nagy hangsúlyt fektetek, mivel ezek a tényezők is elengedhetetlenek a vállalkozás megfelelő működéséhez. Kitérek a teljesítményértékelés meghatározására, különböző módszereire, céljaira, és hogy miként zajlik a Módusz zRt. -nél egy értékelés. Elemzésre kerülnek a vállalkozás pénzügyi- és számviteli mutatói, többek között a likviditási mutató, az eladósodottsági mutató és a működési mutató fajtái, azaz a jövedelmezőségi és hatékonysági mutató, amelyek rendkívül fontos szerepet töltenek be a vállalatok életében, ezért célom, hogy ezeket a mutatókat részletesen és áttekinthetően bemutassam a 2017-2019-ig tartó időszakra vonatkozóan, és a kapott értékeket megmagyarázzam. Végezetül célom, hogy felvázoljam a vállalatok beszámoló rendszerét, és bemutassam a magyar számviteli törvény szerinti felépítés fejezetben a beszámoló 5 fajtáját, az egyszerűsített beszámolót, az éves beszámolót, az egyszerűsített éves beszámolót, és az összevont, vagyis konszolidált éves beszámolót, és a sajátos egyszerűsített beszámolót.

A Módusz zRt bemutatása

A MÓDUSZ OFFICE-HOLDING Informatikai és Ügyviteli zRt., továbbiakban MÓDUSZ zRt. 1988. január 1-én alakult. Létrehozásának célja, hogy az erőforrások fejlesztésével, bővítésével, a működés optimalizálásával, a piaci részesedés növekedjen, a jövedelmezőség megfelelő szintű legyen, a vagyon gyarapodjon. A MÓDUSZ OFFICE-HOLDING zRt. több, egymástól jól elkülöníthető tevékenységi kört gyakorol. A főbb tevékenységi csoportok az alábbiak: saját tulajdonú ingatlan bérbeadása, üzemeltetése, számítógép, periféria, szoftver kiskereskedelem, számviteli, könyviteli tevékenység.

Budapest központi részén helyezkedik el, a Könyves Kálmán krt. 76 szám alatt, egy 10 emeletes irodaház tulajdonában. 30 éves tapasztalattal bír, melynek folyamán folyamatosan növelte az árbevételét és üzleti eredményét. Ez a töretlen fejlődés annak köszönhető, hogy megalakulása óta folyamatosan és rugalmasan igyekszik alkalmazkodni a piac és a gazdasági környezet követelményeiket, tevékenységeit és profilját folyamatosan bővíti, követve a megrendelők igényeit, valamint a gazdasági és technikai fejlődés színvonalát.

A Módusz zRt. szakmai tevékenységének főbb területei az alábbi ágazatok:

- Informatikai kereskedelem és szolgáltatás
- Gazdasági ügyviteli szolgáltatás
- Ingatlanhasznosítás

Informatikai kereskedelem és szolgáltatás

Az ágazat tevékenysége kiterjed a számítástechnikai fejlesztési tevékenységre, a számítástechnikai, irodatechnikai és telekommunikációs eszközök, termékek és szolgáltatások értékesítésére, szervizelésére, az iroda- és információtechnikai eszközök kereskedelmére.

Gazdasági ügyviteli szolgáltatások

Ezen tevékenység keretében a társaság komplex közgazdasági, számviteli, bérelszámolási szolgáltatásokat nyújt outsourcing megoldásként, saját hardver és szoftver felhasználása mellett.

A számviteli, bérelszámolási és közgazdasági kérdésekhez és feladatokhoz kapcsolódóan vállalkozik komplex adó-, pénzügyi és számviteli szolgáltatásokra, igény esetén e tevékenységek egyedi tanácsadási feladatait is ellátják, gazdaságossági számításokat és elemzéseket végeznek.

Ingtalanhasznosítás

A MÓDUSZ zRt. -nek egyik legjövedelmezőbb üzletága a saját tulajdonában és kezelésében lévő MÓDUSZ Irodaház üzemeltetése, az irodaterületek bérlet útján történő hasznosítása.

Az informatikai üzletágazat távközlési, iroda- és számítástechnikai eszközöket, kellékeket, segédanyagokat kínál az irodaház bérlőinek informatikai tanácsadás és szakszerviz szolgáltatás mellett.

A gazdasági ügyviteli ágazat közvetlenül nyújtja az irodaház bérlői számára is a teljes körű számviteli, bérelszámolási, vagyonértékelési, elemzési szolgáltatásait.

A vállalat szervezeti felépítése

A vállalat szervezeti felépítése történhet hatáskörmegosztás, munkamegosztás, koordinációs eszközök vagy konfiguráció alapján.

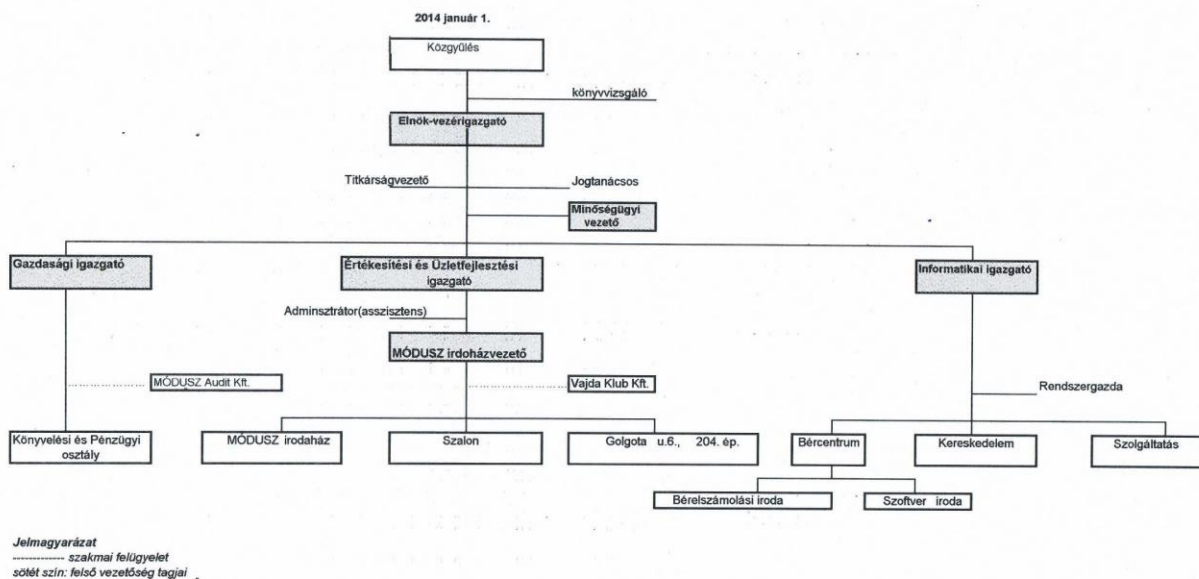
A Módusz zRt. sturktúrális felépítése a hatáskörmegosztás példáján alapszik. A szervezeti egységek vezetői kompetenciájának kialakítása, azaz a döntési és utasítási jogkör meghatározása. Két típust lehet megkülönböztetni, az egyik az egyvonalas szervezet, amelynek lényege, hogy a szervezeti egység vagy személy egy magasabb rendű egységtől, vagy személytől kaphat utasítást, ami lehet általános munkáltatói utasítás vagy szakmai iránymutatás. Előnye, hogy nyilvánvalóak az alá- és fölérendeltségi viszonyok. A Módusz zRt is ezt a típust alkalmazza. A másik típus a többvonalas szervezet, amikor az alárendelt egységek kettő vagy több felsőbb egységtől kapnak utasítást. Ennél a típusnál nem egyértelmű a felelősség, viszont gyorsabb az információáramlás, és ezáltal kisebb a hibázás lehetősége (www.intezmenyi-kommunikator.blog.hu)

Módusz zRt szervezeti felépítése:

A MÓDUSZ OFFICE-HOLDING Informatikai és Ügyviteli zRt. szervezeti felépítése Igazgatóságra, Vezetőségre tagolódik. Az Igazgatóság élén Jex Gábor elnök-vezérigazgató áll, őt követik az egyes szervezeti egységek vezetői. Az Informatika vezetője Jex Dénes, mellette Konyicsák József volt informatikai igazgató, jelenleg tanácsadó főmunkatárs. A Gazdasági osztályt Énekes Tiborné, míg az Irodaház vezetését Kurucz Imre végzi.

MÓDUSZ zRt. Szervezeti ábrája

Melléklet



Forrás: Módusz zRt szervezeti ábrája

Jogi formája

A vállalkozás alapításakor, illetőleg a vállalkozási forma megváltoztatásakor döntő jelentőségű, hogy a vállalkozó a saját maga számára leginkább megfelelő jogi formát válassza. Ehhez a különböző vállalkozási formák nagyvonalú ismerete mellett elengedhetetlen a mindenkor érvényes jogi szabályozás igen alapos átgondolása is. A tájékozottság abból a szempontból is szükséges, hogy Magyarországon meglehetősen gyakorisággal változnak a gazdasági társaságokról és az egyéb vállalkozásokról szóló jogszabályok. (gkiweb.uni-miskolc.hu)

Egy vállalkozás formáinak választásáról fontos beszélni, mivel sok szempontot figyelembe kell venni annak érdekében, hogy a kiválasztott forma sikeresen tudjon működni hosszútávon. Ezeket a szempontokat tevékenységük, tulajdoni formájuk, adózásuk és méretük szerint lehet csoportosítani. Egy vállalkozás tevékenységének kiválasztásánál el

kell dönteni, hogy termelő, közlekedési, ipari vagy kereskedelmi tevékenységet szeretne folytatni a cég. Tulajdoni formáját tekintve lehet magántulajdonú, állami tulajdonú, vegyes tulajdonú vagy önkormányzat kezei alatt lévő. Ehhez a kategóriához sorolható, hogy a vállalkozó egyedül, vagy több személlyel szeretné elindítani a vállalkozást. Fontos tényező, hogy az indulásnál mekkora összeg áll rendelkezésre és, hogy a továbbiakban milyen összegű és milyen jellegű költségekre kell majd számítani.

A jogi formákat jelenleg 6 formára lehet felosztani. Ide sorolható az egyéni vállalkozás melynek előnye, hogy minimális induló tőkével is indítható, bármikor szüneteltethető és 5 éven belül újra lehet folytatni az üzleti tevékenységet. Hátránya, hogy a vállalkozó a teljes vagyonával felel és adóznia kell az adott évben a nyereség után.

A másik egyszemélyes forma az egyéni cég, amelynek lényege, hogy a vállalkozót töröljék az egyéni vállalkozók nyilvántartásából, ezután kezdheti el a tevékenységet. Egyszemélyes céggént már adófizetésre köteles, ezen belül is a társasági adót, viszont az előző vállalkozásból veszteségek összege csökkenthető, és ezáltal az induló tőke is viszonylag alacsonyabb.

A következő forma a Kkt. (Közkereseti Társaság), amelyben a vállalkozók korlátlan és egyetemleges felelősségük mellett közösen gazdálkodnak, és az ehhez szükséges vagyont a társaság rendelkezésére bocsátják. Ez általában a családi vagy kisvállalkozásokra jellemző mivel 2 személy kell a megalapításához.

A Bt vagyis Betéti Társaság olyan jogi személyiséggel nem rendelkező gazdasági társaság, ahol a tagok a társasági szerződésben vállalják, hogy közös gazdasági tevékenységet végeznek üzletszerűen, haszonszerzés céljából). Szükséges, hogy legyen egy bel-és egy kültagja. A szükséges vagyoni hozzájárulást, melynek nincs min. korlátja, a tagok bocsátják a társaság rendelkezésére. (penzugysziget.hu)

A legelterjedtebb forma Magyarországon a Kft. Korlátolt Felelősségű Társaság amikor egy cég úgy alakul ki, hogy van egy előre meghatározott törzstőkéje, amely a törzsbetétből tevődik össze. Előnye, hogy a tagok ahogy a név is mutatja csak korlátolt felelősséggel rendelkeznek és csak a saját törzsbetétük mértékéig terjed a kötelezettségük. A Kft. alapításához szükséges törzstőkének csak egy részét kell elérhetővé tenni a cégbíróság számára a fennmaradó részt a bejegyzés után számított 2 éven belül kell kifizetni.

Részvénytársaság egy olyan előre meghatározott összegű és névértékű részvényekből álló alaptőkével alakuló gazdasági társaság, amelyben a tagok felelőssége a társasággal szemben a részvény névértékének vagy kibocsátási értékének szolgáltatására terjed ki

Tőkeegyesítéssel jön létre ezért nagy tőkét tud összegyűjteni, mindemellett a modern piacgazdaság legéletképesebb és legrugalmasabb társasági formája. A Módusz Zrt. társaság működési formája is Zártkörű részvénytársaság.

Nonprofit gazdasági társaságok olyan gazdasági társaságok, amelyek nem osztják szét a keletkezett többletet a részvényesek és a tulajdonosok között, hanem közösségi célok elérésére használják fel. Tevékenységük hasznát előre meghatározott céljaik elérésére társaság fennmaradására, terjeszkedésére és jövőbeli céljaik megvalósítására használhatják.

Teljesítménymutatók felsorolása, bemutatása

Alapvetően négyféle teljesítménymutatót lehet megkülönböztetni, az első ilyen csoport az inputok(bemenet) Ide tartoznak azok a mutatószámok, amelyek feltüntetik a szükséges erőforrásokat, melyek lehetnek pénzügyi jellegűek, munkaerőre vonatkozó, anyagokra és felszerelésekre időigényekre társuló információk. Az input mutatószámok értelmezése egyszerű feladat, mivel azok gyakran a költségvetés és a vezetőségi jelentések részét képezik. Azonban ezek a mutatószámok nem árulják el, hogy a felhasznált forrásokkal mit szeretnénk elérni, mit sikerült elérni és hogy milyen hatékonyan került felhasználásra az igénybe vett erőforrás.

A második csoport az outputokat(kimenetel) képezik, ahol a mutatók megmutatják a ténylegesen elvégzett munka mennyiségileg meghatározott eredményeit, például, hogy hány hektárnyi területen vágták le a fűvet, vagy hány helyen engedélyt adtak ki. Ezek a mutatók többnyire rendelkezésre állnak, viszont keveset árulnak el az elvégzett munka minőségéről, vagy annak költségeiről és hatékonyságáról.

Ezeket a mutatószámokat követi az Eredmény, amely a tevékenységek eredményeiről nyújt információt, és figyelembe veszi annak minőségét is. Az Eredménymutatók meghatározzák, hogy némi szolgáltatások milyen mértékben felelnek meg az elvárt céloknak. Például kiváló vagy jó állapotban lévő közutak százalékos aránya. Az eredménymutatók egy speciális típusa az úgynevezett minőséget jelző mutatók, amelyek az ügyfelek számára olyan lényeges vonatkozások tekintetében nyújtanak pontos információt, mint például az időszerűség, a pontosság, a rendelkezésre állás mértéke, a biztonság, az udvariasság, a kényelem, a szabályoknak való megfelelés, valamint az értelmes, barátságos és készséges szolgáltatásnyújtás. (Dr. Kovács Róbert- Teljesítménymérés-teljesítményértékelés)

Utolsó csoport a Hatékonyságmutató, egy olyan komplex mutató, ami információt nyújt a kimenetek és az eredmények költségvetéseiről pénzmennyiségben és egységeként munkaórában kifejezve. Egy példa a hatékonyság mutatóra: a felderített bűncselekmények száma, vagy egy bűncselekmény felderítésével töltött munkaórák száma.

A fogalmi modell elemeinek kombinálásával több különböző teljesítménymutatót lehet kialakítani. Az egyik ilyen hatékonysági mutató, amely az input és az output kombinációja és az egyes folyamatok átfutási idejét határozza meg. Következő a működési mutató, amely az aktív dolgozókra jutó műveletek átlagos számát mutatja meg, valamint a tevékenységek egységre jutó költségét. A gazdasági mutató az inputok és a környezeti statisztikák kombinációja, mely a vállalat egészére hasznos, itt található még a piaci térfoglalás mutatói, ahol a potenciális vevők, ügyfelek vannak, amit az outputok és a környezeti statisztikák foglalnak magukba. Utolsó mutató a költséghatékonysági mutató, amely a termék vagy szolgáltatás eredményességét állítja szembe a költségekkel, utána pedig a költségeket az aktív felhasználókkal.

Ezeknek a teljesítménymutatóknak meg kell felelniük bizonyos elvárásoknak, mint például érthetőnek és informatívnak kell lenniük minden szempontból, hogy a problémákat jól tudják kezelni, emellett fontos az érvényesség, a hosszú távú megbízhatóság és a takarékoság, hogy ne legyenek magasak a költségek. (Dr. Kovács Róbert- Teljesítménymérés-teljesítményértékelés)

Vállalat informatikai háttere

A Módusz zRt. a SUP Integrált Számviteli Rendszert használja. A rendszer alaptulajdonsága, hogy több céget tud kezelni egyszerre. A könyvelt cégek adatai egymástól függetlenül külön adatbázisokban vannak tárolva. Lehetőség van az adatbázisok mentésére, kézi, illetve szerver oldalon automatizált mentésre, a felhasználók kiléptetése nélkül. Képernyős lekérdezésre is van lehetőség, a kimutatások megjelenítése elsősorban képernyőre optimalizált lekérdezéssel történik. Minden adatot, képernyő lekérdezést PDF-be és Excelbe lehet exportálni, ezáltal az exportált adatok tovább feldolgozhatók, elemezhetők, és a levelezőprogramba közvetlenül irányíthatók. A teljes rendszer akár egy USB memóriáról is futtatható, így a rendszer mobilitása biztosított. Ebben az esetben a szoftver nem az adott gépre van telepítve, hanem az USB memóriára. Hasznos funkció, mivel ellenőrzések, könyvvizsgálatok vagy szabadság alatti

munkavégzés esetén alkalmazható.

Ez egy olyan vállalatirányítási rendszer, amely ágazatfüggetlen, fő moduljai a következők: Számvitel modul, Pénzügy modul, Számlázás modul, Házipénztár modul, Raktár készlet és Áruforgalom modul, Tárgyi eszköz modul, Partneryilvántartó modul, Excel függvénycsomag, és Távoli munkacsomag. A Módusz zRt. az alábbi modulokat használja: Könyvelés, amely a Bérszámfejtés (WTBér)-t segíti, itt tárolják a dokumentumokat több évre visszamenőleg. Az Informatika részleg legfőképpen a Számlázás és Raktárkészlet és Áruforgalom modult használja, a partnereknek ezzel a program segítségével készíti el a számlákat elektronikus és nyomtatott formában is. A raktárkészletezés azt mutatja meg, hogy az adott termékből mennyi található készleten a cégnek. Ehhez is nagy segítséget nyújt a SUP rendszere, mivel egyszerű kezelhetőséggel rápillantást lehet nyerni a készleten lévő termékekre. (qsoft.hu)

Módusz zRt. informatikai rendszere:

A Módusz zRt. -nek vannak helyi szerverei is. Ide tartozik a levelezés, fájlkezelés, WTBér, QSUP. A felhőben megtalálható a Módusz zRt. és a Módusz irodaház weboldala, ezek mellett még az IRMA és VILMA applikáció, amely a folyamatos fejlesztés által a legújabb szolgáltatásokat nyújtja. A cég minden számítógépen a legújabb Windows-t vagyis a 10-et használja. Jogtisztta szoftverekkel dolgozik. A Módusz zRt. informatikai részlege adja az irodaház bérlőinek részére az internet és telefonszolgáltatást.

A Módusz zRt informatikai vezetőjének applikációja 2019-ben elnyerte az Év Applikációja Különdíjat 15 induló közül. A Sofőrhívó applikáció azért jött létre, hogy a sofőrszolgálatok a felhasználók révén összehasonlíthatók legyenek. Ne keljen hosszabb ideig várakozni, hogy a fuvar megérkezzen, így telefonon keresztül is pár kattintás után, hívható is a sofőrszolgálat. Az applikáció működése nagyon egyszerű, hiszen az alkalmazás letöltése után meg kell adni a tartózkodási helyet, az elérni kívánt célt és kiválasztani a szimpatikus sofőrszolgálatot. Amint megérkezik a sofőr, a telefon értesítést küld róla. A személyes találkozó után pedig a sofőr hazaviszi az adott személyt és annak autóját.

A vállalkozás tevékenységére ható tényezők

A vállalkozás tevékenységére ható külső tényezők:

A külső és belső tényezők elemzésére általában a SWOT-analízist használjuk.

“A SWOT egy olyan elemzési technika, amivel egy cég, termék, ötlet vagy projekt életképességét vizsgáljuk meg. Feltérképezi az elemzés tárgyának az erősségeit, gyengeségeit, lehetőségeit és veszélyeit. A stratégiaalkotás egyik lépése.” (promanconsulting.hu)

A külső tényezőkbe két elem tartozik, a veszélyek (threats) és lehetőségek (opportunities), amelyek során azt vizsgáljuk, hogy a vállalkozásunkat hogyan tudják befolyásolni a különböző környezeti hatások, a gazdasági helyzet vagy adott esetben a törvények.

A veszélyek azok a hatások, amelyek kedvezőtlenül befolyásolják, korlátozzák a szervezet fejlődését, amelyeket tehát le kell győzni, el kell hárítani például a piac telítődése, a fogyasztói igények megváltozása, demográfiai eltolódás, versenytársak előnye a piacismeretben, nyomást gyakorló csoportok jelentkezése, politikai bizonytalanság és végül a kereskedelmi politika kedvezőtlen hatása.

A másik elem a lehetőségek, amik azok a vállalaton kívüli tényezők, amelyek lehetővé teszik a fejlődést, és amelyeket éppen ezért ki kell aknáznia a vállalatnak például gyorsan bővülő piac, jó pénzügyi és politikai kapcsolatok, javuló gazdasági helyzet az iparágban, gazdasági növekedés és csökkenő infláció, fogyasztói igények növekedése. (estiem.bme.hu)

Külső tényezőkről beszélhetünk akkor is, amikor a magyar gazdaság helyzetét viszonyítjuk egy vállalathoz. Ha az ország gazdasága gyenge, gazdasági válság áll fent, akkor a vállalatok számára is nehezebb kedvező feltételek megteremtése. A munkavállalók részéről például a bérezés, megfelelő munkakörülmények, gördülékeny munkavégzés. Viszont, ha a gazdaság erős, stabil, akkor a munkáltatók, vezérigazgatók számára sokkal egyszerűbb a vállalat vezetése, mivel a gazdaság kedvező helyzete ad egy biztos hátteret.

A vállalkozás tevékenységére ható belső tényezők:

Amikor egy vállalkozás működéséről beszélünk, sok olyan tényező van, amire, ha nem figyelünk oda kellően, akkor nagyban befolyásolhatja a vállalkozás további működését, ilyen a mikrokönyezet, amely a vállalat tevékenységével szoros kölcsönhatásban van, és jelentősen meghatározzák a vállalat piaci jelenlétét. Ezek a külső mikrokönyezeti hatások a vevők, a konkurencia, szállítók, állam, és a hitelintézetek. A SWOT analízis alapján ide tartoznak az erősségek és a gyengeségek.

Az erősségek azok a tényezők, erőforrások, amelyekben a vállalatnak versenyelőnye van legfontosabb versenytársaival szemben. Például fejlett technológia, jól képzett munkaerő, biztos pénzügyi helyzet, új termék, különleges szolgáltatás, fejlődést segítő vállalati kultúra. Ezeken kívül fontos szempont az évek során megszerzett jó hírnév, amely által a vevő, akitől az árbevétel származik, megveszi-e a terméket vagy szolgáltatást. A szállító is befolyásolhatja a teljesítményt, mivel csökkenhet a gyors szállítás a késedelem miatt, és ez a vevőkre is hatással van. A vezetőség is ide tartozik, mivel egy jól működő sikeres vállalkozás elengedhetetlen feltétele a hosszú távú fenntarthatóság, amihez jól képzett magas szaktudású menedzsmentre van szükség. Jól képzett munkaerőre van szükség, ahol nem hiányozhat a motiváltság, annak hiánya nagy problémát okozhat a vállalkozásnál. Rugalmas szervezetre van szükség és technikai szempontból egy magas műszaki színvonalra. Végül pedig az egyik legfontosabb kérdés, a megfelelő tőke, amely nagyban hozzájárul a vállalat működéséhez, ezért szükséges elkülöníteni a különböző kiadásokra.

A belső tényezők másik csoportja a gyengeségek, amelyek azok a vállalaton belüli tényezők, amelyekben az adott vállalatnak versenyhátránya van főbb vetélytársaival szemben. Gyakorlatilag ugyanazok az erőforrások, képességek szerepelhetnek gyengeségként, mint versenyelőnyként. Ilyen tényezők az elavult technológia és a megújulás hiánya, a fejletlen infrastruktúra. Lehetséges probléma lehet még a cégen belüli vállalatvezetés rivalizálása vagy a vezetési és szakmai ismeretek hiánya, esetleg a gyenge menedzsment.

Ezek a szempontok, ha valóban felmerülnek egy működő cég esetében, akkor nagy valószínűséggel gátolják és csökkentik a sikeres fennmaradást.

Teljesítményértékelés

Egy ember élete során folyamatosan értékel, spontán vagy direkt módon. A mindennapokban is szükség van arra, hogy visszajelzést kapjunk mások értékelése alapján, hogy a tetteink, illetve cselekedeteink hasznosak és minősíthetők.

A munkahelyen sincs ez másképp, fontos, hogy tisztában legyünk azzal, hogy mások mit gondolnak a munkánkról, hogy az megfelelő-e vagy nem. Az értékelés során ezáltal nem csak a vezetők, hanem a munkavállalók is releváns információkhoz juthatnak, mivel az alkalmazottaknak is nélkülözhetetlen, hogy tisztában legyenek a szervezeten belüli helyzetükkel, és a felettük álló munkájáról alkotott véleményéről.

Gazdag Miklós (1989) írásában, az Ergonómia 2. számában olvasható, hogy „Számos munkapszichológiai vizsgálat tapasztalata egyértelműen jelzi; a dolgozók alapvető igénye, hogy munkájukról és eredményeikről megfelelő visszajelzést kapjanak, jórészt kielégítetlen marad”. Mostanra már egyértelművé vált, hogy az értékelésnek hatalmas szerepe van a munkavégzésben, mert ösztönző hatást gyakorol az emberekre. Viszont a nem megfelelő értékelés gyengíti a hatékony teljesítőképességet.

A teljesítményértékelés tehát egy olyan procedúra, mely a stratégiai vezetés által a szervezeti kultúra folyamatos módosításával jelentősen változtatja egy cég jövőjét. Az eredményes működés érdekében a vezetőknek figyelembe kell venni a termelési folyamatok kihívásait, és ehhez biztosítani kell a megfelelő alkalmazotti közösséget.

A teljesítményértékelés célja, hogy az erőforrások minél előbb eredményességre térjenek, a munkavállalók teljesítményének javításával. Manapság a szervezeteknél felerősödött a teljesítmény értékelésének fontossága, amely a vállalatok profitorientáltságából származik, ezért jelentőségteljessé vált az emberi munka fejlesztése.

A legfőbb célok mellett a munkavállalóknál szükségszerű a munkaidő maximális kihasználása, a hatékonyságra való törekvés, készségek erősítése, tapasztalatszerzés, és nem utolsósorban az előrelépésre való tendencia.

A teljesítményértékelés nem csak az alkalmazott munkáját segíti, hanem lehetőséget biztosít arra, hogy jó kommunikáció alakuljon ki a munkáltató és a munkavállaló között. Ez azért is fontos, mert ezáltal az elvárások összehangoltak lesznek, a kommunikáció egyértelmű és tökéletes lesz az együttműködés, és így elkerülhetők a szervezeten belüli afférok.

Egy vállalkozásoknak jellemzően két fő céljuk van az értékelés során, az értékelési és fejlesztési célok. Az értékelő célok azért fontosak, mert általuk kerül meghatározásra az olyan

ellenszolgáltatás és kompenzációs lehetőség, amelyeknek az eredménye az értékelés során derül ki. Az értékelési folyamat által alá tudjuk támasztani az adminisztratív és az alkalmazottal kapcsolatos igazgatási döntéseket, ezáltal a munkavállaló teljesítménye mérve van, az eredmény pedig összehasonlításra kerül a korábbi időszakban megjelölt célkitűzésekkel, a munkakörben megjelölt feladatokkal. Az értékelésből származó információk alapul szolgálhatnak az olyan kérdések eldöntésében, min például az előléptetés vagy áthelyezés, a munkavállaló díjazása. Ezek mellett az eredmények lehetnek a munkaező csalogatók, vagy a vezetés számára továbbképzési információt hordozhat.

A másik célkategória a fejlesztési lehetőségeket foglalja össze a teljesítmény tükrének pozitív irányú elmozdulása érdekében. A javuló tendenciához elengedhetetlen, hogy a személyek visszajelzést kapjanak a múltbéli eredményeikről. mert ennek függvényében a jövőbeli munkavégzéshez kapnak fontos információkat. A fejlődéshez szükséges, hogy milyen területeken kell a munkavállalóknak előre lépniük. Ezt a folyamatot elvégezve, már meg lehet határozni a célokat. Az eredmény mérése a munkavállalóknál megfelelési kényszert vált ki, a munka teljesítménye a jutalmazás reményében javul. Feladatuk irányába elkötelezettebbé válnak, a főnök tekintélye nő, ezért a beosztottban felerősödik a felettesétől való függés.

Ezzel szemben a fejlesztő értékelés esetében a vezető-beosztott kapcsolat szorosabb, a vezetőre, mint segítőre tekintenek a beosztottjai. (Valent Szabina, Teljesítményértékelés, avagy a legerősebb vezetői eszköz, Budapest,2017)

Teljesítményértékelés a Módusz zRt-nél:

A Módusz zRt. -nél a vezetőség törekedett a lehető leghatékonyabb értékelési módszer kialakítására, mivel ez szolgál az emberi erőforrások tevékenységének támogatójaként. A vállalat számára is fontos a teljesítményértékelés alkalmazása, amely által az egyéni és szervezeti célok közös álláspontra hozhatók. A vállalat az egyéni teljesítményeket évente egyszer értékeli az üzleti év végén. A különböző ágazatok értékelése havonta zajlik a tervhez viszonyítva. A Módusz zRt. -nél a tehetség gondozás is nagy szereppel bír az értékelési folyamatban. Részben felelősséget vállal, hogy kiemelkedő tehetségek legyenek a cégnél, másrészt segíti abban a fiatal munkavállalókat, hogy a vállalat életében kulcsszereplőnek érezzék magukat.

A vállalkozás pénzügyi-számviteli mutatói

Egy vállalat vagyoni, pénzügyi és jövedelmi helyzetéről, gazdálkodásáról, gazdasági folyamatokról, eredményekről, problémákról, amelyek a vállalkozást ismertetik, pénzügyi elemzéssel lehet információt szerezni.

A pénzügyi elemzés olyan vizsgálati módszerek alkalmazásával történik, amelyek megfelelőek a vállalat eszközeinek és forrásainak, továbbá az eredmények vizsgálatára, hatékonyságának, pénzügyi teljesítőképességének kifejezésére, minősítésére.

A pénzügyi elemzés alapja az összehasonlítás. Időbeli és térbeli összehasonlítás alapján lehet információhoz jutni, amely a vállalat számára értékes. A térbeli elemzésnél egy gazdasági egység pénzügyi adatait azonos iparágba tartozó másik cég adataival, vagy az iparági átlaggal lehet összehasonlítani. Időbeli elemzésnél a pénzügyi elemzés egy meghatározott év, amely statikus képet ad a vállalkozásról, vagy több év adatai alapján történik, amely a változásokat is számba veszi.

Likviditási mutatók:

A likviditás a vállalkozás azon képessége, amely a fizetési kötelezettségeinek minden időpontban, megkövetelt határidőre eleget tud tenni.

A likviditási mutatókon belül elkülöníthetők az abszolút mutatók, amelyek csak részben hordoznak fontos információkat. Nem mutatnak teljes rálátást a vizsgálandó területre, amíg a relatív mutatók igen.

Az abszolút mutatók csoportjába tartozik a forgóeszköz befektetés, amely megmutatja, hogy spontán finanszírozással nem fedezhető a vevő- és készletállomány. Ezenkívül a nettó forgótőke is ebbe a csoportba sorolható, a forgóeszköznek egy olyan része, amelyet tartós forrásokkal finanszíroznak, ezáltal értékét a rövid lejáratú kötelezettségek különbségéből kapjuk meg. A relatív mutatókon belül található a készpénz likviditás és a likviditási ráta, vagyis, hogy 1 Ft rövid lejáratú kötelezettségre mennyi forgóeszközérték jut. Ide tartozik még a gyorsráta, mely megmutatja, hogy a forgóeszközök mennyiben biztosít fedezetet a rövidlejáratú kötelezettségekre, ezért számításakor el kell hagyni a forgóeszközök közül az általában legkevésbé likvidnek tekintett készletek értékét.

Likviditási mutatók

Mutató	Kiszámítása	Jelentése	Értéke
I. Likviditási ráta	$\frac{\text{Forgóeszközök}}{\text{rövid lejáratú kötelezettségek}}$	a forgóeszközök értéke mekkora (hányszoros) fedezetet jelent	Akkor elfogadható, ha értéke 1,3-nál nagyobb
II. Likviditási gyors ráta	$\frac{\text{Forgóeszközök} - \text{Készletek}}{\text{Rövid lejáratú kötelezettségek}}$	A készletek nélküli forgóeszközök arányát mutatja	
III. Likviditási ráta vagy Késpénz likviditási ráta	$\frac{\text{Szabad pénzeszközök}}{\text{Rövid lejáratú kötelezettségek}}$	Azonnali fizetőképességet jelent, azt jelzi, hogy a rendelkezésre álló pénzeszközök fedezik-e a rövid lejáratú kötelezettségeket.	

2. Ábra: Likviditási mutatók, Forrás: A vállalkozások finanszírozása

A Módusz zRt esetében a likviditási mutatók évről évre változást mutatnak, ezek pedig az ábrák segítségével láthatók.

1. Forgóeszköz befektetés= Készletek + Vevők- (Szállítók- Egyéb rövid lejáratú kötelezettségek)
2. Nettó forgótőke= Forgóeszközök- Rövid lejáratú kötelezettségek

	2017. év	2018. év	2019. év
Nettó forgótőke	207.181 E Ft	160.404 E Ft	224.730 E Ft

Forrás: 2017, 2018, 2019 mérlegkimutatás

Az összes forgóeszközérték 2017-ben 207.181 E Ft, 2018-ban 160.404 E Ft, 2019-ben pedig 224.730 E Ft része nem finanszírozott rövid lejáratú forrással.

3. Likviditási ráta= Forgóeszközök / Rövid lejáratú kötelezettségek

	<i>2017. év</i>	<i>2018. év</i>	<i>2019. év</i>
Likviditási ráta	3,2 E Ft	8,1 E Ft	6,5 E Ft

Forrás: 2017,2018,2019 mérlegkimutatás

1 Ft rövid lejáratú kötelezettségre 2017-ben 3,2 E Ft, 2018-ban 8,1 E Ft és 2019-ben 6,5 E Ft forgóeszközérték jut.

4. Likviditási gyorsráta= (Forgóeszközök – Készletek) / Rövid lejáratú kötelezettségek

	<i>2017. év</i>	<i>2018. év</i>	<i>2019. év</i>
Likviditási gyorsráta	3,09	7,83	6,36

Forrás: 2017,2018,2019 mérlegkimutatás

A likvid forgóeszközök 2017-ben 3,09, 2018-ban 7,83, 2019-ben pedig 6,36 értéken valósultak meg, következésképpen a forgóeszközök megfelelő arányban nyújtanak fedezetet a rövid lejáratú kötelezettségekre, mivel a hazai mérce 2-től számítva tekinthető megfelelőnek.

5. Készpénz likviditás= (Forgóeszközök – Készletek – Követelések) /Rövid lejáratú kötelezettségek

	<i>2017. év</i>	<i>2018. év</i>	<i>2019. év</i>
Készpénz likviditás	29,5 %	73 %	58 %

Forrás: 2017,2018,2019 mérlegkimutatás

Pénzeszközökkel fedezhető 2017-ben 29,5%-a, 2018-ban 73%-a, 2019-ben 58%-a a rövid lejáratú kötelezettségeknek, vagyis azonnali intézkedés esetén 0,295, 0,73 és 0,58 arányban van lehetőség a rövid lejáratú kötelezettségek visszafizetésére.

Eladósodottsági mutatók:

Az eladósodottsági mutatók definiálása a következőképpen írható le: A mutató az idegen tőke értékét hasonlítja a saját tőke értékéhez. Minél nagyobb az idegen tőke aránya a saját tőkéhez viszonyítva, annál nagyobb fokú az eladósodottság, annál nagyobb likviditási nehézségek keletkezhetnek a hitelek és kölcsönök törlesztése, valamint az egyéb kötelezettségek törlesztése miatt. (tudasbazis.sulinet.hu)

Az eladósodottsági mutató jelzi, hogy a vállalkozást a tulajdonosok hosszútávon mennyire finanszírozzák, és mennyiben a pénzügyi hitelezők. Ha a saját tőke költsége magasabb, akkor a vállalkozásnak van még elegendő megvalósítandó ötlete ahhoz, hogy a külső forrásokat maximálisan bevonja. A kedvező érték 40 % körül van, azonban, ha az érték meghaladja az 50 %-ot akkor azt jelzi, hogy a tulajdonosok kezéből kezd kicsúszni az irányítás.

Eladósodottsági mutató = Hosszúlejáratú kötelezettségek / (Hosszúlejáratú kötelezettségek + Saját tőke)

Az eladósodottság közkedvelt a pénzintézetek körében, mivel a hitelek saját tőkével való fedezettségét jelzi, és hogy mennyiben finanszírozzák a pénzügyi hitelezők kontra tulajdonosok a vállalkozást. A mutató optimálissága függ a vállalkozás tevékenységétől. Egy gyártó cég esetében a relatíve alacsony idegen tőke is megfelelő, míg a kereskedő cégeknél és szolgáltatóknál jóval magasabb is kielégítő.

Eladósodottság (Gearing) = (Hosszúlejáratú hitelek és kölcsönök + Rövidlejáratú hitelek és kölcsönök + Folyószámlahitelek) / Saját tőke

A tőke ellátottsági mutató a vállalkozás külső finanszírozásából adódó kockázatát mutatja meg. Minél kisebb ez az érték, a tulajdonosok annál kevésbé tartják kezükben a vállalkozást.

Tőke ellátottsági mutató = Saját tőke / Források összesen

A stabilitási mutató jelzi, hogy a vállalkozás mennyiben fedezi a hosszúlejáratú eszközeit, hosszúlejáratú forrásokkal. Javasolt a tartós eszközöket minél nagyobb mértékben hosszúlejáratú forrásokkal fedezni, így észszerű az 1-et meghaladó érték.

Stabilitási mutató = (Saját tőke + Hosszúlejáratú kötelezettségek) / Befektetett eszközök

Az eladósodottsági mutatókon belül elkülöníthetők a statikus, stock jellegű, állományi, dinamikus, vagyis flow jellegű, forgalmi mutatók.

A statikus mutatók, olyan információkra épülnek, amelyeket a mérleg adataiból lehet kivenni, és az adott időpontban értelmezhető állományi adatokból épülnek fel. Ehhez a csoporthoz tartozik az adósságfedezeti mutató, amely arra ad választ, hogy 1 adósságra hány forint jut. Kiszámítására akkor kerül sor, amikor a vállalkozás működése veszélybe kerül, mivel ilyenkor a hitelezőknek egy fontos mutatószámként szolgál.

Képlete a következő: Adósságfedezeti mutató = Eszközök / Idegen források

A dinamikus mutatók fogalmkörébe tartozik az adósság visszafizető képesség, amely megmutatja, hogy hány év alatt fizethető vissza az adósság. Ez a mutató két problémát fed fel, az egyik, hogy a vállalatokat nem tudják minden cash flow forintjukat adósság visszafizetésére fordítani, másrészt pedig ez a mutató megsérti a pénz időértékének elvét, mivel a több időszakon keresztül pénzáramlás lényegében összeadva szerepel az adósságállomány viszonyítási alapjaként. A forgalmi jellegű mutatók másik típusa a kamat fedezeti mutató, amely megmutatja, hogy 1 forint kamatkiadásra, hány forint üzemi eredmény jut, mércéje > 1 eredménye pedig az alábbi képlettel számolható: Üzemi eredmény / Fizetett kamatok.

Jövedelmezőségi mutatók:

A jövedelmezőségi mutatók a jövedelem összegének valamely vetítési alaphoz viszonyított arányát mutatja. A vállalkozás gazdálkodása akkor jövedelmező, ha egy bizonyos időtartamot vizsgálva az értékesítés nettó árbevétele, az egyéb, valamint a pénzügyi bevételei meghaladják az értékesítés költségeit és ráfordításait, így az adózás előtti eredmény nyereség. A jövedelmezőségi számításnál van egy alapképlet: $J = \text{Eredmény} / \text{Vetítési alap}$. A számítás során különféle eredménykategóriákat kell figyelembe venni, amelyek között szerepel, az üzemi tevékenység eredménye, az értékesítés bruttó eredménye, a adózott eredmény, adózás és kamatfizetése előtti eredmény, bruttó relációs eredmény, az adózás, kamatfizetés és értékcsökkenés előtti eredmény, valamint az adózott eredmény a fizetett kamatokkal. (dea.lib.unideb.hu)

A vetítési alapok a következők, az értékesítés nettó árbevétele és a további bevételekkel növelt összege, a lekötött eszközök nettó értéke, a saját tőke összege, a készletek összege, az összes eszközérték, a bérköltség, a személyi jellegű ráfordítások, a vállalkozás átlagos állományi létszáma, a relációk szerinti nettó árbevétel, valamint a saját tőke és a kamatköteles idegen források összege.

A jövedelmezőségi mutatók egyik fajtája a sajáttőke-arányos nyereség, ROE mutató, amely a részvények értékelésekor a részvényesek egységnyi saját tőkére vetítve mutatja a cég jövedelem termelését. A ROE a befektetés megtérülési idejét fejezi ki, a legtöbb vállalat esetében 5-40 % között helyezkedik el a mértéke. Másik fajtája az eszközarányos nyereség, ami a vállalat egészének eredményességét méri. Megmutatja, hogy a vállalat teljes eszközállománya átlagosan milyen hozamot biztosított, mekkora megtérülési ráta mellett működtették a vállalat menedzserei. A következő mutató az árbevétel-arányos nyereség, amely az árbevételhez viszonyítja az adott időszakban elért eredményt.

A Módusz zRt. működését tekintve, ezek a mutatók megjelennek különböző értékekkel.

1. ROE= Adózott eredmény/ Saját tőke

	<i>2017. év</i>	<i>2018. év</i>	<i>2019. év</i>
ROE	12 %	16 %	14 %

Forrás: 2017,2018,2019 mérlegkimutatás

Egységnyi tőkére vetítve 2017-ben 12 %, 2018-ban 16 %, 2019-ben 14 % volt a vállalkozás jövedelem termelése, ami elfogadható értéknek minősül, mivel a megfelelő érték 5-40 % között van.

2. ROA= Adózott eredmény/ Összes eszköz

	<i>2017. év</i>	<i>2018. év</i>	<i>2019. év</i>
ROA	10 %	15 %	12 %

Forrás: 2017,2018,2019 mérleg- és eredménykimutatás

Minél magasabb a mutató értéke, annál nagyobb hozamot ért el a vállalkozás az eszközeinek működtetésével.

3. Árbevétel-arányos nyereség= Adózott eredmény/ Nettó árbevétel

	<i>2017. év</i>	<i>2018. év</i>	<i>2019. év</i>
Árbevétel-arányos nyereség	15 %	21 %	20 %

Forrás: 2017,2018,2019 mérleg- és eredménykimutatás

Az árbevétel-arányos nyereséget kiszámítva a jövedelmezőség növekedett, azonfelül megállapítható, hogy az árbevétel 2017-ben 15 %-a, 2018 és 2019-ben 20- és 21 %-ra nőtt, amely eredményként biztosítja azt a megtérülési szintet, mely a vállalkozás hosszútávú nyereségéhez szükséges.

Hatékonysági mutató:

A hatékonysági mutatóknak 3 fajtáját lehet megkülönböztetni, az első ilyen a fordulatok száma, amely azt fejezi ki, hogy egy időszak alatt az árbevételből hányszor térülnek meg a vállalat készletei. Ha a fordulatok száma növekedik, az kedvező a vállalkozás számára. A második hatékonysági mutató a forgási idő, amely a készlet és a napi forgalom hányadosa, értéke pedig

a cég számára akkor kedvező, ha minél alacsonyabb. Az utolsó fajta a reagálási fok, más néven rugalmassági fok, ami azt mutatja meg, hogy 1 %-os volumennövekedést, hány %-os költségváltozás kísér. Megmutatja, hogy az adott költségcsoportból mennyi a fixköltség és a proporcionális költség. Értéke akkor kedvező, ha minél alacsonyabb.

A Módusz zRt. esetében is elemzésre került a forgási idő, és emellett a készletek, követelések, és szállítók forgási sebessége.

1. Készletek forgási sebessége napokban:

	<i>2017. év</i>	<i>2018. év</i>	<i>2019. év</i>
<i>Forgási sebesség</i>	5,57	5,05	5,0

Forrás: Módusz zRt FinancialRatios

2. Követelések forgási sebessége napokban:

	<i>2017. év</i>	<i>2018. év</i>	<i>2019. év</i>
<i>Forgási sebesség</i>	9,72	11,92	11,95

Forrás: Módusz zRt FinancialRatios

3. Szállítók forgási sebessége napokban:

	<i>2017. év</i>	<i>2018. év</i>	<i>2019. év</i>
<i>Forgási sebesség</i>	133,45	46,36	50,2

Forrás: Módusz zRt FinancialRatios

Forgási idő= Készletek/ (Nettó árbevétel/ Napok száma)

	<i>2017. év</i>	<i>2018. év</i>	<i>2019. év</i>
<i>Forgási idő</i>	55	51	30

Forrás: 2017,2018,2019 mérleg- és eredménykimutatás

Egy fordulat megtételéhez 2017-ben 55 nap, 2018-ban 51 nap, 2019-ben már csak 30 nap volt szükséges, ez pedig azt jelenti, hogy a forgási idő csökkenő tendenciát mutat évről évre, ami a vállalat számára kedvező.

Vállalat beszámolójának bemutatása

Magyar számviteli törvény szerinti felépítés:

„E törvény olyan számviteli szabályokat rögzít, amelyek összhangban állnak az Európai Közösségnek e jogterületre vonatkozó irányelveivel, figyelemmel vannak a nemzetközi számviteli elvekre, és amelyek alapján megbízható és valós összképet biztosító tájékoztatás nyújtható e törvény hatálya alá tartozók jövedelemtermelő képességéről, vagyonáról, vagyonának alakulásáról, pénzügyi helyzetéről és jövőbeli terveiről.” 2000. évi C. törvény a számvitelről. Valójában az éves beszámoló arról ad információt a tulajdonosok és befektetők számára, hogy egy adott üzleti év lezárultával a vállalkozás milyen eredményességgel és vagyoni helyzettel rendelkezik.

A beszámoló meghatározza, hogy az éves beszámoló nagysága mekkora, ami az alaptevékenységből és a vállalkozási tevékenységből ered, valamint a foglalkoztatottak számából és a mérlegfőösszezből származik.

A számviteli törvény szerint négy fajtát lehet megkülönböztetni: éves beszámoló, egyszerűsített éves beszámoló, összevont (konszolidált) éves. és egyszerűsített beszámoló.

Az éves beszámoló mérlegből, eredménykimutatás és kiegészítő mellékletből tevődik össze, amelyet az üzleti év végén kell elkészíteni. A számviteli törvényt követve éves beszámolót kell készítenie az anyavállalatnak, minden olyan gazdálkodó egységnek, akinek az éves árbevétele és mérlegfőösszege, létszámadata a meghatározott határértéket túlteljesíti.

Az összevont (konszolidált) beszámoló lényege, hogy jogilag önálló, de gazdaságilag egymásra hatást gyakorló vállalkozások együttes vagyoni, pénzügyi és jövedelmi helyzetét úgy mutassa ki, mintha egyetlen vállalkozásként működnének. A konszolidált bemutató az összes vállalkozás adatait tartalmazza, amelyek a konszernbe be vannak vonva.(rsm.hu)

Az egyszerűsített beszámoló lényege, hogy az éves nettó árbevétele két egymást követő évben nem haladhatja meg az 50 millió forintot. Az egyszeres könyvvitelt vezető gazdálkodó az üzleti év december 31-ei fordulónappal köteles egyszerűsített beszámolót készíteni. A korábban

egyszeres könyvvitelt vezető szervezet az üzleti év kezdőnapjával azaz január 1-vel térhet át a kettős könyvvitelre. Az egyszerűsített beszámoló eredménylevezetésből és egyszerűsített mérlegből tevődik össze.

Sajátos egyszerűsített beszámolót azért vezették be, hogy az adminisztrációs terheket enyhítsék. Két kör alkalmazhatja a sajátos beszámolási formát, az egyik ilyen a jogi személy nélküli gazdasági társaságok, a másik pedig a számviteli törvény hatálya alá tartozó egyéb szervezetek, közhasznú egyéb szervezet. 2013 január elsejével megszüntették a sajátos egyszerű beszámoló készítését.

Egyszerűsített éves beszámoló készítésére kötelezett az a kettős könyvvitelt vezető gazdasági vállalkozás, amely a két egymást követő üzleti évben a mérleg fordulónapján a következő, nagyságot jelző három mutatóérték közül kettő nem haladja meg a határértéket. Ezek a határértékek a következők: A mérlegfőösszeg nem haladja meg a 1,2 milliárd forintot, az éves nettó árbevétel kevesebb, mint 2,4 milliárd forint, és az üzleti évben átlagosan foglalkoztatottak száma alacsonyabb vagy egyenlő, mint 50 fő.

Módusz zRt számviteli politikája:

A számviteli politika táblázatos kivonata	
Jellemző	Választás
Könyvvezetés pénzneme	HUF
Beszámoló formája	Egyszerűsített éves beszámoló
Mérleg típusa	A
Eredménymegállapítás módja	Összköltség eljárás
Eltérő üzleti év	Nem
Könyvvizsgálat	Igen
Tőzsdei jelenlét	Nem érintett

Forrás: Módusz zRt kiegészítő melléklet

Összefoglalás

Záródolgozatom célja az volt, hogy általánosságban ismertessem a szakmai gyakorlati helyemet és a vállalkozások működését.

Dolgozatom első felében bemutattam a vállalat működését, és tevékenységi körét. Ezt követően került sor a Módusz zRt. szervezeti ábrájának felépítésére, külön ismertettem a teljesítménymutatókat, a négy féle mutató részletes elemzésével

A következő részben a vállalat informatikai hátterét fejtettem ki, kitérve a fő információs rendszerre. Fontosnak tartottam, hogy említést tegyek a vállalkozás teljesítményére ható külső és belső tényezőkről. Emellett a teljesítményértékelést hosszasan bemutattam, mivel egy vállalat számára elengedhetetlen, hogy értékeljen a megfelelő módon. Szemléltettem a Módusz zRt. teljesítményértékelését, hogy miként, és milyen időközönként zajlik.

Ezt követően a pénzügyi és számviteli mutatókat fejtettem ki bővebben definíciókkal, számolásokkal és táblázatokkal a mérleg adatai alapján a Módusz zRt. -re vonatkozóan. Fogalmakkal és számításokkal együtt bemutattam a likviditási mutató, az eladósodottsági és a működési mutatók típusait, majd magyarázattal egészítettem ki az eredmények változásait és esetlegesen azok okát is.

Az utolsó részben kitértem a magyar számviteli törvényre, és annak felépítésére, és bemutattam a különböző beszámoló fajtákat.

Záródolgozatom során a célom az volt, hogy a Módusz zRt működéséről érthető és egyértelmű dolgot készítsek, emellett valós és átfogó legyen, számításokkal és magyarázatokkal alátámasztva.

Felhasznált irodalom

<https://szigma.dashofer.hu/eves-beszamolo>

<https://net.jogtar.hu/jogszabaly?docid=a0000100.tv>

https://adozasrolerthetoen.blog.hu/2019/02/25/szamviteli_alapfogalmak

<https://www.adonavigator.hu/blog/sajatos-egyszerusített-éves-beszamolo.html>

https://penzugysziget.hu/index.php?option=com_content&view=article&id=255:beteti-tarsasag-bt&catid=148&Itemid=78

<https://docplayer.hu/5033947-Dr-kovacs-robot-teljesitmenymeres-teljesitmenymutatok.html>

<https://www.qsoft.hu/SUP>

<https://soforhivo.hu/>

http://www.nyme.hu/fileadmin/dokumentumok/ktk/segedanyagok/PSZI/VJ_Penzugytan5.pdf

<https://people.inf.elte.hu/pazuaai/jog2ZH.pdf>

https://www.mimi.hu/gazdasag/sajattoke-aranyos_nyerese.html

<https://tudasbazis.sulinet.hu/hu/szakkepzes/kozgazdasagtan/mikrookonomia-12-efolyam/likviditasi-mutatok/eladosodottsagi-mutato>

<http://kontrollpont91.hu/penzugyi-mutatok/tokeszerkezeti-eladosodottsagi-mutatok/>
https://dea.lib.unideb.hu/dea/bitstream/handle/2437/100562/Nagy%20Zsanett_titkosított.pdf_%27?sequence=1

http://www.nyme.hu/fileadmin/dokumentumok/ktk/segedanyagok/PSZI/VJ_Penzugytan5.pdf

<https://tudasbazis.sulinet.hu/hu/szakkepzes/kozgazdasagtan/mikrookonomia-12-efolyam/likviditasi-mutatok/likviditasi-rata-es-gyorsrata>

http://kgk.uni-obuda.hu/sites/default/files/46_ValentSzabina.pdf

<http://vallalkozoiportal.gov.hu/a-gazdasagi-tarsasagok-jogi-formai>

http://gkiweb.uni-miskolc.hu/gki/files/Illes_Maria_Vallalati_gazdasagtan_I.pdf

<https://modusz.hu/>

<http://docplayer.hu/19011986-A-vallalkozasok-tevekenysegenek-komplex-elemzese.html>

https://dea.lib.unideb.hu/dea/bitstream/handle/2437/100562/Nagy%20Zsanett_titkosított.pdf%27?sequence=1

https://penzugysziget.hu/index.php?option=com_content&view=article&id=1957:02btetel

Dr. Bíró Tibor, Kresalek Péter, Dr. Pucsek József, Dr. Sztanó Imre – A vállalkozások tevékenységének komplex elemzése, 2016

Roóz József- Vállalkozások gazdaságtana, 2003

Menedzsment és vállalkozás-gazdaságtan - Üzleti tudományi ismeretek, 2015

Andor György-Üzleti gazdaságtan, 2017

Mellékletek

MÓDUSZ OFFICE-HOLDING ZRT

Adószám: 10209248-2-42

Cégjegyzék szám: 01-10-041289

Oldal: 2

Egyszerűsített éves beszámoló eredménykimutatása (összköltség eljárással)

Beszámolási időszak: 2019. január 01. - 2019. december 31.

	1000HUF	Előző év	Tárgyév
I.	Értékesítés nettó árbevétele	408 198	411 961
II.	Aktivált saját teljesítmények értéke	1 157	957
III.	Egyéb bevételek	2 429	3 874
IV.	Anyagjellegű ráfordítások	212 366	203 095
V.	Személyi jellegű ráfordítások	80 360	96 681
VI.	Értécsökkenési leírás	19 579	22 017
VII.	Egyéb ráfordítások	21 283	21 586
A.	ÜZEMI (ÜZLETI) TEVÉKENYSÉG EREDMÉNYE (I+-II+III-IV-V-VI-VII. sor)	78 196	73 413
VIII.	Pénzügyi műveletek bevételei	42 382	12 437
IX.	Pénzügyi műveletek ráfordításai	30 267	32
B.	PÉNZÜGYI MŰVELETEK EREDMÉNYE (VIII-IX. sor)	12 115	12 405
C.	ADÓZÁS ELŐTTI EREDMÉNY (+A+B)	90 311	85 818
X.	Adófizetési kötelezettség	4 207	3 278
D.	ADÓZOTT EREDMÉNY (+C-X)	86 104	82 540

MÓDUSZ OFFICE-HOLDING ZRT

Adószám: 10209248-2-42

Cégjegyzék szám: 01-10-041289

Oldal: 2

Egyszerűsített éves beszámoló mérlege "A" változat

A mérleg fordulónapja: 2019. december 31.

	1000HUF	Előző év	Tárgyév
A.	Befektetett eszközök	389 401	419 023
A.I.	Immateriális javak	181	2 948
A.II.	Tárgyi eszközök	298 100	324 955
A.III.	Befektetett pénzügyi eszközök	91 120	91 120
B.	Forgóeszközök	217 045	265 963
B.I.	Készletek	5 652	3 441
B.II.	Követelések	13 328	19 512
B.III.	Értékpapírok	114 367	114 367
B.IV.	Pénzeszközök	83 698	128 643
C.	Aktív időbeli elhatárolások	5 634	10 758
	ESZKÖZÖK (AKTIVÁK) ÖSSZESEN	612 080	695 744
D.	Saját tőke	531 304	587 905
D.I.	Jegyzett tőke	192 620	192 620
D.II.	Jegyzett, de még be nem fizetett tőke (-)	0	0
D.III.	Tőketartalék	12 284	12 284
D.IV.	Eredménytartalék	204 989	247 484
D.V.	Lekötött tartalék	35 307	52 977
D.VI.	Értékelési tartalék	0	0
D.VII.	Adózott eredmény	86 104	82 540
E.	Céltartalékok	0	0
F.	Kötelezettségek	70 010	92 839
F.I.	Hátrasorolt kötelezettségek	0	0
F.II.	Hosszú lejáratú kötelezettségek	43 036	51 606
F.III.	Rövid lejáratú kötelezettségek	26 974	41 233
G.	Passzív időbeli elhatárolások	10 766	15 000
	FORRÁSOK (PASSZIVÁK) ÖSSZESEN	612 080	695 744

MÓDUSZ OFFICE-HOLDING Informatikai és Ügyviteli Zártkörűen Működő Részvénytársaság (1020924824

Export date: 2020-03-16 01:57

	2018-12-31 1000 HUF	2017-12-31 1000 HUF	2016-12-31 1000 HUF
Belföldi értékesítés nettó árbevétele	N/A	N/A	N/A
Export értékesítés nettó árbevétele	N/A	N/A	N/A
Értékesítés nettó árbevétele	408 198	382 737	349 479
Saját termelésű készletek állományváltozása	N/A	N/A	N/A
Saját előállítási eszközök aktivált értéke	N/A	N/A	N/A
Aktivált saját teljesítmények értéke	1 157	946	1 992
Egyéb bevételek	2 429	1 548	3 939
ebből: visszairt értékesítés	N/A	N/A	0
Anyagköltség	N/A	N/A	N/A
Igénybe vett szolgáltatások értéke	N/A	N/A	N/A
Egyéb szolgáltatások értéke	N/A	N/A	N/A
Eladott áruk beszerzési értéke	N/A	N/A	N/A
Eladott (közvetített) szolgáltatások értéke	N/A	N/A	N/A
Anyagjellegű ráfordítások	212 366	201 710	189 406
Béreköltség	N/A	N/A	N/A
Személyi jellegű egyéb kifizetések	N/A	N/A	N/A
Bérfelrakások	N/A	N/A	N/A
Személyi jellegű ráfordítások	80 360	75 973	73 273
Értékcsökkenési leírás	19 579	33 413	34 904
Egyéb ráfordítások	21 283	24 986	19 588
ebből: értékesítés	N/A	N/A	0
ÜZEMI (ÜZLETI) TEVÉKENYSÉG EREDMÉNYE	78 196	49 149	38 239
Kapott (járó) osztalék és részesedés	N/A	N/A	N/A
ebből: kapcsolt vállalkozástól kapott	N/A	N/A	N/A
Részesedésekből származó bevételek, árfolyamnyereségek	N/A	N/A	N/A
ebből: kapcsolt vállalkozástól kapott	N/A	N/A	N/A
Befektetett pénzügyi eszközökből (értékpapirokból, kölcsönökből) származó bevételek, árfolyamnyereségek	N/A	N/A	N/A
ebből: kapcsolt vállalkozástól kapott	N/A	N/A	N/A
Egyéb kapott (járó) kamatok és kamatjellegű bevételek	N/A	N/A	N/A
ebből: kapcsolt vállalkozástól kapott	N/A	N/A	N/A
Pénzügyi műveletek egyéb bevételei	N/A	N/A	N/A
ebből: értékelési különbözet	N/A	N/A	N/A
Pénzügyi műveletek bevételei	42 382	13 165	13 469
- Értékelési különbözet	N/A	N/A	0
Befektetett pénzügyi eszközökből (értékpapirokból, kölcsönökből) származó ráfordítások, árfolyamnyereségek	N/A	N/A	N/A
ebből: kapcsolt vállalkozásnak adott	N/A	N/A	N/A
Fizetendő (fizetett) kamatok és kamatjellegű ráfordítások	N/A	N/A	N/A
ebből: kapcsolt vállalkozásnak adott	N/A	N/A	N/A
Részesedések, értékpapírok, tartósan adott kölcsönök, bankbetétek értékesítése	N/A	N/A	N/A
Pénzügyi műveletek egyéb ráfordításai	N/A	N/A	N/A
ebből: értékelési különbözet	N/A	N/A	N/A
Pénzügyi műveletek ráfordításai	30 267	796	1 086
- Értékelési különbözet	N/A	N/A	N/A
PÉNZÜGYI MŰVELETEK EREDMÉNYE	12 115	12 369	12 383
SZOKÁSOS VÁLLALKOZÁSI EREDMÉNY	N/A	N/A	N/A
Rendkívüli bevételek	N/A	N/A	N/A
Rendkívüli ráfordítások	N/A	N/A	N/A
RENDKÍVÜLI EREDMÉNY	N/A	N/A	N/A
ADÓZÁS ELŐTTI EREDMÉNY	90 311	61 518	50 622
Adófizetési kötelezettség	4 207	3 998	3 074
ADÓZOTT EREDMÉNY	86 104	57 520	47 548
Eredménytartalék igénybevétele osztalékra, részesedésre	N/A	N/A	N/A
Jóváhagyott osztalék és részesedés	N/A	N/A	N/A
MÉRLEG SZERINTI EREDMÉNY	N/A	N/A	N/A

MÓDUSZ OFFICE-HOLDING Informatikai és Ügyviteli Zártkörűen Működő Részvénytársaság (1020924824

Export date: 2020-03-16 01:57

	2018-12-31 1000 HUF	2017-12-31 1000 HUF	2016-12-31 1000 HUF
BEFEKTETETT ESZKÖZÖK	389 401	359 002	358 163
Immateriális javak	181	248	302
Alapítás-át szervezés aktivált értéke	N/A	N/A	N/A
Kísérleti fejlesztés aktivált értéke	N/A	N/A	N/A
Vagyoni értékű jogok	N/A	N/A	N/A
Szellemi termékek	N/A	N/A	N/A
Üzleti vagy cégérték	N/A	N/A	N/A
Immateriális javakra adott előlegek	N/A	N/A	N/A
Immateriális javak értékhelyesbítése	N/A	N/A	0
Tárgyi eszközök	298 100	267 594	266 701
Ingtatlanok és kapcsolódó vagyoni értékű jogok	N/A	N/A	N/A
Műszaki berendezések, gépek, járművek	N/A	N/A	N/A
Egyéb berendezések, felszerelések, járművek	N/A	N/A	N/A
Tenyészállatok	N/A	N/A	N/A
Beruházások, felújítások	N/A	N/A	N/A
Beruházásokra adott előlegek	N/A	N/A	N/A
Tárgyi eszközök értékhelyesbítése	N/A	N/A	0
Befektetett pénzügyi eszközök	91 120	91 160	91 160
Tartós részese dé s kapcsolt vállalkozásban	N/A	N/A	N/A
Tartósan adott kölcsön kapcsolt vállalkozásban	N/A	N/A	N/A
Egyéb tartós részese dé s	N/A	N/A	N/A
Tartósan adott kölcsön egyéb részese dé si viszonyban álló vállalkozásban	N/A	N/A	N/A
Egyéb tartósan adott kölcsön	N/A	N/A	N/A
Tartós hitelviszonyt megtestesítő értékpapír	N/A	N/A	N/A
Befektetett pénzügyi eszközök értékhelyesbítése	N/A	N/A	0
Befektetett pénzügyi eszközök értékelési különbözete	N/A	N/A	0
FORGÓESZKÖZÖK	217 045	234 155	211 191
Készletek	5 652	5 840	5 515
Anyagok	N/A	N/A	N/A
Befejezet len termelés és félkész termékek	N/A	N/A	N/A
Növedék-, hízó- és egyéb állatok	N/A	N/A	N/A
Késztermékek	N/A	N/A	N/A
Áruk	N/A	N/A	N/A
Készletekre adott előlegek	N/A	N/A	N/A
Követelések	13 328	10 191	10 820
Követelések áruszállítá sból és szolgáltatá sból (vevők)	N/A	N/A	N/A
Követelések kapcsolt vállalkozással szemben	N/A	N/A	N/A
Követelések egyéb részese dé si viszonyban lévő vállalkozással szemben	N/A	N/A	N/A
Váltókövetelések	N/A	N/A	N/A
Egyéb követelések	N/A	N/A	N/A
Követelések értékelési különbözete	N/A	N/A	0
Származékos ügyletek pozitív értékelési különbözete	N/A	N/A	0
Értékpapírok	114 367	146 947	130 367
Ebből: Értékpapírok értékelési különbözete	N/A	N/A	0
Részese dé s kapcsolt vállalkozásban	N/A	N/A	N/A
Egyéb részese dé s	N/A	N/A	N/A
Saját részvények, üzletrészek	N/A	N/A	N/A
Forgatási célú hitelviszonyt megtestesítő értékpapírok	N/A	N/A	N/A
Értékpapírok értékelési különbözete	N/A	N/A	N/A
Pénzeszközök	83 698	71 177	64 489
Pénztár, csekkok	N/A	N/A	N/A
Bankbetétek	N/A	N/A	N/A
AKTÍV IDŐBELI ELHATÁROLÁSOK	5 634	3 990	4 774
Bevételek aktív időbeli elhatárolása	N/A	N/A	N/A
Költségek, ráfordítások aktív időbeli elhatárolása	N/A	N/A	N/A
Halasztott ráfordítások	N/A	N/A	N/A
ESZKÖZÖK (AKTÍVÁK) ÖSSZESEN	612 080	597 147	574 128
SAJÁT TŐKE	531 304	462 620	420 100
Jegyzett tőke	192 620	192 620	192 620
Ebből: visszavásárolt tulajdoni részese dé s névértékén	N/A	N/A	0
Jegyzett, de még be nem fizetett tőke (-)	0	0	0
Tőketartalék	12 284	12 284	12 284
Eredménytartalék	204 989	138 198	95 118
Le kötött tartalék	35 307	61 998	72 530
Értékelési tartalék	0	0	0
- Érték helyesbítés értékelési tartaléka	N/A	N/A	0
- Valós értékelési értékelési tartaléka	N/A	N/A	0
Mérleg szerinti eredmény	N/A	N/A	N/A
Adózott eredmény	86 104	57 520	47 548
CÉLTARTALÉKOK	0	0	0
Céltartalék várható kötelezettségekre	N/A	N/A	N/A
Céltartalék a jövőbeni költségekre	N/A	N/A	N/A
Egyéb céltartalék	N/A	N/A	N/A
KÖTELEZETTSÉGEK	70 010	123 403	143 498
Hátrasorolt kötelezettségek	0	0	0
Hátrasorolt kötelezettségek kapcsolt vállalkozással szemben	N/A	N/A	N/A
Hátrasorolt kötelezettségek egyéb részese dé si viszonyban lévő vállalkozással szemben	N/A	N/A	N/A

Hátrasorolt kötelezettségek egyéb gazdálkodóval szemben	N/A	N/A	N/A
Hosszú lejáratú kötelezettségek	43 036	49 652	48 563
Hosszú lejáratra kapott kölcsönök	N/A	N/A	N/A
Átváltoztatható kötvények	N/A	N/A	N/A
Tartozások kötvénykibocsátásból	N/A	N/A	N/A
Beruházási és fejlesztési hitelek	N/A	N/A	N/A
Egyéb hosszú lejáratú hitelek	N/A	N/A	N/A
Tartós kötelezettségek kapcsolt vállalkozással szemben	N/A	N/A	N/A
Tartós kötelezettségek egyéb részesezési viszonyban lévő vállalkozással szemben	N/A	N/A	N/A
Egyéb hosszú lejáratú kötelezettségek	N/A	N/A	N/A
Rövid lejáratú kötelezettségek	26 974	73 751	94 935
Rövid lejáratú kölcsönök	N/A	N/A	N/A
ebből: az átváltoztatható kötvények	N/A	N/A	N/A
Rövid lejáratú hitelek	N/A	N/A	N/A
Vevőktől kapott előlegek	N/A	N/A	N/A
Kötelezettségek áruszállításból és szolgáltatásból (szállítók)	N/A	N/A	N/A
Váltótartozások	N/A	N/A	N/A
Rövid lejáratú kötelezettségek kapcsolt vállalkozással szemben	N/A	N/A	N/A
Rövid lejáratú kötelezettségek egyéb részesezési viszonyban lévő vállalkozással szemben	N/A	N/A	N/A
Egyéb rövid lejáratú kötelezettségek	N/A	N/A	N/A
Kötelezettségek értékelési különbözete	N/A	N/A	0
Származékos ügyletek negatív értékelési különbözete	N/A	N/A	0
PASSZÍV IDŐBELI ELHATÁROLÁSOK	10 766	11 124	10 530
Bevételek passzív időbeli elhatárolása	N/A	N/A	N/A
Költségek, ráfordítások passzív időbeli elhatárolása	N/A	N/A	N/A
Halasztott bevételek	N/A	N/A	N/A
FORRÁSOK (PASSZÍVÁK) ÖSSZESEN	612 080	597 147	574 128