

BUDAPESTI GAZDASÁGI EGYETEM

PÉNZÜGYI ÉS SZÁMVITELI KAR

SZAKDOLGOZAT

Fekete Ákos
Nappali munkarend
Pénzügy és számvitel szak
Kontrolling Specializáció

2023

BUDAPESTI GAZDASÁGI EGYETEM

PÉNZÜGYI ÉS SZÁMVITELI KAR

A Hell Energy Magyarország Kft. vagyoni-, pénzügyi és jövedelmezőségi helyzetének értékelése és elemzése

Belső konzulens: Kresalek Péter

Külső konzulens: Zanócz Anett

Fekete Ákos

Nappali munkarend

Pénzügy és számvitel szak

Kontrolling specializáció

2023

NYILATKOZAT

AlulírottFekete Ákos..... 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, 2023. évMájus.... hónap ..08..... nap

.....Fekete Ákos sk.....

hallgató aláírása

Tartalomjegyzék

I.	Bevezetés	3
	A Hell Magyarország Kft. rövid bemutatása	5
	Alkalmazott számviteli politika rövid ismertetése	6
	FMCG (Fast-Moving Consumer Goods) iparág bemutatása	7
	A Hell versenyhelyzete	8
II.	A Társaság vagyoni helyzetének értékelése.....	9
	Eszközállomány összetétele	10
	Forrásállomány összetétele	15
III.	A Társaság pénzügyi helyzetének elemzése	20
	Likviditás elemzés mutatószámokkal	20
	A likviditási mérleg.....	23
	Adósságállomány vizsgálata	24
	Nettó forgótőke	25
	A cash flow kimutatás alakulásának elemzése.....	27
IV.	A Társaság jövedelmi helyzetének értékelése.....	30
	Árbevétel-arányos jövedelmezőség	30
	Tőkearányos jövedelmezőség	31
	Eszközarányos jövedelmezőség.....	32
	DuPont elemzés.....	33
	Bér- és létszámarányos jövedelmezőség.....	35
V.	A Társaság hatékonyságának elemzése	37
	A hatékonyság elemzésének fontossága	37
	Komplex hatékonysági mutató.....	38
	Parciális hatékonysági mutatók.....	39
	Élőmunkahatékonyság.....	39
	Bérhatékonyság	40
	Eszközhatékonyság.....	40
	Termelési költségek hatékonysági mutatói	41
	Tőkehatékonyság.....	42
	Eredményhatékonyság.....	42
VI.	Az interjú.....	43
	Kontrolling bemutatása a Hell Csoportnál.....	43
	Éves beszámoló szerepe a valóságban	44

A kontrolling további feladatai	45
Rugalmasság elemzése.....	46
VII. A Hell csoportra kitekintés.....	47
Leányvállalatok elemzése	47
Quality Pack Zrt.	47
Hell Energy Store Kft.	49
Hell Automata Üzemeltető Kft.....	50
Avalon Park Kft.....	52
Avalon Fleet Kft.	53
A Hell Energy a jövőben? Kitekintés a lehetőségekre.....	55
Környezetvédelem.....	55
Bértöltés, mint stratégiai lehetőség.....	56
A térség kihasználása	57
Növekedés fenntarthatósága.....	57
VIII. Összefoglalás	59
IX. Felhasznált források	62
X. Képek, ábrák és táblázatok jegyzéke	64
Mellékletek.....	68
1. számú melléklet: Felhasznált képletek	69
2. számú melléklet: A legnagyobb FMCG cégek összefoglaló táblázata	72
3. számú melléklet: A Hell Energy Kft. cash flow kimutatása 2017-2021 között....	73
4. számú melléklet: A Hell Energy Kft. mérlegadatai 2017-2021 között	74
5. számú melléklet: A Hell Energy Kft. eredménykimutatásai 2017-2021 között....	76
6. számú melléklet: A Hell Energy interjú	77
7. számú melléklet: Tőkeáttételi elemzés.....	95
8. számú melléklet: A Csoport tagjai elemzésére használt adatok.....	97
Quality Pack Zrt. rövid elemzésére használt adatok	97
Hell Energy Store Kft. rövid elemzésére használt adatok.....	97
Hell Automata Üzemeltető Kft. rövid elemzésére használt adatok.....	98
Avalon Fleet Kft. rövid elemzésére használt adatok.....	98
Avalon Park Kft. rövid elemzésére használt adatok.....	99

I. Bevezetés

Szakmai gyakorlatomat a KPMG Tanácsadó Kft.-nél töltöttem a számviteli tanácsadás osztályán. Munkám során, sőt egyetem alatt is nagy segítség volt a nehéz napokon az egyik kedvenc energiamitalom, a Hell energiamitalai. A számvitel órákon vagy az utolsó pillanatban a vizsgára tanuláskor nagy segítség volt. Részben emiatt is szeretném a Hell energiamitalokat gyártó Hell Energy Magyarország Korlátolt Felelősségű Társaságot (másnéven: Hell, Hell Energy vagy Társaság a továbbiakban) elemezni.

1. kép: A Hell energiamital



Forrás: a Hell Energy Instagram oldala

A gazdasági elemzést azért választottam szakdolgozatom témájának, hogy készítése alatt megtanuljak jobban betekintést nyerni egy cég életébe, megtanulni azokat a módszertanokat és összefüggéseket, amik számítanak egy elemzés összeállításához.

Elemzésem során, a Hell vagyoni-, jövedelmi- és pénzügyi helyzetét szeretném vizsgálni. Az elemzés segítségével a Hell által közlébe tett beszámolók és információk, valamint a IX. Felhasznált források fejezetben található anyagok nyújtottak segítséget. A vizsgálat során az elmúlt 5 üzleti évet szeretném figyelembe venni, 2017. január 1.-től 2021. december 31.-ig. Fontos még megemlítenem, hogy a Hell Energy Kft.-t egyedi szinten fogom a szakdolgozatomban elemezni, ez azért is fontos, mert a szakdolgozatomhoz interjút készítettem, ahol főképp Hell Csoport szinten kaptam válaszokat, és annak függvényében

alakítottam a szakdolgozatomon. A szakdolgozatomhoz a nyilvános információk által számítható elemzési módszerekre koncentráltam kiegészítve az interjú alapján levonható következtetésekkel, valamint kitérve egy kicsit a stratégiai lehetőségekre, a Hell Energy jövőjére.

Az elemzés felhasználásával kedvezőbb döntések hozhatóak, és mérhető a Hell Energy eredményei, helyzete, pozíciója. A mutatók esetleg rávilágíthatnak egy olyan területre, ahol beavatkozás szükséges. A szakdolgozatom a Hell Energy külső és belső érintettjeinek is egyaránt hasznos, ők azok, akik a vállalkozással lényeges, tartós és kölcsönös kapcsolatban vannak, ezeket idegen kifejezéssel stakeholdereknek hívjuk. Az érintetteket alapvetően két nagy csoportra lehet osztani, külső és belső érintettekre.

1. táblázat: Egy vállalkozás külső és belső érintettjei

BELSŐ ÉRINTETTEK	KÜLSŐ ÉRINTETTEK
<ul style="list-style-type: none"> • Munkavállalók • Menedzserek • Tulajdonosok 	<ul style="list-style-type: none"> • Fogyasztók • Szállítók • Versenytársak • Stratégiai partnerek • Állami intézmények • Helyi és önkéntes állampolgári szerveződések • Természetes környezet

Forrás: saját szerkesztés (Chikán A. – Vállalatgazdaságtan)

Az elemzésben mindegyik érintett más-más érdekel, és más cél is vezérel. Viszont elmondható, hogy egy gazdasági elemzés többféle csoport számára lehet hasznos. Például egy munkavállaló saját jövedelmének maximalizálása lehet az egyik célja. Egy gazdasági elemzés segít megmutatni neki, hogy milyen helyzetben van egy vállalkozás, van-e a fizetésemelésre fedezete. Egy versenytársat is érdekelhet, hogy milyen gyenge pontjai vannak a vizsgált vállalkozásnak, és az alapján milyen lépéseket tegyen ő, a versenytárs, hogyan építse a saját vállalkozását, hol fejlesszen sajátján.

De a gazdasági elemzés is sokféleképpen közelíthető meg, például cél, időtáv, terjedelem, vagy periodicitás. De én most a 3 nagy kategória szerint osztom fel, az alkalmazott módszerek szerint:

- Analizáló-szintetizáló módszer
- Következtetési módszer
- Összehasonlító módszer

Az Analizáló-szintetizáló módszer két részből áll, melyek ellentétesek egymással, de mégis összetartoznak. Az analízis egy nagy egész részekre bontását és azoknak a részeknek vizsgálatát jelenti. A szintézis az analízis során szétbontott részek újbóli összerakását jelenti.

A következtetési módszer szintén több részből áll. Egyrészt az analóg következtetésből, aminél egy közös jellemző alapján következtetünk, mint például a saját adatunk hogy viszonyul egy benchmark-hoz képest. Következtetés közé tartozik még a hipotézis módszer is, mely során feltételezünk valamit, és különböző módszerek segítségével pedig azt igazolni próbáljuk. A következő a deduktív következtetési módszer, mely az általános elemből von le következtetéseket az egyes konkrét elemekre. Utoljára van még a fordítottja, az induktív

módszer mely az egyes részekből következtet az egészre, és jutunk egy általános következtetésre.

Összeségében sokféle elemzések készülhetnek, mely különböző szempontból, különböző érintetteknek lehet fontos, és lehet hasznára. Céлом, hogy a lehető legvalóságghűbben alkossam meg ezt a gazdasági elemzést, mely remélhetőleg minél több érintetthez eljut.

A Hell Magyarország Kft. rövid bemutatása

A Hell energiaiitalok 2006 óta vannak jelen a piacon, és 2010 óta a Hell piacvezető energiaiital gyártó Magyarországon. Portfólióját az évek során folyamatosan növelte, és már külföldön is sikereket ért el. Már több mint 50 országban van jelen, és meghatározó szerepet tölt már be Azerbajdzsánban, Bulgáriában, Romániában, Bosznia-Hercegovinában, Szlovákiában, Horvátországban, Görögországban, Cipruson és Macedóniában. A Hell csoport viszont nem csak energiaiitalokat gyárt, és értékesít, hanem még kávékat is melyek szintén alumínium dobozban kerülnek értékesítésre, valamint a vállalat gyárának településéről kapott Xixo (Szikszó) üdítőitalok is, ezek alumínium dobozon kívül már PET palackban is kerülnek értékesítésre. De a legnépszerűbb termékeken túl az alábbi tevékenységeket folytatja a Társaság:

- Üdítőital, ásványvíz gyártás;
- Cukor, édesség nagykereskedelme;
- Tartósított lisztes áru gyártása;
- Cukorgyártás;
- Édesség gyártása
- Homogenizált, diétás étel gyártása;
- M.n.s. egyéb élelmiszer gyártása;
- Élelmiszer, ital, dohányáru ügynöki nagykereskedelme.

(Forrás: A Hell Energy Magyarország Kft. kiegészítő melléklete 2021)

A portfólióját főképp energiaiitalok, üdítőitalok és kávék alkotják, így emiatt a cég az FMCG iparágba tartozik. Az FMCG az angolból jövő Fast-moving customer goods rövidítése, vagyis magyarul gyorsan forgó fogyasztási áruk iparágba tartozik. Ezen cégek alacsony profitrátaival rendelkeznek, így ezen cégek sikerességének egy kulcsfontosságú eleme a nagy volumenű értékesítés.

A Társaság 100% magyar tulajdonban van jelenleg, mely 2005 óta a Barabás család érdekeltségébe tartozik. A mellékelt ábrán pedig látható a Hell Csoport jelenlegi társasági struktúrája. Az ábra szemléltetésképp van itt, mivel ahogyan a Bevezetés fejezetben említettem, egyedi szinten fogom elemezni a Társaságot, viszont a Hell Csoportra kitekintek a VII. fejezetben.

Továbbá, a térség kihasználása fejezet miatt szeretném szemléltetni a Hell Energy székhelyét és (bejegyzett) fióktelepeit.

Székhelye:

1062 Budapest, Andrásy út 126.

Bejegyzett fióktelepe:

1075 Budapest, Károly Krt. út. 1. 1. emelet 2.

Fióktelepei:

3527 Miskolc, Zsigmondy Vilmos utca 2.

3800 Szikszó, 1290/9. hrsz.

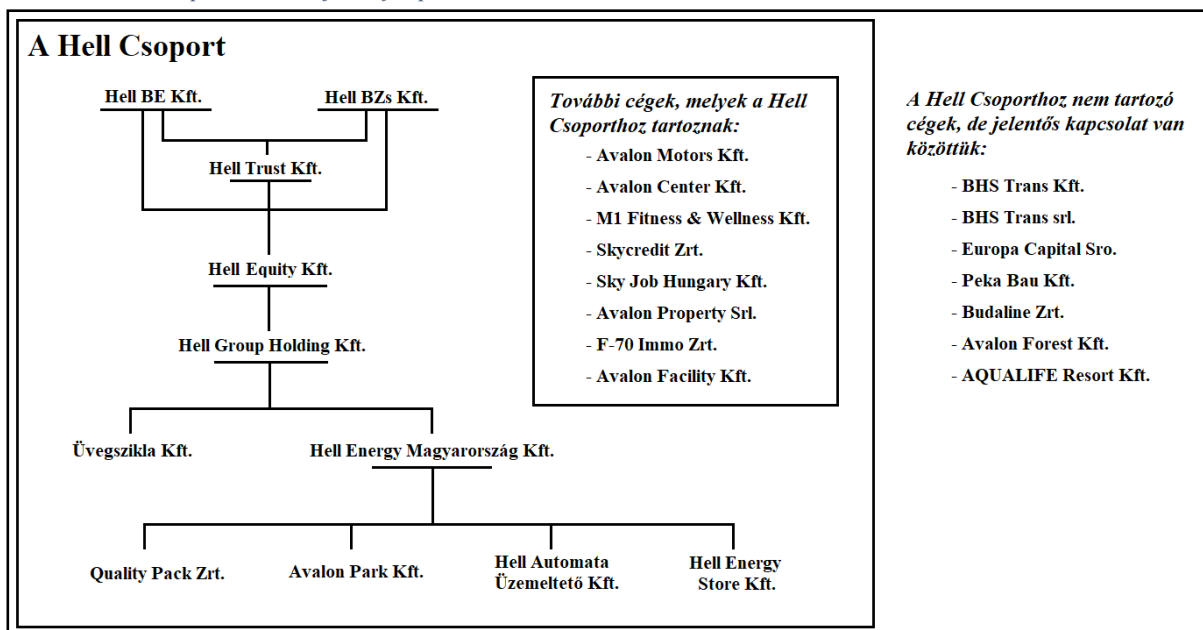
3800 Szikszó, Hell utca 1.

3800 Szikszó, Hell utca 2.

(Forrás: A Hell Energy Magyarország Kft. kiegészítő melléklete 2021)

Említésre méltó, hogy a Hell Energy 2021-ben elérte a száz milliárd Forint mérlegfőösszeget, emiatt már millió forintban és nem ezer forintban készül az éves beszámolója. Így szakdolgozatomhoz a 2021-es adatokat felszoroztam ezerrel, és így kalkuláltam, és a szemléltetés is ekképpen történt. Valamint, az éves beszámolóból a szakdolgozatom mellékletébe kerültek a mérleg, az eredménykimutatás, a cash flow kimutatás adatai, viszont csak azon sorai mely értékeket tartalmaznak.

1. ábra: A Hell Csoport struktúrájának felépítése



Forrás: saját szerkesztés részben az Opten használatával (a lekérdezés időpontja 2023 április)

A cég struktúrájának felépítését azért raktam bele, hogy szemléltessem milyen nagy vállalatcsoportról van szó.¹ Ebből valamilyen szinten lehet sejteni, hogy egyedileg nagyon nehéz lesz elemezni. Továbbá nagyon szorosan kötődnek egymáshoz a cégcsoport tagjai, ezért is fogok kitérni a Hell Csoportra. Ezt megelőzi a Hell Energy Magyarország Kft. elemzése, valamint az általam lefolytatott interjú feldolgozása, amit a Hell Csoport controlling vezetőjével és controlling csoportvezetőjével készítettem.

Alkalmazott számviteli politika rövid ismertetése

14. § (3) A törvényben rögzített alapelvek, értékelési előírások alapján ki kell alakítani és írásba kell foglalni a gazdálkodó adottságainak, körülményeinek leginkább megfelelő - a törvény végrehajtásának módszereit, eszközeit meghatározó - számviteli politikát.

(Számviteli törvény)

¹ Az ábra nem tartalmazza az Avalon Nemzetközi Iskolát, mivel az alapítvány.

Az említett számviteli törvény szerint egyszerűen úgyis fogalmazhatunk, hogy egy vállalkozás által megalapozott döntéseinek sorozata, amely megfelelően megválasztott politika segítségével a könyvei valós és megbízható képet biztosít, mely azért fontos, hogy megfeleljenek a törvénynek. Számomra viszont azért fontos az éves beszámoló, mely szakdolgozatom legnagyobb forrása, ebből képeztem mutatókat, végeztem számolásokat, vontam le következtetéseket. De ha a beszámoló nem tükrözi a valóságot, akkor sajnos bizonyos következtetések nem állják meg a helyét a Hell Energy-nél.

Az immateriális javak és tárgyi eszközök értékcsökkenése lineáris módszer alkalmazásával történik. Ezen eszközök hasznos élettartalma a következők szerint alakul:

2. táblázat: Egy vállalkozás külső és belső érintettjei

Szoftverek	5 év (20%)
Vagyoni értékű jogok	5 év (20%)
Épületek	50 év (2%)
Járművek	5 év (20%)
Számítástechnikai berendezések	3 év (33%)
Egyéb gépek, berendezések	10 év (10%)

Forrás: éves beszámoló

A befejezetlen termelés és a késztermékek értéke tartalmazza a közvetlen anyag- és munkaköltséget, valamint a felosztott közvetett költségek megfelelően arányosított részét. A Társaság a vevőit egyedileg értékeli, amennyiben ez nem lehetséges, úgy az értékvesztés 5 év alatt egyenletesen kerül elszámolásra.

FMCG (Fast-Moving Consumer Goods) iparág bemutatása

„Fast-moving consumer goods” (FMCG) vagyis a gyorsan forgó fogyasztási áruk a nem-tartós fogyasztási cikkek, mint például a csomagolt élelmiszerek, italok, kozmetikumok, gyógyszerek és egyéb más forgóeszközök, ezáltal a Hell Energy is ebbe az iparágba esik. Az FMCG iparágra jellemző, hogy már régen alakult, nemzetközi és tőkeerős cégek uralják, ezáltal a piacra való belépés nagyon nehéz. Greg T. és John B. könyve (FMCG: The Power of Fast-Moving Consumer Goods) alapján az Unilevert már egyszerűen nem lehet lemásolni, mivel olyan készségeket és piaci pozíciót alakítottak ki. De a Coca Cola is hasonló, aki az évek során több márkájával erős pozíciót épített ki globálisan, amelyek folyamatos növekedést biztosítanak számára. A Coca Cola hazai márkái: a Fanta, a Füze Tea, a Cappy és még sok más ital is.

Az FMCG: The Power of Fast-Moving Consumer Goods könyv is bemutatja a legnagyobb FMCG cégeket, melyről egy táblázatot a szakdolgozatom mellékletébe bele is illesztettem.

Az iparágra jellemző, hogy ezek a cégek arra törekszenek, hogy minél nagyobb forgalmat bonyolítsanak le, így a készletek forgási sebességének minél nagyobboknak kell lennie, hogy annál hatékonyabb legyen az adott cég. Így megállapítható, hogy a Hell Energy-nél ez egy lényegesen fontos mutatószám, melyet a menedzsmentnek rendszeresen szemmel kell tartani.

A Hell versenyhelyzete

„A „HELL” márka jelenleg a harmadik legnagyobb nemzetközi energiatal brand a világon.”

(Hell információs dokumentum, HELL 2029 kötvény)

A Hell ezt több éves tapasztalattal, meglévő pozíciókkal, valamint mára jelentős tőkeerős céggé válással magyarázta. Ezek miatt egy SWOT-elemzés segítségével elemzem, hogy mik a legfontosabb tényezők, és ez által egy általános képet kapjak a Hell környezetéről. A SWOT-elemzés segítségével szeretném feltérképezni, és bemutatni a Hell erősségeit, gyengeségeit, lehetőségeit és az esetleg fennálló veszélyeit. A teljes SWOT-analízis külső és belső tényezők alapján áll össze. Az erősségek és gyengeségek alkotják a belső tényezőket, míg a másik kettő pedig a külső tényezőket. Viszont mint külső mérlegelemző, én ezt a Hell nyilvánosan elérhető információi alapján állítottam össze, így az egyes szempontok nem teljesen fedik, vagy el is térhetnek a valóságtól. Valamint maga a SWOT elemzésre is jellemző a szubjektivitás, így eltérő felvetések is szülehetnek.

2. ábra: A Hell Energy SWOT-elemzése



Forrás saját szerkesztés

Erősségei közé tartozik a Hell-nek, hogy mára már elterjed márkává nőtte ki magát, hiszen több mint 50 országban elérhető. Erősségéhez tartozik továbbá a rugalmasság, valamint a térségbeli hatás, ezek a VII. fejezetben kerülnek kifejtésre és megvizsgálásra. A Hell bemutatásánál látható volt a cégcsoport felépítése, melyről részletesebben a VII. fejezetben is kitérek. A tény az, hogy a cégcsoporttal a háta mögött, a Hell stabilabb. Magyarországon erősségnek számít a hazai gyártás, így én is erősségbe soroltam be a szakdolgozatomban. További erőssége a Hell-nek az energiatalok, üdítőitalok fogyasztása iránti növekvő népszerűség.

Gyengesége a Hell-nek, hogy az energiatalok az egészségre kockázatosak. Új ötleteket nehezebben lehet bemutatni, sokkal hosszabb időt vesz igénybe a bevezetésük, mely egyrészt a vállalat méretéből adódik, másrészt iparági jellemzője. A Hell mára már több mint 50 országban van jelen, viszont hátránya is van, mégpedig az, hogy az összes ország igényeinek nehéz megfelelni egyszerre. Lehetőségei is vannak a Hell-nek, stratégiai együttműködés meglévő és jövőbeli partnereivel, valamint új további piacok szerzése. Ezek részletezve vannak a VII. fejezetben.

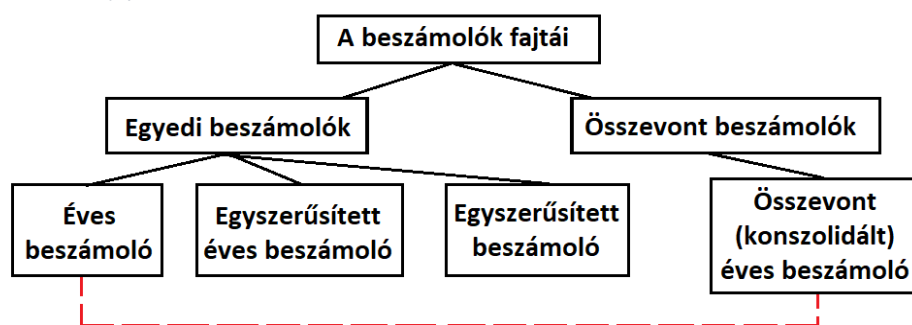
(tudatosvasarlo.hu oldal alapján)

A SWOT-analízist a Hell veszélyeivel zárom, mely első egyik legnagyobb veszélye lehet a Hell-re nézve, az energiatal fogyasztás szabályozása. Statisztikai adatokból kiderül, hogy jelenleg nagyon sok kiskorú (18 év alatti) fogyaszt energiatalt, ennek regulálása érdekében akár szabály is keletkezhet, mely csökkentené a Hell keresletét, valamint tovább erősítené az emberekben az energiatal egészségi kockázatait. Veszélyt jelenthet a Hell-re nézve a versenytársak jelenléte. A piacon jelenleg nagy a konkurencia, mind energiatalokban, mint üdítőitalokban egyaránt.

II. A Társaság vagyoni helyzetének értékelése

A Hell Energy vagyoni helyzetének elemzéséhez segítségül mint külső elemző az éves beszámolóból fogok dolgozni. Beszámolókból több fajta létezik, amit a szöveg alatti ábra is mutat. Ezt jogszabályok határozzák meg, hogy milyen határértékek alapján milyen beszámolót kell összeállítani. Jelenleg érvényben lévő szabályok szerint az éves nettó árbevétel nagyságától, a mérlegfőösszegétől és a foglalkoztatottak létszámától függ. Ennek a 3 kritériumnak a határértékéből kettőt kell hogy túllépje, akkor ugrik a következő beszámoló készítési kötelezettségbe, de ezeken kívül más egyéb tényezők is közrejátszanak (például: könyvvezetés, a vállalkozás tevékenysége, cégformája). A Hell Energy egyedi éves beszámolót készít.

3. ábra: A beszámoló fajtái



Forrás: A beszámoló fajtái - saját szerkesztés a Számvitel alapjai könyv alapján

Ha a mérleg fogalmából indulunk ki, nem biztos hogy elsőre megértjük, miért is ennek segítségével tudjuk elemezni egy vállalkozás vagyoni helyzetét. Egyes megközelítések szerint ez a számviteli okmány egy vagyonkimutatás. Mivel ha jobban belegondolunk, egy vállalkozás vagyonelemeit tartalmazza eszközök és források szerint.

A vagyoni helyzet elemzésénél kétirányú mérleg-elemzési módszer használható, a vertikális elemzés és a horizontális elemzés. A vertikális módszer esetében a mérleg egyik oldaláról használunk csak adatokat a számoláshoz. Vagy csak eszközszerkezeti mutatókat, vagy csak forrásszerkezeti mutatókat számolunk. Vertikális módszer segítségével az összetételt

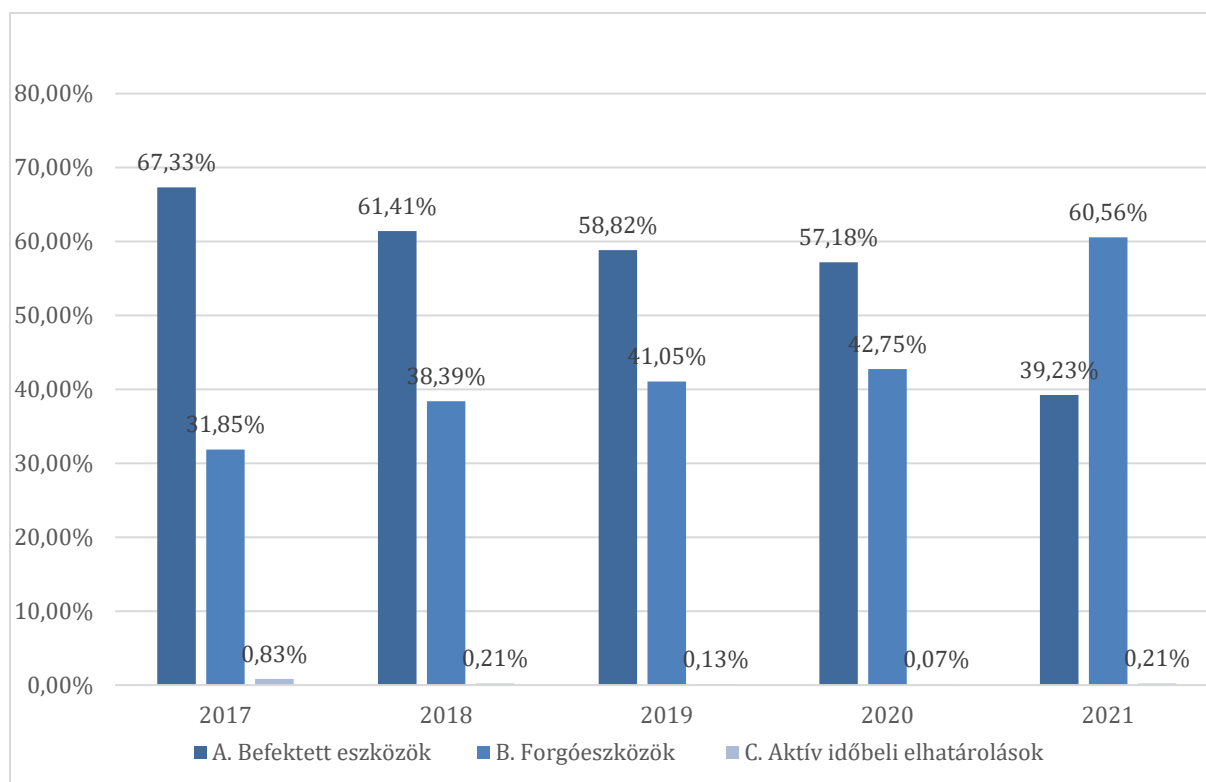
vizsgáljuk, például megoszlási viszonyszámokkal. Horizontális elemzési módszernél már mindkét oldal adatait bevonjuk az elemzésbe.

A vagyoni helyzet elemzésénél nem csak magát a mutatószámokat kell nézni önmagában, hogy értékük hogyan alakul, hanem időbeli összehasonlítást is figyelemmel kell kísérni, így az elemzés során erre is kitérek (ahol releváns), hiszen így még több információ nyerhető ki.

Eszközállomány összetétele

Az eszközszerkezetet alapvetően meghatározza a tevékenység jellege. Lényeges eltéréseket tapasztalhatunk a kereskedelmi cégek, a termelő vállalkozások és a szolgáltató cégek között. Például egy szolgáltató cégnek, mint mondjuk egy fodrásszalonnak nem kell annyi tárgyi eszköz, mint egy termelő cégnek, ahol kellenek a nehéz gépek, a termelő gépek. Emiatt az elemzésemben azt várom, hogy a befektetett eszközök teszik ki az eszközállomány nagy részét.

4. ábra Eszközfőcsoportok megoszlása (2017-2021)



Forrás: saját szerkesztés az éves beszámoló alapján

A fenti diagramon látható az eszközcsoportok megoszlása, a két legfontosabb eszközcsoport a Hell Energy-nek a befektetett eszközök és a forgóeszközök. A szakdolgozatban a számításokhoz használt képletek a melléklet részét képező képletgyűjteményben találhatóak. A diagram alapján látható, hogy a befektetett eszközök aránya csökkent az évek során, míg a forgóeszközöké nőtt, viszont a számok alapján egyik sem csökkent, csak az arány változott. Például 2018-ról 2019-re majdnem megduplázódott a befektetett eszközök összege, mégis az arányok az ellenkezőjét mutatták. Így véleményem szerint az értékek stabilitása miatt az arányok elmozdulása nem kedvezőtlen. Lényeges változás, ami a diagrammon látható, hogy 2021-re a forgóeszközök már 60,56 százalékot tettek ki az eszközszerkezetben. Ez a

pénzeszközök miatt van, mivel a Társaság 2021-ben kötvényt bocsátott ki, és mérlegkészítéskor még körülbelül 55 ezer millió forintnyi bankbetéttel rendelkezett a vállalkozás.

De összességében nézve, mivel a Hell egy termelő vállalkozás, fontos, hogy megfelelő arányban legyenek a befektetett eszközök és a forgóeszközök. Mivel itt forgóeszközök arányának növekedéséről beszélünk, ez azért kedvező mert javult a vállalkozás rugalmassága, alkalmazkodóképessége. Viszont hosszútávon olyan befektetett eszközök beszerzésére kell hogy törekedjen a Hell, amiknek célja a termék portfólió bővítése, a vállalkozás hatékonyságának és eredményességének javítása. Ellenkező esetben a versenytársakhoz képest lemaradhat, kevésbé lesz innovatív és a pozícióit is elvesztheti. Összességében elmondható, hogy ezt nem lehet egyértelműen kedvezőnek vagy kedvezőtlennek mondani a forgóeszközök arányának növekedését.

Az aktív időbeli elhatárolások értéke minimális, amely főképp a bevételek aktív időbeli elhatárolás (árbevétel és kapott engedmény (számlázott)) értékét mutatja. Mivel a vizsgált időszak alatt az összegek nem mutattak nagy eltérést, és minimális mértékük miatt az elemzésembe nem veszem bele.

3. táblázat: Befektetett eszközök megoszlása 2017-2021 (adatok %-ban)

A tétel megnevezése	2017	2018	2019	2020	2021
Immateriális javak aránya	0,30	0,29	0,68	2,27	1,42
Tárgyi eszközök aránya	55,82	56,50	50,44	55,43	55,63
Befektetett pénzügyi eszközök aránya	43,88	43,21	48,87	42,31	42,95
Befektetett eszközök	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Forrás: saját szerkesztés az éves beszámoló alapján

A befektetett eszközökön belül az immateriális javak értéke minimális, mely csak vagyoni értékű jogokat és szellemi termékeket tartalmaz. Így elmondható, hogy a befektetett eszközöket nagyrészt a tárgyi eszközök és a befektetett pénzügyi eszközök teszik ki. Emiatt az immateriális javakat nem vizsgálom, hanem a másik két mérlegcsoportot vizsgálom tovább.

4. táblázat: Tárgyi eszközök megoszlása 2017-2021 (adatok %-ban)

A tétel megnevezése	2017	2018	2019	2020	2021
Ingatlanok és a kapcsolódó vagyoni értékű jogok részaránya	45,32	43,96	29,61	45,95	35,54
Műszaki berendezések, gépek, járművek részaránya	26,65	39,25	36,33	39,13	29,96
Egyéb berendezések, felszerelések, járművek részaránya	9,15	9,71	11,32	10,33	9,70
Beruházások, felújítások részaránya	13,81	1,03	9,97	0,88	9,90
Beruházásokra adott előlegek részaránya	5,08	6,05	12,77	3,71	14,90

Forrás: saját szerkesztés az éves beszámoló alapján

A következő táblázatban látható, hogy az ingatlanok és a kapcsolódó vagyoni értékű jogok és a műszaki berendezések, gépek, járművek részaránya magas, ami jellemző egy termelőtevékenységet végző vállalkozásnál, hiszen a Hell saját maga rendelkezik a termelő gépekkel és a gyártócsarnokokkal. Érdekes tény viszont, hogy a saját irodaházuk nem a Hell Energy Magyarország Kft. tulajdonában van, hanem a Hell Csoport ingatlankezelőjénél az Avalon Center Kft.-nek képi tulajdonát, és a Hell Energy csak bérbe veszi azt, vagyis az iroda a tárgyi eszközök között nem is szerepel.

Fel kell hívnom a figyelmet, hogy a 4. számú táblázatban a műszaki berendezések, gépek, járművek részaránya és az egyéb berendezések, felszerelések, járművek részaránya a

mérleg alapján lett kiszámolva, ahol a kettő között az a különbség, hogy az első közvetlenül, a másik pedig közvetetten szolgálják a termelést.

$$\text{Gépek, berendezések, járművek részaránya, \%} = \frac{\text{Műszaki berendezések, gépek, járművek} + \text{Egyéb feleszerelések, járművek}}{\text{Tárgyi eszközök}}$$

Viszont létezik egy másik fajta mutató is, mely fent látható, ahol a kettőt együtt vesszük, az pedig a gépek, berendezések, járművek részaránya.

5. táblázat: Gépek, berendezések, járművek részaránya 2017-2021 (adatok %-ban)

A tétel megnevezése	2017	2018	2019	2020	2021
Gépek, berendezések, járművek részaránya	35,80	48,96	47,64	49,46	39,67

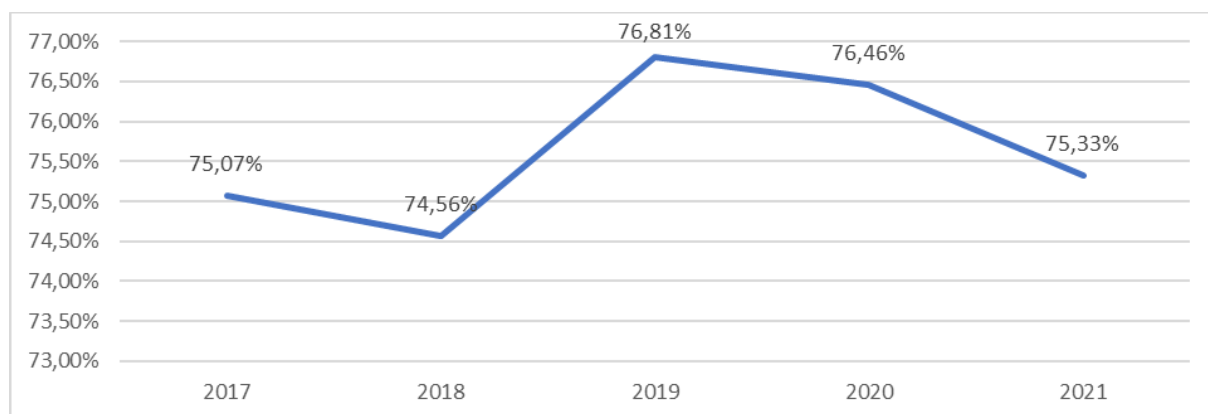
Forrás: saját szerkesztés az éves beszámoló alapján

A táblázat alapján jól látható, hogy a gépek, berendezések, járművek részaránya stabil 40-50 százalék között mozog.

A beruházások változó értéket mutatnak, ezekre több magyarázat is van:

- 2019-ben és 2021-ben is volt vállalati kötvénykibocsátás,
- és a 2020-ban kezdődő pandémia.

5. ábra: A Tárgyi eszközök használhatósági foka (2017-2021)



Forrás: saját szerkesztés

Továbbá számolok egy használhatósági fok mutatószámot. Mely azt képes megmutatni, hogy a nettó érték milyen hányadát képezi a bekerülési értéknek, ezt a fent látható vonaldiagram mutatja be. A diagramon jól látható, hogy a Hell stabilan tartja a 76% környékét, ami azt erősíti meg, hogy nincs kedvezőtlen változás. A mutató hátránya, hogy a számolás összesített adatokból történik, ezért csak a lényeges eltérések bemutatására alkalmas.

6. táblázat: Befektetett pénzügyi eszközök megoszlása 2017-2021 (adatok %-ban)

A tétel megnevezése	2017	2018	2019	2020	2021
Tartós részesedés kapcsolt vállalkozásban részaránya	34,33	29,60	16,00	15,45	13,10
Tartósan adott kölcsön kapcsolt vállalkozásban részaránya	20,98	20,09	42,21	39,99	85,89
Egyéb tartósan adott kölcsön részaránya	44,70	50,30	41,78	44,56	1,01

Forrás: saját szerkesztés az éves beszámoló alapján

A befektetett pénzügyi eszközök kapcsolt vállalkozásban tartós részesedést és adott egyéb és tartós kölcsönt tartalmaz. Mint ahogy a bevezetésben is említettem, kiterjedt vállalatcsoportról van szó, valamint több leányvállalattal is rendelkezik a Hell Energy, így ezen arányok nem meglepőek. 2021-ben megfigyelhető az egyéb tartósan adott kölcsön jelentős

csökkenése, amely átsorolások miatt történt (a tartósan adott kölcsön kapcsolt vállalkozásban mérlegtételbe). Emiatt nőtt majdnem 40 %-ról több mint 85%-ra a részarány.

„A befektetett pénzügyi eszközök között a mérlegben azokat az eszközöket kell kimutatni, amelyeket a vállalkozó a céllal fektetett be (...), adott át más vállalkozónak, hogy ott tartós jövedelemre tegyen szert, vagy befolyásolási, irányítási, ellenőrzési lehetőséget érjen el.”

(Dr. Sztanó Imre 2022, p.301.)

Ebből a fogalomból kiindulva személyesen azt hiszem, hogy megfelelő belső információk nélkül külső elemzőként nem tudom elemezni. Viszont látható, hogy ezen befektetések főképp egyrészt magát a Társaságot erősítik, de esetleg üzletágként is értelmezhető egy-egy leányvállalata. További részletek a VII. A Hell csoportra kitékintés fejezetben. Másrészt ezek a cégek lehetnek befektetések is, ami jövedelemszerzés mellett a térség fellendítését szolgálja (a későbbi fejezetekben lesznek kifejtve), melynek része járműkölcsönzés, edzőterem, étterem, szálloda és egyéb szabadidős szolgáltatások.

7. táblázat: Forgóeszközök alakulása 2017-2021 (adatok ezer forintban)

A tétel megnevezése	2017	2018	2019	2020	2021
Készletek	3 956 097	4 105 525	5 544 601	6 502 426	8 885 000
Követelések	6 433 684	11 245 864	14 064 475	19 200 673	35 441 000
Értékpapírok	0	3 000	0	0	0
Pénzeszközök	453 911	1 522 756	10 676 026	12 708 334	55 639 000
B. Forgóeszközök	10 843 692	16 877 145	30 285 102	38 411 433	99 965 000

Forrás: saját szerkesztés az éves beszámoló alapján

Teljes elemzés levonásához alapos vizsgálat szükséges, amihez a forgóeszközök elemzése is tartozik. A forgóeszközök azok az eszközök, amelyek a vállalkozást rövid távon szolgálják. Ennek vizsgálata azért fontos, hogy lássuk, hogy a vállalkozás képes folyamatos, fennakadásoktól mentes tevékenységet folytatni. Ennek értelmében az esetleges nagyobb ingadozásokat, nagyobb változásokat, főképp csökkenéseket kell figyelni.

8. táblázat: Készletek alakulása 2017-2021 (adatok %-ban)

A tétel megnevezése	2017	2018	2019	2020	2021
Anyagok részaránya	32,02%	41,34%	37,59%	34,80%	41,52%
Késztermékek részaránya	67,71%	57,74%	46,76%	54,73%	51,83%
Áruk részaránya	0,27%	0,92%	15,63%	10,47%	1,47%

Forrás: saját szerkesztés az éves beszámoló alapján

A fenti táblázatban feltűnő lehet, hogy 2019-ben és 2020-ban jelentős növekedés volt az áruk részarányában. Ez amiatt történt, hogy 2019-ben indult el a jegeskávés értékesítés, és ezek nem saját gyártásúak voltak egészen 2020 végéig.

Érdekesnek találom azt is, hogy a Társaságnak nincs félkészterméke. Egy olyan széles portfólióval rendelkező vállalatnál, mint a Hell egészen meglepő. Ha belegondolunk a termelés folyamatába, akkor a cukor, a víz, az édesítő szerek, vagy az ezekből készült szörpök, ezek számviteli szempontból anyagok. Viszont ha az alumínium dobozra gondolunk, akkor az félkész termék lenne, de mivel az a Quality Pack Zrt.-től jön, (esetleges gyártási folyamat miatt lehetséges), hogy az nem félkész termék, vagy rögtön felhasználásra is kerül.

Az anyagok és a késztermékek között nagy mértékű változás részarányokban és összegekben nem történt. Termelő vállalatra általában az jellemző, hogy a késztermékek

magasabb arányban vannak, mint az anyagok, és ez a Hell-nél is a vizsgált időszakban elmondható.

9. táblázat: Készletek értékvesztése 2017-2021 (adatok ezer forintban)

A tétel megnevezése	2017	2018	2019	2020	2021
Készletek értékvesztése	3 368	765	1 138	0	12 000

Forrás: saját szerkesztés az éves beszámoló alapján

Jelentős információt nyújthat a készletek értékvesztésének összege is, melyet a fenti táblázat mutat. Értékvesztést akkor kell elszámolni, ha a könyv szerinti értéke tartósan és jelentősen magasabb, mint a mérlegkészítéskori piaci érték. Viszont külső elemzőként ezen adatok további vizsgálata hogy mégis milyen konkrét készletre vonatkozik, nem tudom megállapítani. Viszont a vállalatnak érdemes utánajárni körülbelül 12 millió forintnyi értékvesztésnek, mert akár előnytelen készletgazdálkodás is lehet a háttérben.

$$\text{Vásárolt készletek részaránya, \%} = \frac{\text{Anyagok} + \text{Áruk}}{\text{Készletek}}$$

A vásárolt készletekhez létezik egy olyan mutató is, melynek két változata is van, a vásárolt készletek részaránya A. és B. mutatószám. A kettő között az a különbség, hogy a számlálóban még a készletekre adott előleg is ott van. Viszont mivel a készletekre adott előlegek csak 2021-ben jelentek meg, a vizsgált időszak többi évében nulla volt a mérleg soruk, ezért anélkül fogom számolni, ahogy az a fenti képletben látható.

10. táblázat: Vásárolt eszközök részarányának alakulása 2017-2021 (adatok %-ban)

A tétel megnevezése	2017	2018	2019	2020	2021
Vásárolt eszközök részaránya	32,29	42,26	53,22	45,27	42,99

Forrás: saját szerkesztés az éves beszámoló alapján

Ennél a mutatónál az az elvárás, hogy kisebb legyen mint 50%, (egyes szakirodalmak szerint) mivel a vállalkozás termelőtevékenységet végez, és ezáltal saját termelésű készleteknek kellene hogy nagyobb legyen. Ez az elvárás 2019 kivételével minden évben teljesül. Valamint a készleteket egyes elemeire bontva látjuk, hogy főképp az anyagok teszik ki a legnagyobb hányadát a vásárolt készleteknek, mely ha belegondolunk ésszerű. Összeségében elmondható, hogy a készletek vizsgálatakor nem találtam kedvezőtlen tényezőt.

A követelések mérlegcsoport vizsgálata során elsőnek a követelések fogalmi tisztázásával kezdem, mely a már teljesített és elfogadott jogszerűen elvárható fizetési igények. Termelő vállalatnál a vevőkövetelések adják a legnagyobb arányt a követeléseken belül. Ami az alábbi táblázat alapján a Hell-nél is teljesül.

11. táblázat: Követelések alakulása 2017-2021 (adatok %-ban)

A tétel megnevezése	2017	2018	2019	2020	2021
Vevők részaránya	82,87	86,94	82,24	83,29	58,12
Követelések kapcsolt vállalkozással szemben részaránya	7,57	8,24	10,63	11,40	38,43
Egyéb követelések részaránya	9,56	4,82	7,13	5,30	3,45

Forrás: saját szerkesztés az éves beszámoló alapján

A táblázat alapján feltűnhet az a szokatlan dolog, hogy a követelések kapcsolt vállalkozással szemben részaránya 2021-re több mint 20 százalékponttal nőtt. Ez a Társaság az Üvegszikla Kft. és a további leányvállalatai szemben követeléseit kapcsolt követeléssé átminősítése okozta.

A vevőkövetelések értékvesztését is fontos nézni, mely jelentős növekedést mutatott a legutóbbi egyedi éves beszámolóban, összesen 1344 millió forint (azaz ezerháromszáznegyvennégy forint) értékvesztést számolt el a Hell. Ez egyértelműen kedvezőtlen. Az értékvesztés a kiegészítő melléklet szerint a növekedés legnagyobb oka az egyes disztribútorokkal elszámolt értékvesztés. Ennek a részletesebb vizsgálata a Hell-nek mindenképp ajánlott (ezt például a disztribútorok átfogóbb elemzésével, vagy a disztribútorai kapcsolatának részletesebb vizsgálatával teheti meg).

Az egyéb követeléseknél ha az arányokat nézzük, akkor 2019-et kivéve folyamatosan csökkent, viszont a számok alapján szinte folyamatos növekedést mutat, így egyértelműen az adatok alapján véleményem szerint nem mondható kedvezőtlennek, sem kedvezőnek.

A Hell Energy Magyarország Kft. eszközszerkezeti vizsgálata alatt, mindent rendben találtam, jelentős kedvezőtlen alakulást nem fedeztem fel. Viszont a tárgyi eszközöknél is látható a Hell Csoport hatása, így nem feltétlenül tudjuk önállóan elemzeni a Hell-t, mert az a valóságtól eltérhet.

Forrásállomány összetétele

A mérleg forrásoldalán is hasonló összetételi vizsgálatot tudunk lefolytatni, ezek az úgy nevezett tőkeszerkezeti mutatók, vagyis a saját tőkéből és az idegentőkéből képzett mutatószámok.

12. táblázat: Tőkeellátottság 2017-2021 (adatok %-ban)

A tétel megnevezése	2017	2018	2019	2020	2021
Tőkeellátottság	21,83	28,96	20,38	24,49	20,67

Forrás: saját szerkesztés az éves beszámoló alapján

Tőkeellátottság mutatója a vállalkozás saját tőke arányát mutatja a mérlegfőösszeghez képest. Ennél a mutatószámnál az értékelést kétféleképpen lehet vizsgálni. Egyrészt térbeli szempontból, hogy az adott vállalkozás milyen tevékenységet végez. Itt a Hell termelőtevékenységet végez, viszont az általánosan elfogadott követelmény, hogy a vállalkozásnál ne legyen alacsonyabb 30%-nál a tőkeellátottság. Annak érdekében, hogy mégis vonzó legyen a cég hitelezői szempontból, eszközök fedezettsége biztosítva legyen, de egyben hitelképes is legyen egyszerre. A Hell-nél mivel 20-30% között stagnál a mutató, így nem nevezném kedvezőtlennek, viszont hosszú távon ennek növelése javasolt.

Másrészt időbeli szempontból a táblázatban látszik, hogy 2018-ban volt egy nagyobb növekedés, de következő évre visszaugrott kb. 20%-ra, majd a következő 2 évben 24% volt. A tőkeellátottság mutatószám stagnálása nem annyira kedvező, hiszen a vizsgált időszak alatt több év folyamatában nagyobb növekedés nem volt a vállalkozásnál. De a konkrét eredmények érdekében az egyes saját tőke elemeket is vizsgálom.

13. táblázat: Tőkearányos adózott eredmény 2017-2021 (adatok %-ban)

A tétel megnevezése	2017	2018	2019	2020	2021
Tőkearányos adózott eredmény	31,39	42,02	16,97	31,69	40,38

Forrás: saját szerkesztés az éves beszámoló alapján

A tőkearányos adózott eredmény az adózott eredmény százalékos arányát mutatja a saját tőkén belül. Elsődleges szempont ennél a mutatószámnál, hogy pozitívak legyenek. Hiszen a pozitív mutatószám azt mutatja, hogy a vállalkozás az adott évben pozitív üzleti eredménnyel zárt. A Hell-nél a vizsgált időszak alatt minden mutató pozitív, ami kedvezőnek tekinthető. Mértéke pedig 30-40% körüli, kivéve 2019-ben amikor 17% volt. Melyet az előző évek

eredménytartalék felhalmozása okozott, valamint 2018-ban amint ez a mutató is sejteti, hogy jó évet zárt a Hell.

14. táblázat: Eredménytartalék részaránya 2017-2021 (adatok %-ban)

A tétel megnevezése	2017	2018	2019	2020	2021
Eredménytartalék részaránya	48,43	46,20	76,38	63,77	27,38

Forrás: saját szerkesztés az éves beszámoló alapján

A saját tőke összetételének további vizsgálatához az eredménytartalékot is vizsgálom. Hasonló logika alapján az eredménytartalék saját tőkéhez mért arányát használom. Viszont itt fontosnak tartottam értékben is bemutatni az adatokat.

15. táblázat: Eredménytartalék 2017-2021 (adatok ezer forintban)

A tétel megnevezése	2017	2018	2019	2020	2021
Eredménytartalék	3 599 416	5 882 101	11 485 022	14 033 732	9 344 000

Forrás: saját szerkesztés az éves beszámoló alapján

A táblázatokban jól látható, hogy pozitív eredménytartalék van végig a vizsgált években, ami önmagában már kedvező jel. A számok alapján egészen 2020-ig folyamatos növekedést mutat az eredménytartalék. Véleményem szerint ezzel okolható a 2021. évi alacsony tőkeellátottság. Valamint azért halmozta fel a Hell Energy az eredménytartalékot a vizsgált évek során, hogy az eszközeinek fedezettségét fenntartsa, hiszen az elvárt tőkeellátottságot (30%) nem éri el, de az adatok alapján látszik, hogy a Hell törekszik a minimum 20% fenntartására.

(A pénzügyi menedzsment controll elemzési eszköztára)

A teljes átfogó képhez szükségem lenne arra is, hogy a Hell hogyan használja fel az adózott eredményt, bár az eredmény tartalék változását szemmel tudom követni, de stratégiai szinten hogy mire szeretnék fordítani a vállalkozáson belül, azt külső mérlegelemzőként nem tudom megmondani. A nyilvánosan elérhető adatok alapján látszik, hogy „nem ürítik ki minden évben a kasszát” (vagyis osztalékot), ezáltal látszódik, hogy a tulajdonosok a vállalat további építésére és fejlesztésére törekszenek. Hiszen a lehetőség meg van rá, az adatok alapján, hogy osztalékot felvegyenek. Ezt korlátozhatja a pénzügyi mutatószámok megfelelése a hitelek és a kötvénykibocsátás miatt.

A vizsgált időszak alatt pedig a jegyzett tőke változatlan (végig egymilliárd Forint), így jegyzett tőke mutatószámokat nem számolok.

Idegen tőkének tekintem a kötelezettségeket, a céltartalékokat és a passzív időbeli elhatárolásokat. Az alábbi táblázatban pedig látható az idegentőke értékei a vizsgált időszak alatt.

16. táblázat: Idegentőke 2017-2021 (ezer forintban)

A tétel megnevezése	2017	2018	2019	2020	2021
Idegen tőke	26 615 124	31 235 637	58 746 746	67 844 720	130 940 000

Forrás: saját szerkesztés az éves beszámoló alapján

Ahogy a táblázat mutatja, 2019-ben és 2021-ben nagyobb növekedés volt, ez elsősorban azért fordult elő, mert ebben a két évben bocsátott ki vállalati kötvényt a Hell, mely megdobta a kötelezettségek összegét. Bár azt is meg kell említenem, hogy a növekedés miatt egyre nő a finanszírozási teher a vállalatnál, amely kockázatos.

A passzív időbeli elhatárolások értékeit megvizsgálva, látható, hogy jelentős összegekkel rendelkezik, így az elemzésembe beleveszem. A passzív időbeli elhatárolások a tárgyévi eredményt módosító tételek közül azok, amelyek a tárgyévi eredményt rontják. Vagyis azok a bevételek amik a mérlegfordulónap előtt befolytak, de a fordulónap utáni bevétel részét képezik; valamint azok a költségek, amik a forduló nap előtti időszakban terhelik a vállalkozást, de felmerülésük csak a fordulónap után következik be.

17. táblázat: Passzív időbeli elhatárolások 2017-2021

A tétel megnevezése	2017	2018	2019	2020	2021
Passzív időbeli elhatárolások aránya (%)	7,43	7,63	5,41	10,20	5,93
Bevételek passzív időbeli elhatárolása (ezer forintban)	278 364	417 778	558 763	597 946	1 407 000
Költségek, ráfordítások passzív időbeli elhatárolása (ezer forintban)	434 654	475 365	723 858	1 373 945	1 799 000
Halasztott bevételek (ezer forintban)	1 817 659	2 463 768	2 706 891	7 189 909	6 577 000

Forrás: saját szerkesztés az éves beszámoló alapján

A táblázatban is látható, hogy a passzív időbeli elhatárolások aránya a vizsgált időszak első 3 évében nagyobb változás nem történt. Viszont 2020-ra a halasztott bevételek egy nagyot ugrottak, mely 2021-re csak egy kicsivel csökkentek, részaránya pedig a megnövekedett mérlegfőösszeg miatt csökkent le. A halasztott bevételek ezen megugrása kapott támogatások miatt történt, mert a kapott támogatásokból vásárolt eszközök értékcsökkenésének elhatárolása itt szerepel.

A céltartalékok arányának elemzésekor az adott vállalkozásnál, jelen esetben a Hell-nél azt mutatja, hogy milyen ismert kockázatok merülhetnek fel a jövőben, mire nyújt fedezetet.

18. táblázat: Céltartalékok aránya 2017-2021 (adatok %-ban)

A tétel megnevezése	2017	2018	2019	2020	2021
Céltartalékok aránya	0,12	0,10	0,19	0,00	0,00

Forrás: saját szerkesztés az éves beszámoló alapján

A fenti táblázat mutatja a céltartalékok arányát a mérlegfőösszeghez képest. 2017-ben és 2018-ban nem realizált árfolyam veszteség fedezésére képzett céltartalékot. 2019-ben peres ügy miatt képzett céltartalékot. 2020-ban a peres ügy lezárult, és a Hell kifizette a kapcsolódó kötelezettséget, az árfolyam veszteséghez kapcsolódó hitel pedig visszafizetésre került. Emiatt már 2020-ban és 2021-ben a Hell-nek céltartaléka nem volt, mely igen kedvező változás a társaságra nézve, hiszen így ismert „kockázat” nincs a Hell-nél.

A kockázatok másik elemzési lehetősége – ami bár nem ebbe a fejezetbe tartozna – az egyéb bevételek, ráfordítások elemzése. Ezek az adatok már az eredménykimutatásból származnak természetesen, és ezért nem része a forrásállomány elemzésnek. Viszont az adatok vizsgálata alatt nagyobb eltérést nem tapasztaltam a vizsgált időszakok adatainak összehasonlításakor. Kisebb ingadozások természetesen voltak, mely természetes egy vállalkozás esetében. Összeségében tehát elmondható, hogy a mérlegből, sem a eredménykimutatásból nem találtam eddig nagyobb kockázatra mutató tényezőt.

19. táblázat: Kötelezettségek 2017-2021 (adatok %-ban)

A tétel megnevezése	2017	2018	2019	2020	2021
Kötelezettségek aránya	70,62	63,31	74,02	65,31	73,40
Hátrasorolt kötelezettségek részaránya	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Hosszú lejáratú kötelezettségek részaránya	60,34	65,08	79,25	73,77	87,32
Rövid lejáratú kötelezettségek részaránya	39,66	34,92	20,75	26,23	12,68

Forrás: saját szerkesztés az éves beszámoló alapján

A fenti adatokból látszik, hogy az összes kötelezettségek aránya az összes forráshoz viszonyítva, stabilan 60% és 75% között tehetőek. A Hell-nek hátrasorolt kötelezettsége nincs, valamint a kötelezettségek nagyrésze hosszú lejáratú. A korábban említett (2019-es és 2021-es) kötvénykibocsátásának hatása az arányokon itt is látszik, hiszen ezekben az években több mint 10 százalékponttal emelkedett a hosszú lejáratú kötelezettségek részaránya az előző évhez képest. Véleményem szerint ez érthető, hiszen a cég a növekedést tűzte ki célul, és amíg kellően fedezve van, addig nincs is gond. Viszont itt fontos az elővigyázatosság, és a kockázatok felismerése, hiszen felmerülhet olyan tényező, amely miatt a Hell akár adósságspirálba is kerülhet (bár ez nagyon a véglet). Annak érdekében, hogy komplexebb képet kapjak, a kamatfedezeti mutatót is bevonom az elemzésembe.

20. táblázat: Kamatfedezeti mutató 2017-2021

A tétel megnevezése	2017	2018	2019	2020	2021
Kamatfedezeti mutató	11,09	21,05	8,98	5,55	15,32

Forrás: saját szerkesztés az éves beszámoló alapján

A kamatfedezeti mutató a vállalkozás nem saját tőke árának, vagyis a kamatnak és annak fedezetét az adózási eredmény összehasonlításából számítódik.

$$\text{Kamatfedezeti mutató} = \frac{\text{Adózás előtti eredmény}}{\text{Összes kamatköltség}}$$

Ennél a mutatónál azt kell elsősorban figyelni, hogy 1 alatti-e a mutató értéke, vagy feletti. Mivel, ha egy alatti a mutató, akkor a vállalkozás az eredményéből nem képes fedezni a felmerülő kamatköltségeket. A vizsgált időszakban minden esetben 1 feletti ez az érték, mely alapján kedvező következtetésre jutunk a Hell Energy számára. Időbeliség tekintetében 2018-ról 2020-ra majdnem negyedére csökkent a mutató értéke, mely miatt majd további vizsgálatokat kell végezni, de erre majd a következő fejezetekben térek ki. Viszont 2021-re a kamatfedezeti mutató háromszorosára nőtt az előző évhez képest, mely egy biztató jel. Összeségében elmondható, hogy mivel jelentős kötelezettségekkel rendelkezik, ezért ez egy nagyon fontos mutatószám. Értékek alapján pedig látszódik, hogy ennek költségét könnyedén képes a Hell megfizetni, ami egy rendkívül kedvező gazdálkodásra utal.

Kötelezettségeket tovább vizsgálva néhány tipikusabb kötelezettség mérlegtétel részarányait, mutatószámait számszerűsítem, kezdve a kötelezettségek áruszállításból és szolgáltatásból részarányának vizsgálatával, vagyis röviden a szállítók elemzésével.

21. táblázat: Kötelezettségek áruszállításból és szolgáltatásból (Szállítók) részaránya 2017-2021 (adatok %-ban)

A tétel megnevezése	2017	2018	2019	2020	2021
Szállítók részaránya	49,22	29,35	43,60	39,69	39,89

Forrás: saját szerkesztés az éves beszámoló alapján

A hányados vizsgálata alapján időbeli szempontból nagy eltérések nem tapasztalhatóak, csak 2018-ban volt alacsony a mutatószám. Ezért tovább vizsgálom a szállítókat, és az átlagos szállítói futamidőt elemzem. Az eredeti képlet a következő:

$$\text{Átlagos szállítói futamidő (nap)} = \frac{(\text{Szállítók} - \text{Áfa})}{1 \text{ napi anyagjellegű ráfordítás}}$$

Külső mérlegelemzőként bizonyos egyszerűsítéseket alkalmaztam, melyek a következők:

- Az ÁFA 27% az összes fennálló szállítói tartozásból, így ezen az elven kalkulált áfa lesz a képletben. A 27% lehet nem reális, de információk hiánya nélkül, a képletben az általános áfa kulcsot használom. (a képletben a felülről számított áfakulcs található, vagyis 0,2126).
- 1 napi anyagi jellegű ráfordításnál az összes anyagi jellegű ráfordítást osztottam el 365 nappal.

Így a szakdolgozatomban alkalmazott képlet a következőképpen íródik fel:

$$\text{Átlagos szállítói futamidő (nap)} = \frac{(\text{Szállítók} - (\text{Szállítók} \times 0,2126))}{\text{Anyagjellegű ráfordítások} / 365}$$

22. táblázat: Átlagos szállítói futamidő 2017-2021 (adatok napokban)

A tétel megnevezése	2017	2018	2019	2020	2021
Átlagos szállítói futamidő	49	23	38	33	24

Forrás: saját szerkesztés

A táblázat alapján látható, hogy a Hell szállítói futamideje csökkenő tendenciát mutat. Mely azt is jelentheti, hogy a cég alkuereje a beszállítóival szemben nő, mely egyértelműen kedvező a vállalkozás számára. A táblázatból látni, hogy 2018-ban történt egy nagy esés, ez azért van, mert a Szállítói kötelezettség alacsony volt az év végén.

Ahogy korábban említettem, a Hell sok kötelezettséggel rendelkezik, ezért a vállalkozás hitelstruktúra mutatóit is vizsgálom. Ezen mutatószámok a „hiteleket” viszonyítja az összes forráshoz.

23. táblázat: Hitel struktúra mutatók 2017-2021 (adatok %-ban)

A tétel megnevezése	2017	2018	2019	2020	2021
Beruházási hitelek	22,16	18,55	3,90	3,54	1,52
Egyéb hosszú lejáratú hitelek	0,00	6,68	5,77	5,87	3,24
Rövid lejáratú hitelek	10,20	4,07	2,48	0,90	0,71
Tartozások kötvénykibocsátásból	0,00	0,00	38,63	31,72	57,86

Forrás: saját szerkesztés az éves beszámoló alapján

A Hell Energy termelő tevékenységéből adódóan jellemzően beruházási célú hiteleket várnánk el, hogy azok vannak a legnagyobb arányban. Viszont ez csak a vizsgált időszak elejére igaz, a táblázatból látni, hogy a beruházási célú hitelek aránya csökkenő tendenciát mutat. Ez részben azért lehet, mert helyette a Hell kötvénykibocsátás útján gyűjti be a szükséges forrásokat (ezért is raktam bele a hitelstruktúra mutatók közé).

Külső mérlegelemzőként említenem kell, hogy jelentősen limitált a kötelezettségek elemzésének komplexitása, mivel csak összevont adatok állnak a rendelkezésemre, hiszen a fizetési határidőn túl lévő tartozások nem állnak rendelkezésemre a nyilvános információk

alapján. Ezért a Hell Energy vagyon elemzését még kiegészítettem a befektetett eszközök fedezettség mutatóival.

24. táblázat: Befektetett eszközök fedezete „A” és „B” mutatók 2017-2021 (adatok %-ban)

A tétel megnevezése	2017	2018	2019	2020	2021
Befektetett eszközök fedezete „A”	32,42	47,16	34,65	42,84	52,70
Befektetett eszközök fedezete „B”	95,71	114,25	134,38	127,10	216,08

Forrás: saját szerkesztés

A befektetett eszközök „A” mutatójánál az elvárás a 100% (vagy 1 de van, ahol 80%, vagyis 0,8). Ez sajnos nem teljesül, ez kedvezőtlen a Hell számára. A befektetett eszközök „B” mutató elemzésekor fontos feltétel, hogy a (kiegészített) hosszú lejáratú kötelezettségek rendszeresen jelen legyenek a vállalkozás finanszírozási szerkezetében, de ezt sajnos külső mérlegelemzőként nem tudhatom. Az elvárt érték itt is az 1, mely az adatok alapján jócskán teljesül a Hell-nél, ez egyértelműen kedvező a Hell-re nézve. Időtávban nézve a fedezeti mutatókat az „A” mutató valamennyire stagnál, míg a „B” mutató szemmel láthatóan kedvezően növekszik.

III. A Társaság pénzügyi helyzetének elemzése

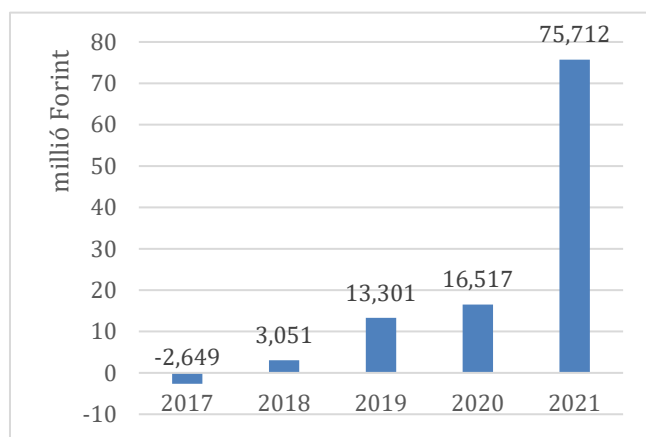
Egy vállalkozás pénzügyi helyzetének átfogó vizsgálatához rövid és hosszú távú elemzést kell végezni. Előbbit likviditást mérő mutatókkal, utóbbit adósságállomány vizsgálatával és likviditási mérleg alkalmazásával elemezzük. A pénzügyi helyzet elemzéséhez a mérleg, az eredménykimutatás és a cash-flow kimutatás adatait fogom igénybe venni. Összeségében a múltbéli adatokból könnyen kiszámolhatóak, értelmezhetőek, ebből adódóan kimondható, hogy nehéz jövőbeli teljesítményeket levonni belőlük.

Likviditás elemzés mutatószámokkal

A likviditás egy vállalkozás azon képességét fejezi ki, hogy mennyire képes rövid távon a felmerülő kötelezettségek kifizetésére, röviden a vállalkozás fizetőképességét értjük. De úgyis értelmezhetjük, hogy egy vállalkozás milyen mértékben rendelkezik olyan eszközökkel, amiket pénzzé lehet tenni, és azt milyen időtávon belül tudja realizálni.

Egy vállalkozás likviditási helyzetére a bankok is figyelnek, például hitelbírálatkor eldöntik, hogy az adott cég képes-e törlesztőrészeket fizetni.

6. ábra: A nettó likviditás alakulása



Forrás: saját szerkesztés

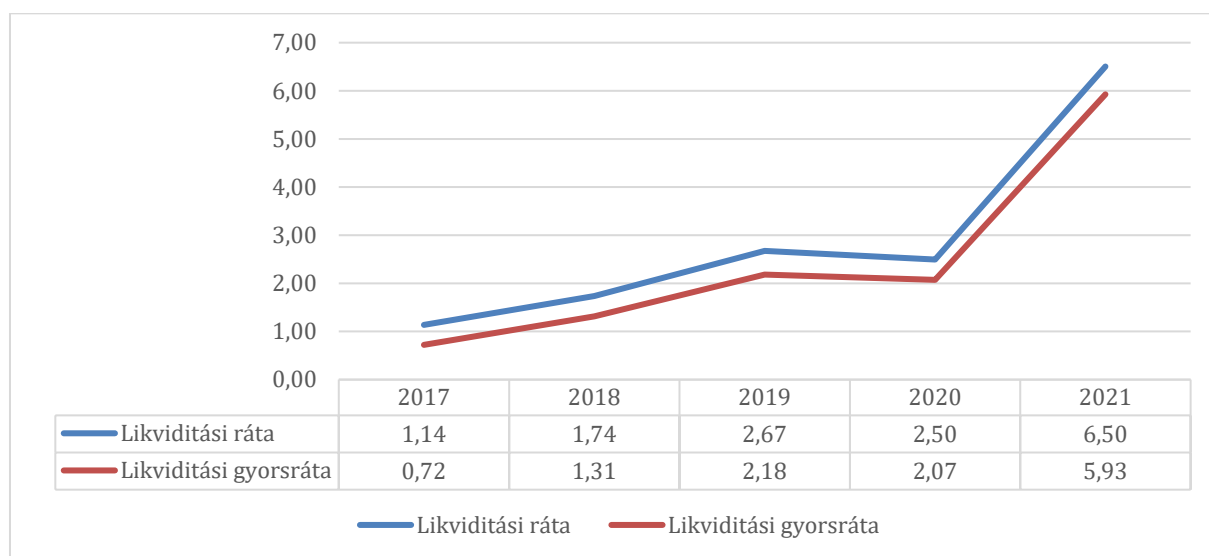
Elsőnek a nettó likviditást elemzem, ahol a rövid távra képzett céltartalékoknak csak a peres ügyre képzett céltartalékokat vettem számításba.

A mutató önmagában is értelmezhető, hogy pozitív vagy negatív, de sok következtetést önmagában nem lehet levonni, mivel különböző időpontokban jelentősen változhat. Ezt külső elemzőként nem lehet megmondani, hiszen olyan információk szükségesek, hogy milyen bevételek és kiadások fognak

felmerülni a jövőben, és hogy miként változik a likviditási helyzet, lesznek-e megfelelő tartalékok.

Mint korábban említettem, a 2021-es év végén a kötvénykibocsátás miatt a pénzeszközök nagy értékkel rendelkeztek, és ez a mutató alapján is látható. Bár 2017-ben negatív volt a nettó likviditás, de a diagramon is jól látható a növekedés. Véleményem szerint összességében elmondhatom, hogy a nettó likviditás kedvezően javult.

6. ábra: A likviditási ráták alakulása



Forrás: saját szerkesztés

A likviditási ráta a forgóeszközök és a rövid lejáratú kötelezettségek hányadosa. Azt fejezi ki, hogy a forgóeszközök fedezik-e a rövid lejáratú kötelezettségeket, vagyis röviden a vállalkozás rövid távú fizetőképességét fejezi ki. Ebből adódóan, ha 1 alatti a mutatószám, akkor az azt jelenti, hogy a vállalkozásnál a fizetéseképtelenség veszélye áll fenn. Az ábrából könnyen leolvasható, hogy a Hell Energy-nél a forgóeszközök meghaladják a rövid lejáratú kötelezettségeket. A vizsgált időszak elején (“csak”) 1,14 volt a likviditási ráta, ez vizsgált időszak végére majdnem hatszorosára emelkedett, de 2020-ban is már 2,50 volt a mutató.

De felmerül a kérdés, hogy ez már lehet hogy rossz. A magas likviditási ráta esetén a vállalkozás gyorsan tud alkalmazkodni a piaci változásokra, rugalmasságot adva a vállalkozásnak, amellyel akár előnyt is szerezhet a versenytársakkal szemben (például beruházásokat hamarabb tud elindítani). A kedvező likviditási helyzet miatt a vállalkozás kevesebb kockázatnak van kitéve. Viszont nem kedvező, és nem is jövedelmező, ha a vállalkozás a “felesleges” pénzt nem fekteti be, mely által plusz bevétel forrása keletkezhetne. De felmerülhet az is, hogy az indokolatlan konzervatív hozzáállás miatt a vállalkozás növekedése lelassul.

Bizonyos hitelintézetek akár 1,30 értékig is rossznak minősíthetnek egy vállalkozást. 1,30-1,70 közötti értékek minősülnek általában közepesnek, és az ezen felüli érték jónak, de akár a 2,00 érték is lehet elvárás. De a mutató értékelését még sok minden más is befolyásolja, például a gazdasági helyzet, a piac, valamint az hogy mennyi fizetési kötelezettség várható a közeljövőben.

(Egy vállalat fizetőképességének vizsgálata nemzetközi számviteli viszonylatban)

Összeségében a Hell-nél a likvid eszközök aránya jócskán meghaladta a kedvező értékeket. Azzal a feltételezéssel hogy a 2021-es pénzeszközöket hatékonyan használták fel, mivel a vállalkozásnak sok hosszú távú kötelezettsége van, és ezekre fedezetet kell hogy nyújtson.

$$\text{Likviditási gyorsráta} = \frac{(\text{Forgóeszközök} - \text{Készletek})}{\text{Rövid lejáratú kötelezettségek}}$$

Ez a mutató abban tér el a korábbihoz képest, hogy a számlájában található forgóeszközökből a készletek már nem része (abból a megfontolásból hogy a készletek nehezen értékesíthetőek). Emiatt a likviditási gyorsráta kisebb (vagy egyenlő, abban az esetben, ha nincs készlete egy vállalkozásnak) lehet, mint a likviditási ráta. Az elfogadható érték itt is az 1, de az 1 alatti érték is elfogadható. A diagramon jól látható, hogy 1 alatti érték csak 2017-ben volt, amikor 0,72 volt. Ezt követően növekvő tendenciának indult, mint a likviditási ráta. Elmondható, és a diagramról is jól olvasható, hogy a likviditási rátát hasonlóképpen követi a gyorsráta, hiszen a különbség a vizsgált időszak alatt mindig 0,40-0,50 között volt.

A magas árukészlet jelentős pénzeszköz lekötés lehet. Viszont itt látható, hogy a Hell-nél nem okoz problémát, és hiába termelőtevékenységet végez, véleményem szerint akciókkal hamar fel lehet gyorsítani, és áthidalni az esetleges likviditási nehézségeket. Viszont árcsökkenést erre a célra túl sokszor sem lehet megismételni, mert esetleg a Hell vevői jobb alkupozícióba kerülhetnek.

25. táblázat: Pénzhányad mutató (adatok %-ban)

A tétel megnevezése	2017	2018	2019	2020	2021
Pénzhányad	32,29	42,26	53,22	45,27	42,99

Forrás: saját szerkesztés

A fenti táblázatban látható a pénzhányad, ami szintén egy likviditási mutató, amely a teljes mértékben likvidnek tekinthető eszközök, (vagyis az értékpapírok és a pénzeszközök) és a rövid lejáratú kötelezettségek aránya. Ez lényegében a vállalkozás azonnali likviditását mutatja be, hiszen a számlálóba csak a gyakorlatilag azonnal készpénzzé tehető tételek vannak. Itt a 100% feletti érték esetén már nagyon nagy fokú likviditási biztonságról beszélünk, ami nagy eséllyel indokolatlan és nem hatékony. Itt a minimális elvárás 20%, a csődhelyzet pedig 1% -nál van.

A diagramról leolvasható, hogy 2017-ben kedvezőtlenül állt a pénzhányad. Ez azzal okolható, hogy a rövid lejáratú hitelek és szállítók az előző évekhez képest nagyot nőttek, és ezzel a pénzeszközök nem vették fel a versenyt. A többi évben viszont kedvezőbb értékeket mutatott. Azt is fontos megjegyezni, hogy a vállalkozás forgóeszközei között szereplő értékpapírok szinte minden évben nem volt értékük, egy év kivételével. Emiatt az értékpapírokkal történő számolás, vagy nélküle nem mutatna szinte semmi különbséget. Véleményem szerint a Hell Energy rövid távú pénzeszköz lekötésekkel hatékonyabbá tudná tenni a Társaság jövedelmezőségét.

A teljesebb kép érdekében a dinamikus likviditást is elemzem. A dinamikus likviditási mutató már az eredménykimutatásból is vesz ki adatokat, és azt vizsgálja, hogy az üzemi tevékenység eredményével képes-e megtermelni a rövid lejáratú kötelezettségekhez szükséges pénzmennyiséget.

26. táblázat: Dinamikus likviditás mutató 2017-2021

A tétel megnevezése	2017	2018	2019	2020	2021
Dinamikus likviditás	0,28	0,63	0,39	0,56	0,74

Forrás: saját szerkesztés

Elfogadottnak lehet tekinteni, ha a mutató 0,5 vagy a feletti. Ez sajnos nem minden esetben teljesül, mivel a mutató fluktuált a vizsgált időszak elején, és csak a vizsgált időszak végére állt be kedvezőnek. Határozott véleményhez sajnos még szükséges további vizsgálatokat tenni, de remélem sikerül a Hell Energy-nek 2020. és 2021. évi eredményeket megtartani, és felül is múlnia.

Mint korábban említettem, a likviditási mutatók önmagukban nem hordoznak elegendő ismeretet, és nem elégségesek következtetések levonására. Mivel az szükséges, hogy a mutatószámok mögé nézve lássuk, hogy az egyes értékek mögött milyen jelenség van. Továbbá mint külső mérlegelemző a legfőbb forrásom az éves beszámoló, amely adott időpontra készül évente, teljesebb képhez sokkal gyakoribb időszakokra kéne számolni ezeket a mutatókat, hiszen egy év alatt sok minden változhat, például nagyobb megrendelések, váratlan kiadások. Ezért a teljesebb kép érdekében a likviditási helyzet megfelelő nyomon követésére éven belül többször kéne kiszámítani és elemezni.

A likviditási mérleg

A likviditási mérlegben az éves beszámoló mérlegéhez hasonlóan eszköz és forrás oldalon lévő tételek vannak besorolva egy kimutatásba. Azonban csoportosítva likviditási sorrend szerint vannak. Az eszközök mobilitásuk szerint (pénzzé tehetőségük szerint), a források pedig esedékességük szerint (lejáratú idejük szerint) szerepelnek a likviditási mérlegben. Attól függően hogy hány csoport van a mérleg egy-egy oldalán megkülönböztetünk:

- négyfokozatú, és
- négynél több fokozatú likviditási mérleget.

A következő táblázatban egy példa a négyfokozatú likviditási mérlegre:

27. táblázat: A likviditási mérleg

LIKVIDITÁSI MÉRLEG	
ESZKÖZÖK	FORRÁSOK
I. Likvid eszközök	I. Azonnal esedékes források
II. Mobil eszközök	II. Rövid határidőn belül esedékes források
III. Mobilizálható eszközök	III. Később esedékes források
IV. Immobil (meghatározott helyzetben mobil) eszközök	IV. Vissza nem fizetendő (meghatározott helyzetben esedékes) források

Forrás: A Vállalati likviditásmenedzsment számviteli támogatása

A likviditási mérleg segítségével fel lehet tárnai a pénzügyi egyensúlytalanságokat, amennyiben az adott fokozatok egyenlegei eltérnek egymástól. Fontos megemlítenem, hogy a likviditási mérleg ugyanúgy a mérleg adatiból készül, és viszonylag könnyen is összeállítható, de a pontos számokhoz szükségem lenne kiegészítő információkra is. Például tudnom kellene, hogy a forrásoldalon az egy éven belül esedékes kötelezettségek közül melyek azonnal esedékesek, vagy az eszköz oldalon mely forgóeszközök tehetőek pénzzé egyéven belül vagy

esetleg túl. Emiatt pontatlan lenne a számolásom, ezért felmerült bennem, hogy érdemes-e így készítenem likviditási mérleget. Ehhez több szempontot vettem szemügyre. Egyrészt viszonylag egyszerű, és könnyen összeállítható a likviditási mérleg. Viszont az is hozzá tartozik, hogy - ahogy mondtam - analitikus információk nélkül pontatlan lenne a mérlegem, mivel a likviditási mérleg megkíván némi belső információkat. Ennek következtében nem tudnék valóságnak megfelelő, elegendő tagolást készíteni, így a likviditási mérlegem pontatlan lenne. A likviditási mérleg viszont átfogó, főbb erősségeket és a főbb gyengeségeket képes lenne bemutatni, viszont ahogy ezt megelőzően mondtam, nem pontosan és nem megfelelően jellemezné. Továbbá hátránya lenne, hogy a vagyonelem sajátosságok nem tudnak megmutatkozni a likviditási mérlegben, mint például külső mérlegelemzőként ha összehasonlítást végeznék, a vizsgált időszakok között az ártértékelésről nem lenne információm.

Összeségében arra a következtetésre jutottam az előbb említettek alapján, hogy nem számolok likviditási mérleget. Döntő érv számomra az volt, hogy analitikák nélkül nem látok a számok mögé, és nem tükröznék a valóságot, valamint amiatt hogy a szakdolgozatomban más mutatószámokat is számolok, melyek szintén segítenek a pénzügyi helyzet megfelelő és pontos megítélésében.

Adósságállomány vizsgálata

Az adósságállomány elemzése a vállalkozás egy évnél hosszabb lejáratú kötelezettségek vizsgálatával foglalkozik. Célja hogy a vállalkozás finanszírozását elemezze, összetételét nyomonkövesse, és fedezettséget megvizsgálja. Fontos hogy az adósságállomány hosszabb távú romlása rontja a hitelképességet, a hitelminősítést vagy akár likviditási problémákhoz is vezethet egy vállalkozásnál (valamint ezek által a növekedési lehetőséget is csökkenti).

Az adósságállomány vizsgálatát először a saját tőke vizsgálatának visszatekintésével kezdeném. Mivel már az I. fejezetben a Forrásállomány összetétel alfejezetben elemzésre kerültek. A fejezetben kifejtésre került, hogy a Hell Energy stabil saját tőke aránnyal rendelkezik, mely az adósságállomány vizsgálatánál is kedvező. Az általános követelmény a saját tőke arányára a 40% feletti értéken elfogadható. A Hell Energy-nél 20-30% közötti értékek szerepelnek, mely kicsit kedvezőtlen. Ezt az eszközök fedezettsége érdekében javasolt növelni.

Eladósodottság mutató vizsgálatánál csak a hosszú lejáratú kötelezettségeket fogom tekinteni, hiszen hátrasorolt kötelezettsége nincs a vállalatnak. Elmondható, hogy a Hell Energy jelentős eladósodottsági kockázattal bír, mely elég kedvezőtlen. Javasolt, ahogy az előző bekezdésben említettem, növelni a saját tőke arányát.

28. táblázat: Az Eladósodottsági mutató 2017-2021 (adatok %-ban)

A tétel megnevezése	2017	2018	2019	2020	2021
Eladósodottsági mutató	66,12	58,72	74,22	66,30	66,12

Forrás: saját szerkesztés az éves beszámoló alapján

Az adósságállomány fedezettségének vizsgálatához két mutatót is nézek. Ez a 2 mutató egymás reciproka, egyrészt a saját tőkét viszonyítjuk az adósságállományhoz és fordítva.

29. táblázat: Az adósságállomány fedezettségét elemző mutatók 2017-2021

A tétel megnevezése	2017	2018	2019	2020	2021
Saját tőke / idegen tőke aránya (Adósságállomány fedezettsége)	0,512	0,703	0,347	0,508	0,323
Idegen tőke / saját tőke aránya	1,952	1,423	2,878	1,967	3,100

Forrás: saját szerkesztés az éves beszámoló alapján

Az adósságállomány fedezettsége mutatónál az megfelelő, ha 0,67 feletti az érték. Sajnos csak 2018-ban volt kedvező, az összes többiben nem. A másik mutató pedig akkor kedvező, ha 1,5 vagy az alatti, ami szintén kedvezőtlen (2018 kivételével szintén).

30. táblázat: Eladósodás 2017-2021 (adatok ezer forintban)

A tétel megnevezése	2017	2018	2019	2020	2021
Eladósodás	26 615 124	31 235 637	58 746 746	67 844 720	130 940 000

Forrás: saját szerkesztés

Az eladósodás mutatót az összes eszköz és a saját tőke különbözete adja, mellyel azt szeretném szemléltetni, hogy az eszközökből nagyságrendileg mennyi nincs fedezve a saját tőkéből. Az adatok alapján egyre növekvő tendenciát látunk, mely a Hell-re nézve kicsit kockázatos, mivel csökkenti a likviditást és a pénzügyi stabilitást.

31. táblázat: Adósságállomány változása 2017-2021 (adatok ezer forintban)

A tétel megnevezése	2017-2018	2018-2019	2019-2020	2020-2021
Adósságállomány változása	3 607 421	25 169 575	7 508	62 497 967

Forrás: saját szerkesztés

A következő táblázatban az adósság állomány változását szeretném bemutatni, ahol a tárgyév zárójából vontam ki az előző év záróját (nyitó adatok híján). Ezt azért szeretném szemléltetni, mivel a 2018-2019 és a 2020-2021-es időszakban nőtt meg jelentősen a Társaság adóssága, akkorra időzíthetőek a kötvénykibocsátások is. Így várható lehet, hogy következő évben a hosszú lejáratú kötelezettségek nem fognak jelentősen megnőni.

Nettó forgótőke

A nettó forgótőke a forgóeszközök és a folyó források különbözete. Lényegében azt mutatja, hogy a Hell Energy mennyire képes finanszírozni a rövid távú kötelezettségeit rövid távú eszközökből. Ennek megfelelően a következő képletet fogom alkalmazni:

$$\text{Nettó forgótőke} = \text{Forgóeszközök} - \text{Rövid lejáratú kötelezettségek}$$

. A képletet még ki lehetne egészíteni az időbeli elhatárolásokkal, de összegüknek nem lenne sok hatása, így végül elhagytam őket.

32. táblázat: Nettó forgótőke 2017-2021 (adatok ezer forintban)

A tétel megnevezése	2017	2018	2019	2020	2021
Nettó forgótőke	1 306 990	7 156 758	18 953 418	23 019 546	84 597 000

Forrás: saját szerkesztés

A vizsgált időszak alapján a pozitív és a növekvő adatok pénzügyi egyensúlyt és stabilitást fejeznek ki.

Ezt a növekvő nettó forgótőkét több tényező is befolyásolta, melyek véleményem szerint az alábbiak:

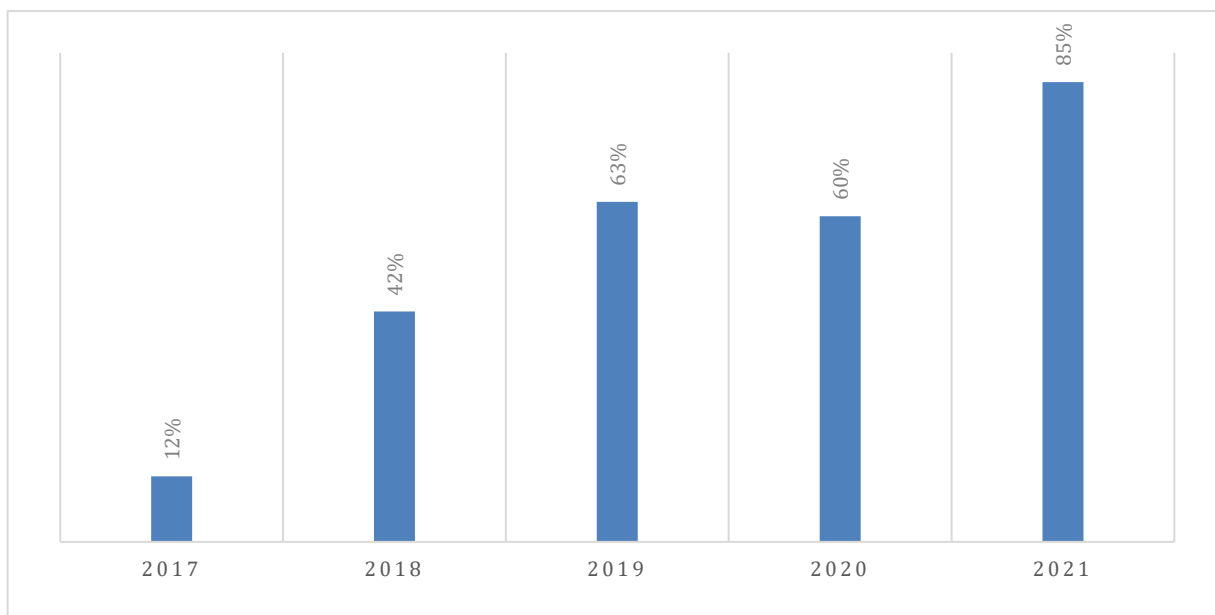
- A rövid lejáratú kötelezettségek a Hell-nél stabilan 9 és 15 milliárd forint között alakultak, nagyobb kiugró növekedés nem volt.
- A forgóeszközök nagyobb intenzitásban növekedtek, mely kedvező. A forgóeszközök tartalmi elemzése a vagyoni elemzés fejezetben található.

További tényezők lehetnek, de külső mérlegelemzőként ezek csak találgatások:

- növekvő alapanyagárak (a jelen gazdasági helyzet alapján erősen valószínű),
- üzletpolitikában változás,
- új technológia bevezetése.

A lenti ábrán a nettó forgótőke ellátottsága látható, mely azért fontos, hogy lássuk, hogy egy fontos közgazdaságtani szabályt követ-e a Hell Energy, mégpedig az illeszkedés elvét. Az elv kimondja, hogy rövid lejáratú eszközöket rövid lejáratú forrásokból kell fedezni, hosszú lejáratú eszközöket pedig hosszú lejáratú forrásokból finanszírozni.

7. ábra: Nettó forgótőke ellátottság (%)



Forrás: saját szerkesztés

A mutató értéke akkor elfogadható, ha legalább 40% feletti, sajnos ez 2017-ben nem sikerült, de a vizsgált időszak többi évében igen.

(Módszertan vállalkozások pénzügyi teljesítményének mérésére)

Viszont a mutatóval szemben fenntartásaim vannak, hiszen 2019-ben és 2021-ben is kötvényt bocsátott ki a Hell, melyekből a befolyt összegek a pénzeszközökben landoltak, így ezen mutatókat eltorzították. Emiatt elbizonytalanít ezen mutatószám eredményei.

A cash flow kimutatás alakulásának elemzése

A cash flow kimutatás a pénzforrások képződésének és felhasználásának folyamatát mutatja egy meghatározott időszak (üzleti év) alatt. Vagyis a befolyó pénzeszközök és kimenő pénzeszközök különbsége. Természetesen itt fontos megemlítenem, hogy ezek feltétele, hogy pénzügyileg realizáltak legyenek. Magyar számviteli törvény szerint, a pénzeszközök kategóriába esik a készpénz, csekkek, bankbetétek és egyéb elektronikus pénzeszközök.

Egy vállalkozás működése során termékeket, szolgáltatásokat bocsát ki és használ fel vagy egy kicsit másképpen értelmezve tranzakciókat hajt végre az érintettjeivel. Ezen tranzakciók lehetnek egyrészt pénzügyiek (például pénzkifizetés) vagy reáláramlások (például szolgáltatás nyújtása). A cash flow kimutatás természetesen a pénzügyi áramlásokra fókuszál.

A cash flow kimutatás három kategóriára osztható fel, mely az alábbi tranzakciók alapján vannak besorolva:

1. Működési tevékenységből származó cash flow (röviden: működési cash flow – CFO)

Ebbe a kategóriába esik mindazon pénzáramlás, melyek a szokásos üzletmenethez tartozó pénzmozgások. Bevételekről példaként említve a termékértékesítés, a szolgáltatásnyújtás, a késedelmi kamat, de még a kamatbevétel (kölcsonadott pénzeszköz után) is idetartozik. Kiadási oldalon pedig a működési pénzkifolyások találhatók, de még itt található a tárgyévi kifizetett osztalék.

2. Befektetési tevékenységből származó cash flow (röviden: befektetési cash flow – CFI)

Ide azon pénzügyi tranzakciók esnek, melyek beruházásokhoz, befektetésekhez köthetők. Például a bevétel oldalon itt szerepelnek az értékesített tárgyi eszközök, értékesített immateriális javak, a pénzügyi befektetésekből származó bevételek. Valamint ezen logika mentén a kapott osztalék is itt található. Kiadási oldalon is ugyan ezek vannak, kivéve a fizetett osztalék, amely az előző kategóriába esik.

3. Finanszírozási tevékenységből származó cash flow (röviden: befektetési cash flow – CFF)

Utolsó kategóriát képezik a finanszírozási forrásokhoz (hátrasorolt kötelezettség, hosszú lejáratú kötelezettségek, tőke) köthető pénzáramlások. De ide tartoznak még a tartós kölcsönökhöz, tartós bankbetétekhez köthető tranzakciók is.

A cash flow elemzés azért fontos, és amiatt építem bele a szakdolgozatomba, mivel segítségével információkat kapunk a Hell likviditási helyzetéről (rövid távú fizetőképesség), a Hell szolvencia helyzetéről (folyamatos fizetőképesség), valamint ezáltal a Hell pénzügyi rugalmasságát ismerhetem meg. Ennek során a következőket szeretném megvizsgálni:

- a működési tevékenység során keletkezik-e elegendő pénz a vállalkozásnál a fenntartáshoz,
- képes-e váratlan kötelezettségeket teljesíteni,
- 2019-es kötvénykibocsátást hatékonyan tudta-e felhasználni,
- valamint milyen mértékben történik pénzmozgás.

Az elemzésemhez összeállítok egy összegző táblát, amelyben látható, hogy tevékenységek szerint hogyan változtak a pénzáramok százalékos megoszlásban is.

33. táblázat: Cash flow összetevői 2017-2021

A tétel megnevezése	2017		2018		2019		2020		2021	
	Millió Ft	%	Millió Ft	%	Millió Ft	%	Millió Ft	%	Millió Ft	%
Források										
Működési cash flow	4 116	30,28%	9 158	46,10%	7 908	17,36%	15 651	53,31%	17 753	20,45%
Befektetési cash flow	445	3,27%	2 275	11,45%	2 631	5,78%	1 197	4,08%	641	0,74%
Finanszírozási cash flow	9 031	66,45%	8 435	42,46%	35 013	76,86%	12 513	42,62%	68 403	78,81%
Források összesen:	9 446	100,00%	19 868	100,00%	45 551	100,00%	29 361	100,00%	86 797	100,00%
Felhasználások										
Működési cash flow	6 408	48,58%	5 680	30,22%	5 068	13,92%	6 826	24,98%	21 800	49,70%
Befektetési cash flow	6 583	49,91%	5 324	28,32%	21 550	59,21%	11 798	43,17%	17 077	38,93%
Finanszírozási cash flow	200	1,52%	7 795	41,46%	9 780	26,87%	8 705	31,85%	4 989	11,37%
Felhasználások összesen:	17 337	100,00%	18 799	100,00%	36 398	100,00%	27 329	100,00%	43 866	100,00%

Forrás: saját szerkesztés az éves beszámoló alapján

A tábla összehasonlításának alapja, hogy azonos részletezettséggel rendelkező cash flow kimutatásokat kell venni alapul. Viszont bizonyos kategóriák, amelyek pozitívak és negatívak is lehetnek, azok az egyenlegük szerint kerültek be az elemző táblába.

Általános elvárás, hogy a beérkező pénzáramok döntő része a működési tevékenység kategóriában legyenek. Ennek segítségével folyamatos - alacsony kockázat mellett – fejlesztéseket végezhet a vállalkozás, kedvezőbb osztalékkifizetést hajthat végre, de újabb hitelfelvételnél kedvezőbb elbírálást kaphat a vállalkozás. Ez sajnos nem teljesült, (2020 év kivételével) a vizsgált időszak évében 50% alatt voltak a működési pénzbeáramlások. Továbbá látszódnak, hogy a működési felhasználások meghaladták a működési cash inflow-t. Emiatt kedvezőtlen és cash flow szempontjából rugalmatlan volt a Hell Energy pénzügyi helyzete.

A befektetési cash flow kategóriát képző pénzbeáramlásoknál azt kell nézni, hogy vannak-e folyamatosan képződő, egyre növekvő, esetleg jelentős összegű képződések. Ha ezt látjuk, akkor az azt jelenti, hogy sok befektetett eszközt értékesít a vállalat, melyet akár átmeneti nehézségek áthidalása érdekében is teheti. Ha ez több éven át tart, akkor akár csődhelyzet is fennállhat. A Hell Energy-nél ez nem áll fenn, bár voltak nagyobb befektetési cash inflow-ok, de ezek a vállalkozás fejlődése érdekében keletkeztek a folyamatos modernizáció miatt.

A finanszírozási tevékenység pozitív pénzbeáramlása főképp akkor történik, ha a vállalkozás meghatározott célok érdekében idegen forrást von be. Ennek vizsgálata leginkább belső mérlegelemzőként lehetséges, ha tudjuk mire költöttük el a beáramló idegentőkét, hosszabb távú fejlődés érdekében vagy csak likviditási problémák kezelésére.

Felhasználási szerkezetnél az a fontos, hogy a működési felhasználások, pénziáramlások ne legyenek túlnyomó részben jelen egy vállalkozásnál. Mivel ez jelenthet veszteséges gazdálkodást, de akár a forgóeszközök előnytelen felhalmozását is, melyek következtében a hitelképesség romlik. De ugyanúgy jelenthet a nagyobb kiáramlás előnytelen technológiát, rossz szállítói kapcsolatokat is. A Hell Energy-nél alacsony a működési felhasználás, kivéve 2021-ben, ahol kiugróan nagyot emelkedett a forgóeszközök (pénzeszköz

és vevőkövetelések nélküli) változása. Külső mérlegelemzőként nem tudom pontosan a tartalmát, de a mérleg alapján szerintem készletfelhalmozás miatt történt, melynek oka a gazdasági helyzet alakulása, és ennek függvényében nem is nevezhető kedvezőtlennek.

A befektetési pénzkiramlás egy növekvő tendenciájú vállalkozásnál elengedhetetlen, így itt is megjelenik (a korábbi elemzésemet alátámasztva) nagy mértékben. Ez nagyléptékben való fejlődést prognosztizál.

A vizsgált időszak elején növekvő, második felében csökkenő finanszírozási pénzkiramlások a hitel állomány, kölcsön csökkentése miatt és végleges eszköz átadásból keletkeztek. Utóbbiak természetesen kis összegben szerepelnek, az előzőekről pedig nincs belső információim így azokról nem tudok írni.

A cash flow kimutatás elemzése történhet még mutatószámok segítségével, ennek segítségével támpontokat ad, hogyan fog teljesíteni a Hell a jövőben.

34. táblázat: Adósságfedezeti mutató 2017-2021 (adatok %-ban)

A tétel megnevezése	2017	2018	2019	2020	2021
Adósságfedezeti mutató	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

Forrás: saját szerkesztés

Az adósságfedezeti mutató arra mutat rá, hogy az operatív pénzbeáramlás révén mennyire képes fedezni a vállalkozás a hosszú távú kötelezettségeit. A mutatót ritkán számolják, csak ha a vállalkozás vészhelyzetben van vagy csődhelyzet esetén. Természetesen látszik, hogy a csődhelyzettől a Hell Energy messze áll.

35. táblázat: Működési cash flow arány 2017-2021 (adatok %-ban)

A tétel megnevezése	2017	2018	2019	2020	2021
Működési cash flow arány	-24,04	35,78	25,06	57,34	-26,33

Forrás: saját szerkesztés

A fenti táblázatban a működési cash flow arány látható, mely a működésből származó pénzáramot viszonyítja a rövid lejáratú kötelezettségekhez. Ennek segítségével egy készpénz szintű likviditást kapunk, mely tisztán a működésre összpontosít. 2017-ben és 2021-ben a negatív működési cash flow miatt láthatóak kedvezőtlen adatok.

A húzó cégeknél a Hell Energy-nél, valamint a (Hell Energy leányvállalatánál) a Quality Pack-nál fontosak a pénzügyi mutatószámok, mert már két kötvénykibocsátást is végzett a cég, és az ezekhez köthető pénzügyi mutatóknak meg kell felelnie. Ezt a számolásaim alá is támasztották, hogy a megnövekedett adósságállományt jól kezeli pénzügyileg a Hell. Viszont javasolt lehet, az eszközeik fedezettsége miatt a saját tőke arányát növelni a forrásoldalon.

Továbbá vállalatcsoportként rendelkezhet cash-pool-lal is akár (pontos információval nem rendelkezem, hogy ez van-e a Hell csoportnál vagy sem), mely a cégcsoport tagjai számára segíthet likviditási gondjaik áthidalásában.

IV. A Társaság jövedelmi helyzetének értékelése

A szakdolgozatom következő nagy fejezete a jövedelem elemzés, mely legnagyobb forrása az eredménykimutatás. Véleményem szerint könnyű asszociálni, hogy a jövedelmezőség, az eredményesség összekapcsolódik, és ezek által könnyebb beazonosítani mit is vizsgálok, elemzek. Ennek a fejezetnek segítségével szeretnék képet adni a Hell Energy működésének eredményességéről, viszont ezt nem csak azzal szeretném bemutatni, hogy az adózott eredmény pozitív, és le is van tudva az elemzésem, hanem jövedelmezőségi mutatók számolásával szeretném alátámasztani az elemzésem.

A Hell Energy összköltségeljárású eredménykimutatást tesz közzé, így külső mérlegelemzőként közvetett és közvetlen költségeket nem tudok számszerűsíteni, emiatt az ÁKFN-struktúrát sem tudok alkalmazni.

Vannak még más módszerek is, melyek segítségével jövedelmezőségi helyzetet elemezhetek. Egyik módja a mutatószám képzés. Ezen mutatószámok az eredményből és egy rávetített úgynevezett vetítési alapból állnak. Itt a vállalkozás dönti el (szakdolgozatomban viszont saját magam döntöttem el), hogy mi is lesz a vetítési alap. Jövedelmi helyzetet vizsgáló mutatók a kiegészítő melléklet elején is találhatóak, melyek a következők:

- árbevétel-arányos jövedelmezőség,
- tőkearányos jövedelmezőség,
- eszközarányos jövedelmezőség.

Árbevétel-arányos jövedelmezőség

Elsőnek vizsgáljuk meg a képletet, amelyet a Hell Energy használ:

$$\text{Árbevétel – arányos jövedelmezőség} = \frac{\text{Adózott eredmény}}{\text{Nettó árbevétel}} * 100$$

Itt rögtön szembesülünk pár furcsasággal, elsőnek is azzal, hogy adózott eredményt használják. Ahogy az eredménykimutatás adataiból kiderül, szinte „alig” fizetnek társasági adót, a sport támogatások és a fejlesztési adókedvezmények miatt. Így véleményem szerint kicsit megtévesztő. Számokban kifejezve az adózás előtti eredmény körülbelül 1%-a adta a vizsgált időszak évi eredménykimutatás szerinti társasági adó fizetési kötelezettséget (ami körülbelül 283 millió Forint), így nagy eltérés nincs, viszont félrevezető.

A másik amivel szembesülünk, hogy csak a nettó árbevétel van a nevezőben. Viszont ezek a mutatók megkívánják, hogy ha az adózott eredménnyel számolunk, akkor a minden hozzá tartozó bevétel mely bele tartozik jelenjen meg a vetítési alapban. Így „helyesen” a pénzügyi műveletek bevétele és az egyéb bevételek is meg kellene jelenjenek a mutatóban. Ezek függvényében az általam alkalmazott árbevétel-arányos jövedelmezőség mutató a következő:

$$\text{Árbevétel – arányos jövedelmezőség} = \frac{\text{Adózás előtti eredmény}}{\text{Nettó árbevétel} + \text{Egyéb bevételek} + \text{Pénzügyi műveletek bevételei}} * 100$$

A képletben azért használtam az adózás előtti eredményt, mivel néhány bekezdéssel ezelőtt említettem, hogy nagy különbség nincs abban, hogy adózott-e vagy sem. A saját képlettem függvényében a következőképpen alakultak az adatok:

36. táblázat: Árbevétel-arányos jövedelmezőség 2017-2021 (adatok %-ban)

A tétel megnevezése	2017	2018	2019	2020	2021
Árbev. arányos jöv.(Hell)	6,91	11,21	4,95	10,11	14,87
Árbev. arányos jöv.(saját)	6,87	10,99	4,88	9,28	13,47

Forrás: saját szerkesztés és a Hell kiegészítő melléklete

A táblázat jól mutatja, hogy hatalmas eltérések nincsenek, viszont a teljesebb képet (ha szabad mondanom) a saját mutatóm prezentál. Viszont az is igaz, hogy a bevétel jelentős részét az értékesítés nettó árbevétele adja, és azok növekedése adja az ugrásszerű lépteket a mutatókban. A 2019-ben található csökkenést a ráfordítások intenzívebb növekedése adta, mely nagyobb volt, mint a bevételeké.

Teljesebb kép érdekében működési cash flow alapján is kiszámolom az árbevétel-arányos jövedelmezőséget. A mutató azt fejezi ki, hogy adott évi árbevétel mekkora pénzügyi jövedelmet eredményez a vállalkozás számára. Az adatokon látszik, hogy az adatok lekötetik az operatív cash flow mozgásait, és meglepően alacsony, mely ezáltal kedvezőtlen számokat mutat.

37. táblázat: Árbevétel-arányos cash flow 2017-2021 (adatok %-ban)

A tétel megnevezése	2017	2018	2019	2020	2021
Árbevétel-arányos cash flow	0,07	0,11	0,03	0,11	0,15

Forrás: saját szerkesztés

Tőkearányos jövedelmezőség

A következő jövedelmezőségi mutatónk a tőkearányos jövedelmezőség. Itt is elsőnek a kiegészítő mellékletben található mutatóból indulok ki.

$$\text{Tőkearányos jövedelmezőség} = (\text{Adózott eredmény} / \text{Saját tőke}) * 100$$

A képlettel - az előzővel ellentétben – semmilyen kivetnivalóm nincs. Viszont azt meg kell jegyezni, hogy lényegében ez a ROE (*Return On Equity*) mutató is egyben, amely a befektetők által a vállalkozásnál elhelyezett tőkének és a tevékenység során felhalmozott vagyonnak a jövedelmezőségét mutatja meg. Vagyis ez a mutató a befektetőknek, tulajdonosoknak hasznos mutatószám. A tőkearányos jövedelmezőség előrejelzést is ad a vállalat jövőjére nézve.

38. táblázat: Tőkearányos jövedelmezőség (ROE) 2017-2021 (adatok %-ban)

A tétel megnevezése	2017	2018	2019	2020	2021
Tőkearányos adózott eredmény / Tőkearányos jövedelmezőség / ROE mutató	31,39	42,02	16,97	31,69	40,38

Forrás: saját szerkesztés

A táblázatból kiolvasható, hogy 2019-ben a jövedelmezőségi mutató visszaesett. De szakirodalmak alapján kedvezőnek minősíthető a ROE mutató, ha a hosszú távú piaci átlaga 14% vagy a feletti érték. A kapott adatok alapján egyértelműen kedvezőek. A ROE hátránya viszont, hogy az eladósodottsági kockázatokat nem veszi figyelembe.

A tőkearányos jövedelmezőséget lehet működési cash flow alapján is számítani, melynek adatai a következő táblázatban látható:

39. táblázat: Tőkearányos cash flow 2017-2021 (adatok %-ban)

A tétel megnevezése	2017	2018	2019	2020	2021
Tőkearányos cash flow	0,32	0,42	0,10	0,33	0,40

Forrás: saját szerkesztés

Ez a mutató leginkább a tulajdonosi érdekeket képviseli, hiszen tisztábban méri a vállalkozás pénztermelő képességét, hiszen magára a pénztermelésre koncentrál. A számlálásom nem tartalmazza a finanszírozási és a befektetési pénzmozgást, azért hogy csak a vállalkozást minősítsem, tisztán a működését. Megállapítható, hogy bár vannak eltérések a ROE-hez képest, viszont nem irányadó, inkább a vállalkozás üzemi szintű pénztermelő képessége látható, mely fluktuált a vizsgált időszak alatt.

Eszközarányos jövedelmezőség

Az eszközarányos jövedelmezőség a harmadik mutatószám, amit a Hell Energy is bemutat a kiegészítő mellékletében. A képlete egységes az enyémmel, mely egyben az eszközök hozamát is mutatja, vagyis ez a ROA mutató (*Return on Assets*). A mutató célja, hogy megmutassa, hogy az eszközt milyen hatékonyan használja fel egy vállalkozás. Ezáltal egyfajta menedzsment hatékonyságot is mutat, hiszen a vállalkozás összes eszközének a hatékonyságát mutatja.

40. táblázat: Eszközarányos jövedelmezőség (ROA) 2017-2021 (adatok %-ban)

A tétel megnevezése	2017	2018	2019	2020	2021
Eszközök hozama (ROA)	6,85	12,17	3,46	7,76	8,35

Forrás: saját szerkesztés

A fenti táblázat mutatja a vizsgált időszak ROA mutatóit, viszont fontos megemlítenem, hogy a legteljesebb képet ez a mutató akkor adná, ha nem az éves beszámoló eszközeivel osztanám el, hiszen a mérleg egy adott időpontra készül, viszont előnyösebb lenne az átlagos készletállománnyal számolni. A ROA mutatókat nem lehet egységesen eldönteni, (azt értem itt például, hogy X% felett már kedvező) sok tényezőtől függ, és inkább komplexebben kell rátekinteni.

Egyik legnagyobb meghatározó tényező, hogy milyen iparágban van. A Hell Energy a gyorsan forgó fogyasztási eszközök iparágát erősíti, melynek egyik jellemzője, hogy a haszonkulcs kevés, így az a ROA mutató az iparágban alacsonyabb, mint más bizonyos (például az informatikai, az egészségügyi és a pénzügyi) iparágakhoz képest. Másik fontos tényező mely a Hell-re különösen igaz, hogy egy „csomó” új beruházás történt a vizsgált időszak alatt (új üzem, új területek, új termék (tejeskávé)), melyek miatt nem teljesen homogének a mutatók. Viszont idősoros elemzés alapján a táblázatban látható, hogy az iparágnak megfelelően kicsi a ROA mutató.

Annak érdekében, hogy tisztább képet kapjak, egy módosított működési hatékonyságot is szeretnék számolni. Ezzel az a célom, hogy a vállalat működésének hatékonyságát vizsgáljam a pénzügyi műveletek eredményének kiszűrésével. Bár nem ebbe a témába tartozna, de „minden összefügg mindennel alapon” ezt is bemutatom. Korábban említettem, hogy a társasági adó fizetési kötelezettség a vizsgált időszakban elenyésző, így azzal nem számoltam, így tisztán csak az üzemi eredményt és az eszközök hatékonyságát viszonyítom össze. A vállalkozás eszközeinek üzemi hatékonyságának adataiból látszik, hogy az üzemi hatékonyság fluktuál.

41. táblázat: Üzemi hatékonyság 2017-2021 (adatok %-ban)

A tétel megnevezése	2017	2018	2019	2020	2021
Üzemi hatékonyság	7,83	13,88	5,94	9,62	6,90

Forrás: saját szerkesztés

DuPont elemzés

A DuPont Company (egy francia kémiaiipari vállalat) a saját jövedelmezőségi helyzetének értékelése miatt kifejlesztett egy új módszert, ami aztán elterjedt. A módszer lényege, hogy az értékesítés nettó árbevétele segítségével (ROE esetében az összes eszközzel is) felhívja a számítást, és részmutatókat alkot, amelyek által meghatározhatjuk, mennyire játszott közre ezen egy-egy részmutató külön-külön az eredeti értékhez.

8. ábra: A ROA mutató felbontása

$$\text{Eszközök hozama (ROA)} = \frac{\text{Adózott eredmény}}{\text{Értékesítés nettó árbevétele}} * \frac{\text{Értékesítés nettó árbevétele}}{\text{Összes eszköz}}$$

Forrás: saját szerkesztés a Gazdasági elemzés a beszámolók információi alapján

A marginális jövedelem mutató sajnos alacsony a vizsgált időszak elején, de szerencsére 2020-ra és 2021-re már növekszik. Az alacsony marginális jövedelem az jelenti, hogy költségeihez képest nem állít elő elegendő árbevételt, mely sajnos egy iparági vonás, hogy alacsony haszonkulccsal dolgoznak az FMCG vállalatok.

Az összes eszköz forgási sebesség mutató számításánál pontosabb lenne, ha az átlagot vehetném figyelembe. De külső mérlegelemzőként az éves beszámolóiból dolgozok, így ezen adat nem áll rendelkezésemre. Viszont így is elmondható összeségében, hogy csökken a vizsgált időszak alatt az eszközök forgási sebessége. A csökkenés azt jelenti, hogy eszközeit egyre kedvezőtlenebbül használja fel a Hell a bevételek eléréséhez, mivel egyre kedvezőtlenebb adatokat mutatnak az adatok. A felbontásból is látható, hogy az iparági vonás itt is megjelenik. Bár növekvőnek lehet mondani a marginális jövedelem mutató alakulását, viszont alacsony profit-margin miatt ezek sokáig nem emelkedhetnek. Valamint a forgási sebesség értékei adták a korábbi eszközök hozama mutatóknak a nagy részét, és ennek romlásából adódik a ROA mutató csökkenése is.

Véleményem szerint az eszközök forgási sebességét a Hell-nek figyelemmel kell követni és javítania, ha ők is így látják.

42. táblázat: ROA mutató felbontása 2017-2021 (adatok %-ban)

A tétel megnevezése	2017	2018	2019	2020	2021
Marginális jövedelem	6,91	11,21	4,95	10,11	14,87
Összes eszköz forgási sebessége	99,19	108,55	69,89	76,79	56,13

Forrás: saját szerkesztés

9. ábra: A ROE és ROA mutató felbontása, és a közöttük lévő kapcsolat

$$\begin{aligned} \text{Tőkearányos jövedelmezőség (ROE)} &= \frac{\text{Adózott eredmény}}{\text{Saját tőke}} \\ \text{Tőkearányos jövedelmezőség (ROE)} &= \frac{\text{Adózott eredmény}}{\text{Értékesítés nettó árbevétele}} * \frac{\text{Értékesítés nettó árbevétele}}{\text{Összes eszköz}} * \frac{\text{Összes eszköz}}{\text{Saját tőke}} \\ \text{Tőkearányos jövedelmezőség (ROE)} &= \text{Marginális jövedelem} * \text{Összes eszköz forgási sebesség} * \text{Saját tőke multiplikátor} \\ \text{Tőkearányos jövedelmezőség (ROE)} &= \text{ROA} * \text{Saját tőke multiplikátor} \end{aligned}$$

Forrás: saját szerkesztés

A ROE mutató felbontása pedig a ROA mutató beékelésével lehetséges. Az ábra alapján látható, hogy a tőkearányos jövedelmezőség milyen részmutatókra bontható. A tőkearányos jövedelmezőség a marginális jövedelem-, az eszköz forgási sebesség- és saját tőke multiplikátor részmutatókból áll. Előző pontban ki is számoltam a marginális jövedelem és az összes eszköz forgási sebességét, már csak a saját tőke multiplikátor hiányzik az elemzéséből.

43. táblázat: Saját tőke multiplikátor 2017-2021 (adatok %-ban)

A tétel megnevezése	2017	2018	2019	2020	2021
Saját tőke multiplikátor	4,58	3,45	4,91	4,08	4,84

Forrás: saját szerkesztés

De mi is az a saját tőke multiplikátor? Megértéséhez elsőnek szeretnék abból kiindulni, hogy mit befolyásol. Ha ez a mutató 1,00 lenne kereken, az azt jelentené, hogy egyáltalán nincs semmilyen kötelezettsége, és emiatt a ROE és a ROA mutató megegyezne. Emiatt minél több egy vállalkozásnál az idegen tőke aránya, annál jobban eltér egymástól a ROE és a ROA mutató. De hogyan mozdítja el az idegen tőke egy vállalkozás saját tőke multiplikátorát? Ezt a következő összefüggés segítségével mutatom be:

$$r_E = r_A + (r_A - r_D) * \frac{D}{E}$$

ahol

r_E – a saját tőke hozama

r_D – az idegen tőke költsége

r_A – az összes eszköz hozama

D/E – idegen tőke/saját tőke arány

(Forrás: Gazdasági elemzés)

A fent látható képlet lényege, hogy a saját tőke hozama és ezáltal a saját tőke multiplikátor akkor növelhető, ha az eszközök hozama nagyobb, mint az idegen tőke költsége ($r_A > r_D$). Ellenkező esetben pedig a kedvezőtlen esetről beszélünk, amikor az idegentőke költsége nagyobb, mint az eszközarányos hozama. Ami egy fontos közgazdaságtani szabályra

vezethető, vagyis idegentőkét akkor vegyen igénybe egy vállalkozás, ha általa nagyobb eszközarányos hozamot tudunk elérni, mint annak a költsége. Ezáltal önmagában a mutatószámot kiszámoltam a szakdolgozatomban, és látszik is, hogy a vizsgált időszakban egy sávban mozog a multiplikátor mutató, de csak belső mérlegelemzőként tudnám megmondani, hogy ezek a hozam mutatók kedvezőek-e.

Bér- és létszamarányos jövedelmezőség

Minden vállalkozás életében nagy hangsúlyt kell vetni a bér- és a létszamarányos jövedelmezőségre, termelő vállalkozásnál pedig különösen fontos. Például ennek segítségével következtetéseket vonhatunk le 1 főre vagy 1 forint bérköltségre jutó eredményből. Olyan következtetéseket is képesek vagyunk levonni, hogy időbeli összehasonlítás segítségével, mennyi új humán erőforrást igényelnek az évek során bevezetett beruházások vagy esetleg automatizálás vagy kiszervezés segítségével csökkent-e a létszám.

Az előbb említett két mutatókat számoltam ki a szakdolgozatomban, vagyis az 1 főre- és az 1 forint bérköltségre jutó eredmény mutatókat. Ahogy a nevei is tükrözik, a létszám és a bérköltség lesz a vetítési alap, mindkettő megtalálható beszámolóban (előbbi a kiegészítő mellékletben, az utóbbi az eredménykimutatásban). Az eredménykategóriák, amelyek mutatják a mutatók a jövedelmezőségüket az 1 főre jutó eredménynél az adózás előtti eredményt fogom venni, hiszen a munkavállalók a vállalkozás egészére kihatnak. Az 1 forint bérköltségre jutó eredmény mutatót pedig az üzemi tevékenység eredményével fogom számolni, mivel a pénzügyi eredmény kiszűrésével pontosabban mutatja, hogy a bérköltséghez képest hogyan alakult az eredmény.

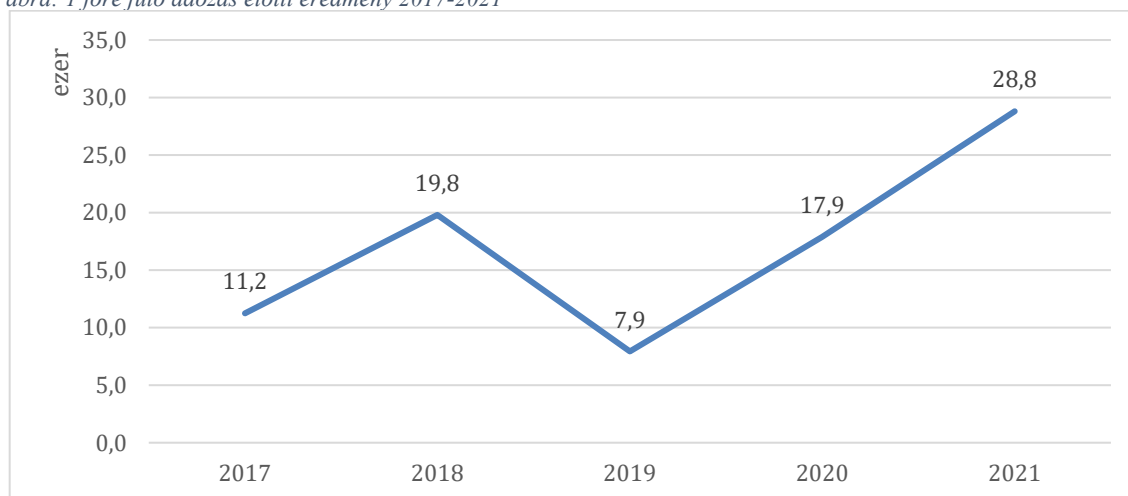
44. táblázat: 1 forint bérköltségre jutó eredmény 2017-2021

A tétel megnevezése	2017	2018	2019	2020	2021
1 forint bérköltségre jutó eredmény	1,91	3,24	0,73	1,02	1,44

Forrás: saját szerkesztés

A táblázatban látszódik, hogy a mutatószám 2018 kivételével 1 körül mozog, mondhatni stagnál. Az 1 főre jutó eredmény mutatót pedig a következő diagram mutassa, ahol jól látszik, hogy a 2018-as mutató itt is jól teljesít, de ha időben tovább megyünk, látjuk, hogy a 2019-es csökkenés után 2020-ban és 2021-ben már ugyanolyan jól és még jobban teljesít a mutató.

10. ábra: 1 főre jutó adózás előtti eredmény 2017-2021



Forrás: saját szerkesztés

Ezek igen kedvezőek, viszont nézzük meg azt is, hogyan alakul a létszám. A táblázat mutatja, hogy a vizsgált időszak első évéhez képest a végére kétszeresére nőtt a Hell által foglalkoztatottak létszáma. A táblázat és a diagram segítségével pedig megállapítható, hogy hiába a nagy létszámnövekedés, az eredmények ezt lekövetik, mely egyértelműen kedvező.

45. táblázat: Létszámadatok 2017-2021 (fő)

A tétel megnevezése	2017	2018	2019	2020	2021
Teljes létszám:	213	273	329	393	480
Ebből - fizikai foglalkozásúak	67	81	84	99	131
Ebből - szellemi foglalkozásúak	146	192	245	294	349

Forrás: saját szerkesztés

Viszont azt is fontos megjegyezni, hogy itt cégcsoportról beszélünk. Emiatt lehetnek torzulások az adatokban, hiszen lehet, hogy a számvitel, kontrolling osztály cégcsoport szinten végzi a tevékenységét és emiatt a mutatók lehet nem tükrözik a valóságot.

Összeségében a jövedelmezőséget óvatosan kell nézni és értékelni. Mivel én külső mérlegelemzőként írom a szakdolgozatomat, nekem a célom a teljesítményértékelés, hogy bemutassam a Hell Energy jövedelmi helyzetét. Viszont a jövedelmi helyzet sokkal komplexebb. Rövid és hosszú távú hatásokat kell mérlegelni, hiszen lehet ami rövid távon rontja a cég jövedelmi helyzetét, az hosszú távon javíthatja azt. Ennek bemutatására a reklám tevékenységet tudom felhozni, mivel ha nem elég a propaganda tevékenysége egy cégnek, akkor rövid távon az javítja a pénzügyi helyzetet, de hosszú távon a piaci részesedés romlik, vagy akár maga a piaci jelenlét is veszélybe kerülhet. Így megállapítható, hogy komplexen szükséges értelmezni a jövedelmi helyzetet, valamint azt belső adatokkal kell elemezni. Emiatt az eredménykimutatás elemzését - külső mérlegelemzőként – nem lehet önállóan értelmezni, hanem különböző szempontok szerint, mint piaci helyzet, gazdasági, termelési valamint fejlesztés és technológia tényezők mellett.

V. A Társaság hatékonyságának elemzése

A hatékonyság elemzésének fontossága

A hatékonyság elemzése amiatt fontos, és kell használnia egy vállalkozásnak, hogy lássa a rendelkezésre álló erőforrásait, mennyire hatékonyan használja fel, milyen teljesítményt tud velük elérni, és milyen hozamot tud felmutatni. Ezek miatt itt nem az eredmény értékelése lesz, hanem arról lesz szó, hogy az eredményt mennyire hatékonyan tudta elérni. Mintha egy versenyen lennénk, és az eredmény azt mutatja, hogy célba értél, a hatékonyság pedig a teljesítményt, azt hogy hanyadiknak, mennyi idő alatt értél célba.

Számításához valamilyen felhasznált erőforrást és a vállalkozás által elért hozamot hasonlítjuk össze, ez által hozam- és teljesítmény mutatókat kapunk. Ennek kétfajtája van, attól függően mit osztunk mivel. Létezik egyenes és fordított mutatószám is. Valamint ezen mutatók már nem csak százalékban, mutatószámként vagy pénzértékben jelenhetnek meg, hanem naturális és vegyes értékben is.

A számításhoz használt hozamok nem az értékesítés nettó árbevétele vagy az adózott eredmény lesz, hanem itt különböző termelési értékmutatókat használunk.

Kezdve a bruttó termelési értékkel, melyet csak termelőtevékenységet végző vállalatok számára szabad alkalmazni. Az eladott áruk beszerzési értékkel és a közvetített szolgáltatásokkal kiszűri a kereskedelmi tevékenységet. Ugyanakkor módosítja azokkal a tételekkel, amelyek időszakon átnyúlva pontosítják az eredményt, vagyis a saját termelésű készletek állományváltozásával és a saját előállítású eszközök aktivált értékével. Az értékekből látszik, hogy kivétel nélkül minden évben nőtt az előzőtől, mely egyértelműen kedvező.

46. táblázat: Bruttó termelési érték 2017-2021 (ezer forintban)

A tétel megnevezése	2017	2018	2019	2020	2021
Értékesítés nettó árbevétele	33 772 554	47 724 704	51 570 469	68 995 071	92 656 000
- ELÁBÉ	1 284 044	1 814 925	2 674 000	5 944 840	2 176 000
- Eladott (közvetített) szolgáltatások	158 506	191 791	310 130	367 382	252 000
+ Saját előállítású eszközök aktivált értéke	797 584	40 576	22 391	36 905	-
+ Saját termelésű készletek állomány változása	1 103 762	- 307 915	221 932	966 081	1 047 000
= Bruttó termelési érték	34 231 350	45 450 649	48 830 662	63 685 835	91 275 000

Forrás: saját szerkesztés

Az anyagmentes termelési érték a bruttó termelési értékből számítható. Nevéből is könnyen következtethető, hogy kiszűri az anyagi jellegű tételeket, vagyis az anyagköltséget és az igénybevett szolgáltatások azon részét, melyek anyagi jellegűek. Külső mérlegelemzőként - ennek az információ hiányában – olyan feltételezéssel fogok élni, hogy az igénybevett szolgáltatások 60 százaléka anyagi jellegű.

47. táblázat: Anyagmentes termelési érték 2017-2021 (ezer forintban)

A tétel megnevezése	2017	2018	2019	2020	2021
Bruttó termelési érték	34 231 350	45 450 649	48 830 662	63 685 835	91 275 000
- Anyagköltség	20 053 382	25 101 194	25 491 469	34 405 432	51 743 000
- Igénybevett anyagi jellegű szolgáltatások	3 584 298	4 813 964	5 499 369	7 554 778	10 584 000
= Anyagmentes termelési érték	10 593 670	15 535 491	17 839 824	21 725 625	28 948 000

Forrás: saját szerkesztés

A kapott értékek alapján elmondható, hogy az anyagmentes termelési érték is minden évben nőtt. Ráadásul 2020-ban és 2021-ben mikor mindkét évnél az előző évhez képest nagyot ugrott az anyagköltség, de így is emelkedett előző évről az anyagmentes termelési érték. Ennek oka a magas bruttó termelési érték. Összeségében elmondható, hogy kedvezően alakultak az anyagmentes termelési értékek.

A nettó termelési érték a vállalkozás által létrehozott új hozzáadott értéket mutatja. Ezen mutató segítségével mérjük még a nemzeti jövedelemhez való hozzájárulást is.

48. táblázat: Nettó termelési érték 2017-2021 (ezer forintban)

A tétel megnevezése	2017	2018	2019	2020	2021
Anyagmentes termelési érték	10 593 670	15 535 491	17 839 824	21 725 625	28 948 000
- Értékcsökkenési leírás	1 093 000	1 144 521	2 659 173	2 549 254	3 359 000
= Nettó termelési érték	9 500 670	14 390 970	15 180 651	19 176 371	25 589 000

Forrás: saját szerkesztés

A nettó termelési érték is, hasonlóan az előzőekhez egyre növekvő tendenciát mutat, emiatt ezt is kedvezőnek értékelem.

49. táblázat: Hozzáadott érték 2017-2021 (ezer forintban)

A tétel megnevezése	2017	2018	2019	2020	2021
Személyi jellegű ráfordítások	1 416 162	1 958 234	2 856 866	3 551 761	4 859 000
+ Értékcsökkenési leírás	1 093 000	1 144 521	2 659 173	2 549 254	3 359 000
+ Adózás előtti eredmény	2 394 408	5 404 906	2 610 807	7 035 360	13 826 000
Hozzáadott érték	4 903 570	8 507 661	8 126 846	13 136 375	22 044 000

Forrás: saját szerkesztés

A hozzáadott érték az összes többi termelési érték mutatóhoz hasonlóan javult. Viszont itt említésre méltó, hogy körülbelül a négyszeresére nőtt a vizsgált időszak végére.

Komplex hatékonysági mutató

A mutató segítségével megismerhetjük, hogyan alakul a vállalkozás fejlettsége és hatékonysága. Komplex hatékonysági mutató az egységnyi élőmunka és a tárgyiasult munka által megtermelt nettó termelési értéket mutatja, figyelembe véve a kívánt erőforrás elvárásokkal. Ezekből adódóan a mutató nevezőjében a két legfőbb erőforrás típusal számol, az emberi erőforrással és a lekötött eszközökkel. (Természetesen ezeket későbbiekben külön-külön is fogom elemezni). Ezek az erőforrás típusok súlyozva vannak annak érdekében, hogy az átlagos kibocsátás elvárását fejezzék ki. Ezeket a hozamkövetelményeket a vállalkozás belsőleg tudja pontosan meghatározni, hiszen a kibocsátás elvárásoktól, erőforrások kihasználtságától és azok felhasználtságától is módosulnak. De példaként még a vagyon és a bérarányának alakulása is befolyásolja a súlyokat.

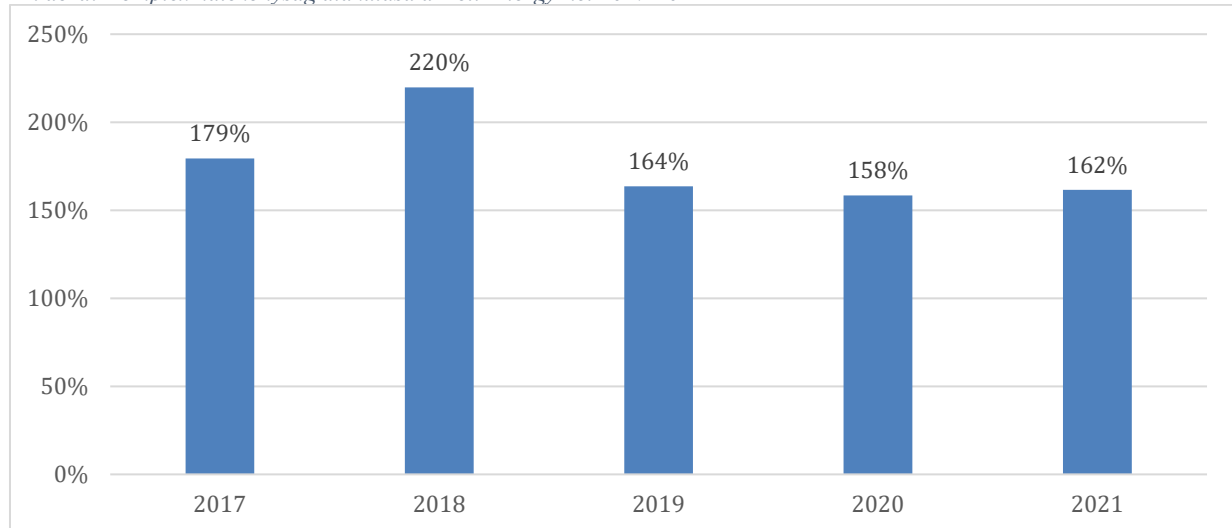
Viszont a szakdolgozatomban szeretném én is meghatározni a nyilvánosan elérhető információk alapján ezeket a hozamvárásokat. Termelő vállalkozásként feltételezem, hogy az összes lekötött eszközét használja a Hell, és emiatt 20%-os hozamvárással, az élőmunkánál

pedig hasonló logika miatt 180%-os hozamelvárással számolok. Ezek függvényében az általam használt képlet:

(Efficiency indicators in different dimension)

$$\text{Komplex hatékonyság} = \frac{\text{Nettó termelési érték}}{0,2 * \text{Nettó lekötött eszköz érték} + 1,8 * \text{bérköltség}}$$

11. ábra: Komplex hatékonyság alakulása a Hell Energy-nél 2017-2021



Forrás: saját szerkesztés

A komplex hatékonyságnál a 100% körüli értékek tekinthetők átlagos hatékonyságúaknak és egyben az az elfogadható érték is. A diagramról kiolvasható, hogy a komplex hatékonyság mutató a Hell Energy-nél minden évben 100% feletti volt, emiatt kedvezően alakult a mutató. 2018-ban látható egy kiugró érték, ami a nettó termelési érték kiugró növekedése miatt történt. De ezt is figyelembe véve természetesen kedvezőtlen a 2019-es adathoz képest a csökkenés, de összességében így is kedvezőnek tekintem a komplex hatékonyságot (hiszen - dacára annak, hogy a magas hozamelvárásokkal számoltam – 100% felett teljesített).

Parciális hatékonysági mutatók

A Parciális hatékonysági mutatók csak egy-egy erőforrástípus felhasználására koncentrálnak. Viszont ezeket sem végső elemzésként kell értelmezni, hanem összefüggésekben, komplexen.

Élőmunkahatékonyság

Az élőmunka hatékonysága mutató azt mutatja, hogy a Hell Energy mennyire tudja kihasználni a humán erőforrást. Viszonyításként itt lehet venni a bruttó vagy a nettó termelési értéket, de még a hozzáadott érték mutatót is. Szakdolgozatomhoz a bruttó termelési értéket választottam, és annak vettem az 1 főre jutó termelési értékét.

A mutatónál lehetőség van a létszám felbontására fizikai és szellemi munkavállalók szerint. Viszont véleményem szerint külső elemzésnél nem releváns foglalkoztatottság alapján felbontani, ezért én további felbontást nem alkalmazok a szakdolgozatomban.

50. táblázat: 1 főre jutó bruttó termelési érték 2017-2021 (ezer forintban)

A tétel megnevezése	2017	2018	2019	2020	2021
1 főre jutó bruttó termelési érték	160 711	166 486	148 421	162 050	190 156

Forrás: saját szerkesztés

Az adatoknak köszönhetően megállapíthatjuk, hogy a vizsgált időszakból három évben is stagnált az élők munkahatékonyaság, csak 2019-ben csökkent és 2021-re kedvezően nőtt. Összeségében nem mondanám kedvezőnek, sem kedvezőtlennek, hiszen 2021-re már nőtt a hatékonyság. Véleményem szerint a mutató alakulását a következő években érdemes figyelemmel követni. Valamint a csoport tagjai között átívelő feladatkörök, létszámok torzító hatással vannak a mutatóra, emiatt nem tisztán mutatja az 1 főre jutó bruttó termelési értéket.

Bérhatékonyaság

A bérhatékonyaság a Hell Energy munkavállalói által kifizetett bér újértékteremtő képességét vizsgálja. Számolás során alapul lehet venni a bérköltséget, viszont a Hell Energy rendelkezik egyéb kifizetői jellegű tételekkel a vizsgált időszak alatt, melyek jelenléte miatt a személyi jellegű ráfordítások segítségével történik a szakdolgozatomban a kalkuláció.

51. táblázat: 1 Ft személyi jellegű ráfordításra jutó nettó termelési érték 2017-2021 (ezer forintban)

A tétel megnevezése	2017	2018	2019	2020	2021
1 Ft személyi jellegű ráfordításra jutó nettó termelési érték	6,71	7,35	5,31	5,40	5,27

Forrás: saját szerkesztés

A mutatók időbeli elemzésénél látható, hogy 2017-ről 2018-ra javult, viszont azután a vizsgált időszak hátralévő éveiben a 2017-nél rosszabb értékeket mutat. Emiatt a mutató kedvezőtlennek minősíthető, és azt mutatja, hogy a bérhatékonyaság nem javult.

Eszközhatékonyság

A mutató segítségével a lekötött eszközök, vagyis a tárgyi eszközök és a készletek újérték képződését fejezik ki. A mutatóba belefoglalható az immateriális javak értéke is, értéke a vizsgált időszakban jóval kevesebb mint a másik két eszközcsoporté. Valamint a Hell Energy termelő tevékenysége miatt inkább ezzel a kettővel számok csak, hiszen ezen két eszközcsoport hatékonyságának vizsgálata kiemelkedően fontos.

A lekötött eszközök hatékonyságát nettó termelési érték segítségével számolom, mely által látszik, hogy a pénzügyi műveletek hatását kiszűröm. A szűrés azért fontos, mivel az eszközöket így a termelőfolyamatokkal tudjuk összehasonlítani. A lekötött eszközök nettó értéke a szakdolgozatomban pedig a tárgyi eszközök év végi nettó értékének és a készletek év végi értékének az összege.

52. táblázat: Lekötött eszközök nettó értéke 2017-2021 (ezer forintban)

A tétel megnevezése	2017	2018	2019	2020	2021
Tárgyi eszközök nettó értéke	12 795 044	15 254 925	21 892 537	28 475 866	36 023 000
Készletek értéke	3 956 097	4 105 525	5 544 601	6 502 426	8 885 000
Lekötött eszközök nettó értéke	16 751 141	19 360 450	27 437 138	34 978 292	44 908 000

Forrás: saját szerkesztés

A lekötött eszközök nettó értéke és a két komponense is a vizsgált időszak alatt folyamatos és nagymértékű növekedést mutat, hiszen a vizsgált időszak végére megkétszereződött a lekötött eszközök nettó értéke. Viszont ha a lekötött eszközök hatékonysága mutatót nézzük, akkor láthatjuk, hogy itt nem erről van szó. A mutató a vizsgált

időszak alatt stagnált. 2018-ban volt egy kisebb ugrás, mivel a lekötött eszközök értéke intenzívebben növekedett, mint a nettó termelési érték, viszont ennél a mutatónál annyira ezt nem kell figyelembe venni, mivel az eszközhatékonyságot hosszú távon kell nézni és az alapján nem javult, emiatt ez a mutató kedvezőtlen. Továbbá mivel termelő vállalkozásról van szó, mely folyamatosan fejleszt, és beruházásokat hajt végre, javasolom, hogy ennek a mutatónak is nézzenek utána, hiszen belső elemzőként ők képesek ok-okozati feltárásokra.

53. táblázat: Eszköz hatékonysági mutatók 2017-2021

A tétel megnevezése	2017	2018	2019	2020	2021
Lekötött eszközök hatékonysága	0,57	0,74	0,55	0,55	0,57
Tárgyi eszközök hatékonysága	1,35	1,06	1,44	1,48	1,41
Készletek hatékonysága	0,42	0,29	0,37	0,34	0,35

Forrás: saját szerkesztés

Az eszköz hatékonysági mutatóból két komponensre osztott tárgyieszköz-hatékonyság és készlethatékonysági mutatók tendenciái már nem követik le a lekötött eszközök értékének hatékonyságát. Azt értem ez alatt, hogy például 2017-ről 2018-ra mikor a lekötött eszközök hatékonysága nőtt, a tárgyi eszközök hatékonysága és a készletek hatékonysága is csökkent. Valamint az is elmondható, hogy a lekötött eszközök hatékonysága romlott 2019-re, viszont a másik két komponens hatékonysága nőtt. Ezáltal látható, hogy fordított összefüggés van a kettő között. A Hell vizsgált időszak hátralévő részében pedig stagnáltak a mutatók.

Fontos megemlíteni itt is, hogy én az éves beszámolóban található adatokat használtam. A teljesebb és valós képhez viszont átlagos értékekre van szükség és kisebb időtartamok vizsgálatával, mint az általam használt egy év.

Termelési költségek hatékonysági mutatói

A hatékonyság vizsgálatára használható a termelési költség szint mutató alkalmazása. A számításhoz elsőnek össze kell gyűjteni az összes termelési költséget, és azt kell viszonyítani a bruttó termelési értékhez. A termelési költségek, másképpen a hét költségnem az alábbi táblázatban látható (a személyi jellegű ráfordítások tartalmazzák a bérköltséget, a személyi jellegű egyéb kifizetéseket és a bérjárulékokat).

54. táblázat: Termelési költséget 2017-2021 (ezer forintban)

A tétel megnevezése	2017	2018	2019	2020	2021
Anyagköltség	20 053 382	25 101 194	25 491 469	34 405 432	51 743 000
Igénybevett szolgáltatások értéke	5 973 830	8 023 274	9 165 615	12 591 296	17 640 000
Egyéb szolgáltatások értéke	175 131	319 570	221 320	439 593	405 000
Személyi jellegű ráfordítások	1 416 162	1 958 234	2 856 866	3 551 761	4 859 000
Értékcsökkenési leírás	1 093 000	1 144 521	2 659 173	2 549 254	3 359 000
Termelési költségek	28 711 505	36 546 793	40 394 443	53 537 336	78 006 000

Forrás: saját szerkesztés az éves beszámoló alapján

A mutató azt fejezi ki, hogy a termelési tevékenység adott időszakban mekkora ráfordítást igényel. Statikus elemzés során láthatjuk, hogy kedvezőek, hiszen a mutatószám akkor fogható kedvezőnek, ha értéke 100% alatti, vagyis a ráfordítások nem haladják meg a hozamot, és itt a vizsgált időszakban minden évben teljesül. Idősoros elemzésnél láthatjuk, hogy a termelési költség szint mutató stagnált, mely ilyen nagymértékű fejlődéshez képest kedvező, hiszen megtudta tartani a költség szintjét. Viszont a Hell ilyen mértékű növekedése miatt, így még kevésbé látszik – külső szemmel – az időszak alatt esetleg bevezetett költség csökkentő, hatékonyság növelő tételek.

55. táblázat: Termelési költségszint 2017-2021 (adatok %-ban)

A tétel megnevezése	2017	2018	2019	2020	2021
Termelési költségszint	83,87	80,41	82,72	84,06	85,46

Forrás: saját szerkesztés

A költség arányos termelési érték pedig ennek a mutatónak a fordítottja. Segítségével az láthatjuk, hogy 1 000 Ft költségre mennyi hozam jut. Az értékek minél magasabbak, annál kedvezőbbek. Viszont az előző mutatóhoz viszonyítva nagy különbséget nem tapasztalhatunk. De azért használom a mutatót, mert az előzővel ellentétben itt nem fordított arányos hatékonyságról van szó.

56. táblázat: Költség arányos termelési érték 2017-2021 (ezer forintban)

A tétel megnevezése	2017	2018	2019	2020	2021
Költség arányos termelési érték	1,19	1,24	1,21	1,19	1,17

Forrás: saját szerkesztés

Tőkehatékonyság

A tőkehatékonyság segítségével láthatjuk a tőke felhasználásával mekkora bruttó hozamot képes létrehozni a Hell Energy. A mutatót befolyásolja az adott tevékenység és annak a tőkeigénye. De értelmezhető a tőkehatékonyság tőkeforgási sebességként is.

57. táblázat: Saját tőke hatékonysága 2017-2021

A tétel megnevezése	2017	2018	2019	2020	2021
Saját tőke hatékonysága	4,61	3,57	3,25	2,89	2,67

Forrás: saját szerkesztés

A csökkenő értékek alapján elmondható, hogy a saját tőke hatékonysága romlott. Mivel egységnyi tőkével egyre kevesebb termelési értéket ér el a Hell Energy.

Eredményhatékonyság

Az eredményhatékonyság megismerése érdekében az üzemi tevékenység eredményét és az értékesítés nettó árbevételét hasonlítom össze. Fő oka, hogy itt is az üzemi tevékenység eredménye az, ami tisztán mutatja a vállalkozás eredményét, és nem rakódik rá a pénzügyi eredmény.

Az összehasonlítás kétféleképpen történhet. Ha az értékesítés nettó árbevételét osztom el az üzemi tevékenység eredményével, akkor egy eredményarányos árbevételt kapok, melynek segítségével azt láthatom, hogy mennyi árbevételre van szüksége a cégnek 100 Forintnyi eredmény eléréséhez. Ha fordítva nézzük, akkor pedig árbevétel arányos eredményt kapunk, mely azt mutatja meg, hogy 100 Forintnyi árbevételből mennyi forint eredmény képződik.

58. táblázat: Eredményhatékonyság 2017-2021

A tétel megnevezése	2017	2018	2019	2020	2021
Eredményarányos bevétel (Forintban)	1267,04	782,16	1176,37	798,21	813,27
Árbevétel-arányos eredmény (%)	7,89%	12,79%	8,50%	12,53%	12,30%

Forrás: saját szerkesztés

Eredményarányos bevételt nézve megállapítható, hogy a vizsgált időszak elején még majdnem 1300 Forint nettó árbevétel kellett 100 Forint üzemi eredményhez, de 2021-re ez már javult, és csak 813 Forint kellett. Logikusan nézve látható, hogy minél alacsonyabb a mutató, annál jobb. A vizsgált időszakban megállapítható hogy kedvezően javult a mutató. Az árbevétel arányos eredmény pedig akkor javul, ha minél magasabb az érték, (hiszen az előző mutató

fordítottja) vagyis 100 Forintnyi árbevételből egyre több eredmény képződjön. Ennél a mutatónál is megállapítható, hogy javult az eredményhatékonyság.

Összefoglalásként véleményem szerint a legtöbb mutató kedvezően alakult pár mutatót kivéve; mint például csökkenéssel mint a tőkehatékonyság mutató, vagy stagnálással, mint az eredményhatékonyság mutató. Viszont összeségében a nyilvános információk mentén azt tudom megállapítani, hogy a Hell hatékonyan működik.

Az elemzésemnek nem része a termelékenység (részletesebb) hatékonyságának elemzése, mely az egyik legfontosabb mutatószám lenne ebben a fejezetben, hiszen ehhez belső információkra lenne szükségem, és csak ezek alapján tudnám kiszámolni. Emiatt csak a többi hatékonysági mutatószám alapján tudtam elemezni. Belső mérlegelemzőként viszont lehetne számolni a készlethez köthető hatékonysági mutatókat is. Természetesen ott már rövidebb időtartamot felölelve, hiszen az is egy fontos hatékonysági mutató a Hell-nél.

VI. Az interjú

Lehetőségem volt interjút készíteni a Hell csoport kontrolling vezetőjével, Sebestyén Mártával és a Hell csoport kontrolling csoportvezetőjével, Mustos Daniellel. A lehetőség idén, 2023 áprilisában történ meg a Miskolci irodájukban. Az interjú főképp a Hell Csoportnál zajló módszertanokra irányult, hogy ők hogyan vizsgálják a vállalkozás helyzetét, hogyan elemeznek. Ezek a kontrolling folyamatok azért is relevánsak a cég elemzésére, mert nem közvetlenül hatnak az elemzésre, hanem az alkalmazott módszerekből lehetséges közvetve következtetni bizonyos előnyökre és hátrányokra. Az interjú leírata megtalálható a szakdolgozatom 6. számú mellékletében.

Kontrolling bemutatása a Hell Csoportnál

Elsősorban ahogy a bevezetésben is szó volt a Hell Energy Magyarország Kft. a Hell Csoport tagja. Ez azért is fontos, mivel a Hell-nél központosított kontrolling osztály van, emiatt a válaszok részben a Hell Csoport fényében érkeztek, és a kérdéseim is ekképpen alakultak. Gyakorlatban ez azt jelenti, hogy a kontrolling osztály (mely jelenleg 14 fős, 2023 márciusában) a csoporthoz tartozó összes céget, szervezetet „kiszolgálja”. Az interjúban említették, hogy a vizsgált időszak előtt még jóval tudatosult a Hell Csoportnál az információk szerepe, hogy minél gyorsabban rendelkezésre álljanak, és ezek által gyorsabban tudjanak döntéseket hozni. Ez fontos szempont, hiszen az információk segítenek jobban megérteni a belső folyamatokat, a piaci környezetet, a versenytársak tevékenységét (és még sorolhatnám). Ezek az információk nélkülözhetetlenek annak érdekében, hogy a vállalkozás hatékonyan tudja tervezni és irányítani a tevékenységeit. Ahogy az interjúban említették, elég sok riportot készítenek, és áll rendelkezésükre, mely segíti a működés hatékonyságát.

Az információk többféle forrásból is eredhetnek, például lehet belső forrásokból (ezek lehetnek például értékesítési adatok, termelési adatok) vagy külső forrásból (mint piackutatások, partnerektől vásárolt riportok). A Hell Csoport mindkettőt használja, mely mára valamennyire természetes, de egyértelműen kedvező a tény maga is, hogy fontosnak tartják az információ szerepét. Gyakorlati példát hozva, a Hell például az áruházláncoktól vásárol polckimutatásokat, mely igen gyakori az üdítőitalok és energiatalk gyártók esetében. A Quality Pack-nál (dobozgyár, a Hell Energy Magyarország Kft. leánya) pedig azt követik figyelemmel, hogyan alakulnak az alumínium dobozok árai, vagyis más gyárak milyen árakkal dolgoznak.

A Csoport tagjait többféleképpen lehet csoportosítani, - az interjú alatt is ekképpen említették – vannak a nagyobb cégek ,(vagy húzó cégek, ahogy ők említették) ilyen a Hell Energy, vagy a Quality Pack. És vannak a kisebb cégek, mint az Avalon turisztikai központ (hotel), vagy az Il Baffo étterem.

A nagyobb cégeknél többféle kontroller van, akik segítenek az információk figyelemmel kíséréséhez, valamint a jövőbeni tervezéshez. Vannak például termelési kontrollerek, akik a gyártási, termelési folyamatokat felügyelik, vannak továbbá HR kontrollerek, akik bértervezés, létszámtervezés és ezek ellenőrzését végzik. Továbbá még sales-támogató kontrollerek is vannak, akik az értékesítés tervezésében és ellenőrzésében segítik a sales csapatot. Valamint van fix költségekre külön kontroller, aki azokat elemzi és ellenőrzi. Ezeket a kontrollereket pedig összefogja egy csoportvezető, aki az irányítást és az adatok komplex összerakását, elemzését végzi. Míg kisebb cégek esetében – az egyszerűbb folyamatok miatt – már a kisebb cég indulása előtt egyetlen kontroller vesz részt a tervezésben és utána a nyomon követésben.

A kontrollerek az adott cég vezetőjével tartják a kapcsolatot, a két fél igény szerint keresheti és keresi egymást. Viszont a Hell-nél ezeknek az interakciónak a lecsökkentése érdekében, és annak hogy az információ már az adott cég vezetőjénél legyen, Microsoft Power BI jelentéseket használnak. Ezeket a jelentéseket óránként frissítéssel oldják meg, hogy a vezetőknek azonnal rendelkezésre álljanak az adatok. A riportok egy összefoglaló slide-ból és általában 5-6 részletező slide-ból állnak. Ezek azért is fontosak, hiszen a hatékony kommunikációt oldják meg vele, hiszen a vezetők kevesebbszer kell, hogy keressék a kontrollert, valamint baj esetén is a vezető hamarabb értesül.

Éves beszámoló szerepe a valóságban

Egyik kérdésem volt az, hogy ők végeznek-e az éves beszámoló alapján elemzéseket, akár a sajátjukat, akár más cégek beszámolóját melyek lehetnek például a versenytársaké vagy a fontosabb partnereké. Saját beszámolójuk elemzését a hivatalos, közétett formátumból nem szokták használni, hiszen a saját rendszerükben az SAP Hanában rendelkezésre állnak részletesebb, számlánkkénti tételek szerint az adatok. És a részletesebb adatokkal történő elemzéssel pontosabb eredményeket tudnak produkálni. Más cégek beszámolóit viszont sokszor előveszik. Az interjú során kiderült, hogy ők is különféle mutatószámokat képeznek, és ezeket összevetik a Hell Csoport releváns cégének ugyanazon mutatószámával, és ezáltal megpróbálják mérni magukat. De más cég éves beszámolóit akkor is nézik, ha új céget, új tevékenységet akarnak elkezdni, és adatgyűjtés miatt is szoktak így vizsgálni.

Az interjú során a Il Baffo éttermet említették, mely nemrégiben nyílt a Miskolci iroda aljában. Az éttermet az Avalon park üzemelteti. Az indulás előtt több elemzést is elvégeztek, melyek között összehasonlító elemzéseket végeztek (szűrések alkalmazásával, gondolok arra, hogy hasonló ismérvekkel rendelkező éttermet vizsgáltak). Az összehasonlításra az adott cégre jellemző legfontosabb tényezőket vizsgáltak, itt említették az anyagköltség-arányos árbevételt, az anyaghányadot, a bér kigazdálkodást elemző mutatószámokat (mint maga a bérköltség, az egy főre jutó bérköltség, az egy főre jutó árbevétel is, az árbevétel arányos bérköltség). Valamint az Il Baffo-nál is folyamatos nyomon követést ad a kontrolling osztály a gasztronómiai vezetőknek.

A kontrolling további feladatai

A Hell Energy-re (és picit a Quality pack-ra is,) visszaugorva pedig a kontrolling termelésben betöltött szerepe egyrészt itt is a nyomonkövetés. Gyártási visszajelentések, anyagkiírások, anyagrögzítések, anyagmennyiségek ellenőrzése folyik. Itt már napi ellenőrzési folyamatok vannak, ez azért is fontos, hogy az információ áramlás időben történjen és gyorsan tudjanak cselekedni. A termelési kontrolling magát a gyárat támogatja azon belül is a gyári igazgatót. Hiszen ezekben a jelentésekben azok is benne vannak, hogy mennyit gyártanak, milyen ráfordítással gyártanak, mely gyártósorok működnek. Ezek az adatok mind benne vannak a Power BI riportban, de még a selejtekről, a leállásokról, a kapacitáskihasználtságról is vannak információk. Összeségében ahogy az interjúban is szó volt, a vezetőknek nagy információ igénye van, ami egy jó jel, hiszen azt a következtetést lehet lehozni belőle, hogy lelkiismeretesen és nagy tudással végzik a munkájukat.

A folyamatos nyomonkövetésnél a társosztályokat is bevonják, és tételesen mennek végig a főkönyvön. Költséghelyfelelősök szerint is vannak riportok, és a költséghelyfelelősökkel is átmennek és részleteiben elemzik a terv-tény eltéréseket.

A kontrolling másik része a tervezés. Úgy hiszem erről is fontos írnom, hiszen az elemzés egyik célja a prognosztizálás, vagyis segítséget nyújtson a jövőben, hogyan alakul a vállalkozás. Ennek a fejezetnek a logikáját követve, vagyis a tervezési folyamat maga is befolyásolja a jövőbeni teljesítményt és közvetett következtetések levonására alkalmas. A tervezés elsőnek az értékesítési terv elkészítésével indul, azt ahogyan tanultam én is az egyetemi órákon. Az értékesítési tervet itt a sales osztály készíti, ők mondják meg pontosan, hogy milyen ízből mennyit kell gyártani. E mögött sales stratégia van, vagyis nem azon alapul, hogy melyiknél milyen árrés van. Valamint attól is függ, hogy mennyit rendelnek a vevők, mert itt vevő szintre tervezik az értékesítési tervet. Természetesen nem mindent vevő szinten néznek, mert vannak csoportosítások. A legkisebb vevőket már nem nézik egyedileg, hanem például az áruházláncokat nézik, akik komoly volumenben rendelnek. Említésre méltó, hogy területi elemzéseket nem nagyon végeznek. Néhány adat rendelkezésre áll, mint hány boltban vannak jelen, de területileg nem nézik, ahogy említették az interjúban „nem ezen van a hangsúly”. De a tervezés részét képezik az értékesítési kondíciók, a változó költségek, mint a fuvar költségek. Emellé pedig hozzá jön a létszám tervezés melyet már a HR kontrollerek végeznek. Említették továbbá, hogy a tervezés másik oldala náluk is az erőforrásaik kapacitás vizsgálata, a műszakok, a raktárhelység, az alapanyag. Fontos az is itt, hogy az energiaital szezonális termék, így a terv része a havi csúcsok leküzdését is magában kell foglalnia. Röviden elmondható, hogy a tervezés az egyetemi órákon tanult módszereket alkalmazza.

Módszertanilag egyfajta gördülő tervezést végeznek, mely azt jelenti, hogy negyedéves tervek (az interjúban forecast-ként hivatkoztak rájuk) készülnek. A forecast-ok az előző negyedév és az előző évek adatai alapján készülnek, viszont már az aktuális piaci információk függvényében. Ezek a forecast-ok viszont nem 1 évre előre készülnek, hanem csak a naptári év végéig. Ennek következtében rugalmasan tudják kezelni a termelés tervezését, és nem mindig „újra terveznek”.

Az interjú során kiderült, hogy a Csoportnál már nem a riport készítése és annak befrissítése az ami a legtöbb időt igény beveszi. Mivel már olyan szinten automatizálva vannak, hogy a kontrolling osztály fő feladata már inkább a riportok eredményének elemzése, és igény esetén riport átkonfigurálása, valamint ahogy az interjúban is említették az, hogy felhívják a

figyelmet, ha valami nem úgy alakul, mint a tervben. A vizsgált időszakban került bevezetésre a SAP-ról az SAP Hana is, melynek kiaknázását nem kezdték még el, de tervezik a jövőben és vannak már ötleteik.

Általános modelleket nem alkalmaznak, hanem a mutatószámokat tekintve cégspecifikus mutatószámokkal dolgoznak. Próbálják mindig a cégre szabni a riportokat. Szimulációkat is ritkán, főképp beruházásokra végeznek. De a beruházásokat is külön lehet bontani, egyrészt lehet új tevékenység elkezdése érdekében felmerülő beruházás, amikor valamilyen új tevékenységbe szeretnének fogni. Másrészt fejlesztési beruházások is lehetnek, ekkor végeznek elemzéseket, szimulációkat, melyet egy 10 éves időtávban elemeznek, a jövőbeni piaci trendek belövésével.

Rugalmasság elemzése

Az interjú során többször is említették a rugalmasságot, mint egyik legnagyobb előnyüket a Hell-nek. A rugalmasság vizsgálata többféleképpen lehetséges, és kell is végezni, hiszen ez több tényezőtől is függ. Egyik lehetséges módja a pénzügyi mutatók vizsgálata. A szakdolgozatomban a III. számú fejezet erről szól. A III. fejezetben számoltam nettó forgótőkét, likviditási mutatószámokat és sok más pénzügyi helyzet elemzésére alkalmas mutatószámokat, ezek a nagy adósság ellenére is jól szerepeltek többségében. Valamint a 7. számú mellékletben található a Hell Energy tőkeáttételi elemzése, melyben elmondható, hogy viszonylag stabilan tartja az értékeket.

De a rugalmasságot nem csak pénzügyileg kell nézni, hanem mint említettem több szempontból. Rugalmasságot lehet nézni még termékportfólió elemzésével, ennek kapcsán csak pár gondolatot szeretnék kifejteni. Önmagában a Hell Energy Magyarország Kft. termékportfólióját nem érdemes nézni. Hiszen bár látjuk, hogy üdítőitalokkal, kávékkal és energiatallal rendelkezik portfóliójában, de véleményem szerint cégcsoport szinten kell nézni, hiszen az egyes cégek között szoros kapcsolat van. Így ha a Hell Csoport szinten nézzük, akkor láthatjuk, hogy nagyon széles termék- és szolgáltatásportfólióval rendelkeznek, mely a rugalmasság állításukat erősíti.

Rugalmasságot lehet nézni továbbá vevői elégedettség vizsgálatával, erről nekem sajnos nincsenek adataim, így itt is csak pár gondolatot írok. Vevői elégedettség vizsgálata inkább marketinges téma, de az elégedettség alapján is lehet rugalmasságot meghatározni, például milyen gyorsan és mennyire hatékonyan tud alkalmazkodni a cég a vevői igényekhez. Én itt az iparágból indulnék ki, hiszen az italgyártás során ritkán történik változás. Emiatt ha történne változás, akkor azt körültekintően kell meghozni, mivel egy-egy döntés hosszú folyamat.

Rugalmasság függhet továbbá egy vállalkozás szervezeti kultúrájától és munkavállalóinak elégedettségétől. Itt is hasonlóan sok, esetleg még több szempont alapján lehet válaszolni, viszont én külső forrás segítségét veszem igénybe, melyet a PwC Magyarország készített. A 2021-ben készült munkahelyválasztási preferenciákról szóló cikk alapján, ahol a Hell Energy az FMCG iparágon belül a harmadik legvonzóbb munkahely díját nyerte el, ezáltal bár következtetést nem tudok levonni, viszont kedvező jelnek tekintem a rugalmasság tekintetében.

Összeségében elmondható, hogy rugalmasnak tekinthető a Hell Energy, melyet az általam említett tényezők, valamint a számolt rugalmassági mutatók is alátámasztanak.

VII. A Hell csoportra kitekintés

Ahogy a bevezetésben is céloztam rá, és az interjú fejezetben is már látszódott, hogy önmagában nem feltétlenül lehet nézni a Hell Energy Magyarország Kft.-t. A cégcsoport tagjai között olyan nagymértékű összefonódás van, hogyha nem veszem bele az elemzésembe, úgy hiszem nagy hibát követnék el. Ezek az összefonódások lehetnek tevékenység szinten, vevőszállító szinten, pénzügyileg vagy akár szerződés alapján is. Az átfogó gazdasági elemzés egyik szabálya, hogy komplexen az egész vállalkozást elemezzük, emiatt röviden ki kell térnem a Hell Csoportra is.

Leányvállalatok elemzése

A Hell Csoport tagjai egyrészt a Hell vállalatcsoport egymásban egyoldalúan (vagy kölcsönösen) részesedő vagy más módon (például szerződés alapján) függő vállalatok együttese. A bevezetésben látható ábrán mindazon cégek ott találhatóak, amelyek a Hell Csoport részét képezik. Viszont a szakdolgozatomban csak a Hell Energy leányvállalatait fogom elemezni. A leányvállalatokat pár mutató alapján szeretném bemutatni és röviden elemezni. A választásom azért esett a leányvállalataira, mivel lényegében a Hell „befektetéseit” jelenti, így értelem szerűen azok elemzése hozzájárul a Hell Energy teljes képéhez. Valamint ha minden Hell Energy-hez köthető érdekeltséget elemeznék, akkor jócskán meghaladná a szakdolgozatom a megengedett kiterjedését, így ekképpen próbáltam szűkíteni a kört.

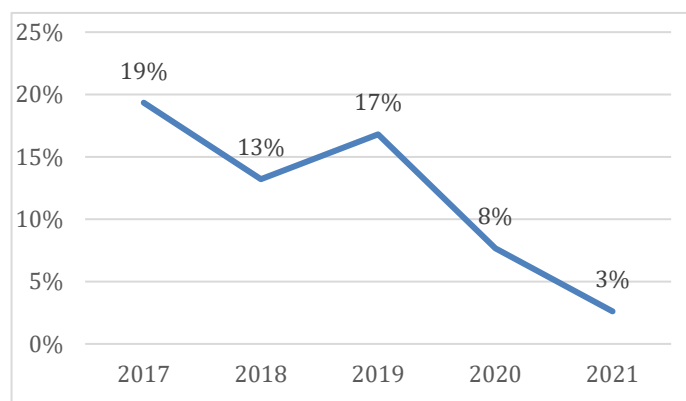
A Hell Group Holding Kft. (a Hell Energy Magyarország Kft. tulajdonosa) elemzése pedig azért nem része a szakdolgozatomnak, egyrészt a tulajdonosok a strukturális átformálás mellett sem változtak, másrészt a konszolidációs elemzés torzíthatna az elemzésem.

A leányvállalatok elemzéseinél a legfontosabb mutatókat fogom bemutatni, melyek az adott cégektől függenek. Általuk szeretném bemutatni az adott cég szerepét a Hell Energy Magyarország Kft. viszonylatában, így a cégek elemzése nem teljeskörű, hanem inkább megismerés céljából része a szakdolgozatomnak.

Quality Pack Zrt.

A Quality Pack az első leányvállalat, amit röviden elemezni fogok. A tevékenységéből adódóan nagyon szorosan hozzáköthető a Hell Energy-hez, ezért is kezdem vele az elemzést. A tevékenysége alumínium doboz gyártás, ezek alkotják az italok dobozát. Stratégiai megfontolásból sokkal jobb a Hell Energy-nek, hogy rendelkezik saját alumínium doboz gyárral, hiszen így a minőségirányítás a Társaság kezében van, rugalmasságot ad, költségcsökkentéssel és még PR előnyökkel is jár.

12. ábra: Árbevétel arányos eredmény alakulása a Quality Pack Zrt.-nél (2017-2021)



Forrás saját szerkesztés

Legelsőnek egy eredményhatékonyságot számolok, azért hogy lássuk milyen eredménytermelő képességgel rendelkezik a Quality Pack. A Hell Energy-re is néztem ezt a

mutató, a hatékonyság fejezetben. A diagramon jól látszódik, hogy csökken az árbevétel arányos eredmény, ez sajnos kedvezőtlen alakulást jelent. Ha a képlet összetevőire nézünk rá, akkor látható az árbevétel intenzív növekedése, míg az üzemi eredményben ez nem tükröződik vissza. Ennek ok-okozati feltárása belsőleg ajánlott, és segítségével feltárható mi állt a háttérben ennek a csökkenésnek.

59. táblázat: Tárgyi eszközök mérleg szerinti összege a Quality Pack Zrt.-nél 2017-2021 (adatok ezer forintban)

A tétel megnevezése	2017	2018	2019	2020	2021
Tárgyi eszközök	23 408 809	22 782 661	22 023 783	21 192 983	38 912 956

Forrás: saját szerkesztés az éves beszámoló alapján

A Tárgyi eszközök mérleg szerinti összegét azért szemléltetem, hogy bemutathassam, hogy a vizsgált időszakban jelentős beruházás csak 2021-ben történt a Quality Pack-nál. Emiatt a vizsgált időszak négy évét nem tekinteném kedvezőnek fejlesztési, növekedési szempontokból.

60. táblázat: A hosszú és rövid lejáratú kötelezettségek mérleg szerinti összegei a Quality Pack Zrt.-nél 2017-2021 (adatok ezer forintban)

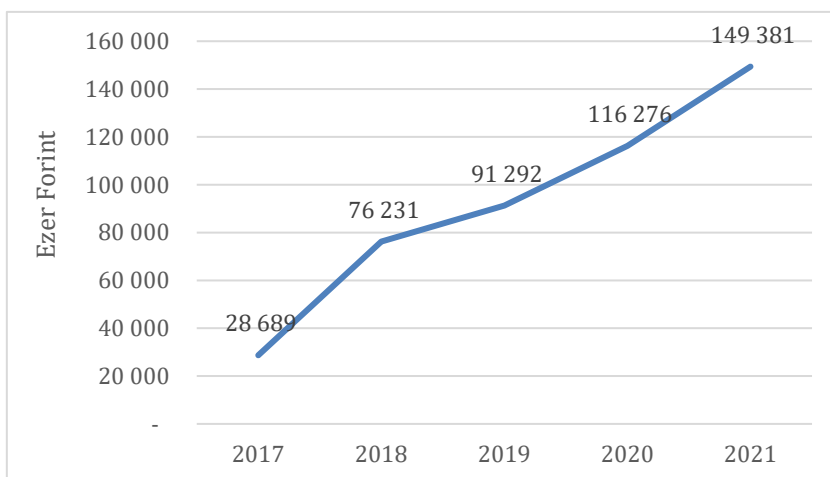
A tétel megnevezése	2017	2018	2019	2020	2021
Rövid lejáratú kötelezettségek	3 673 275	5 112 724	3 043 293	2 746 890	14 164 735
Hosszú lejáratú kötelezettségek	17 002 230	15 174 050	14 067 089	14 025 141	19 287 455

Forrás: saját szerkesztés az éves beszámoló alapján

A kötelezettségeket azért szemléltetem értékben, hogy látszódjon, hogy mennyire fluktuál az összegei, valamint azért, hogy látszódjon mennyire emelkedtek meg 2021-re az adatok. Legkedvezőtlenebb a rövid lejáratú kötelezettségek hatalmas növekedése, több mint ötszörösére növekedett az előző évhez képest. Ezt a növekedést a szállítók, valamint a kapcsolt vállalkozásokkal szembeni kötelezettségek növekedése okozta főképp.

Az egy főre jutó árbevétel diagramon jól látható, hogy a vizsgált időszak alatt intenzív növekedés tapasztalható. Bár előzőleg említettem, hogy az árbevétel növekedett a vizsgált időszakban, viszont azért szeretném bemutatni ezt a grafikont, mivel a cég létszáma szinte évről évre nőtt. Így összeségében ez kedvezőnek értékelhető.

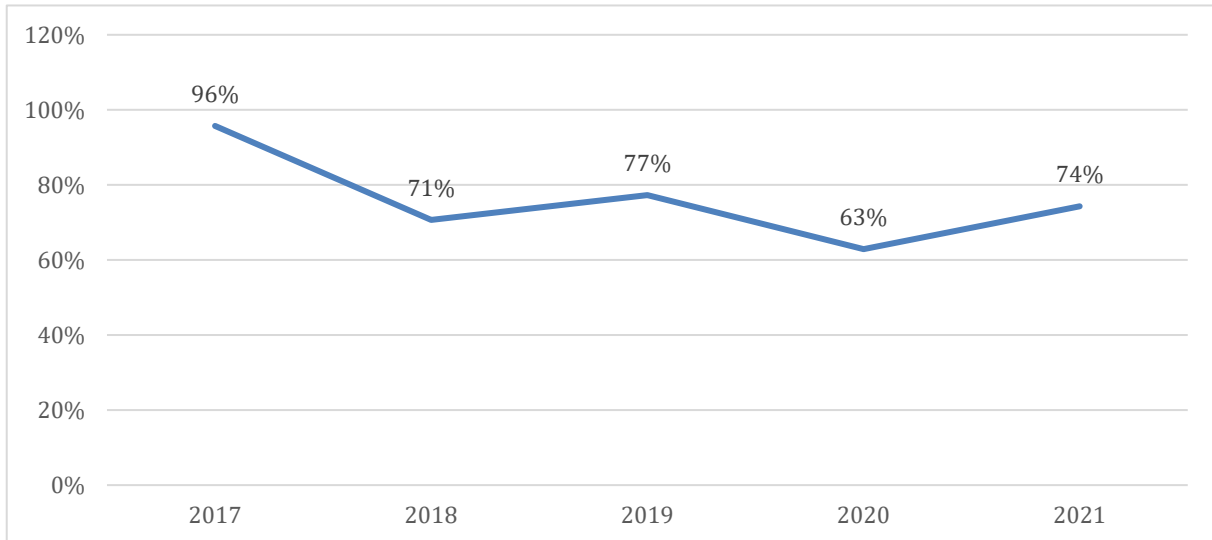
13. ábra: Egy főre jutó értékesítés nettó árbevétel a Quality Pack Zrt.-nél (2017-2021)



Forrás: saját szerkesztés az éves beszámoló alapján

Anyagjellegű ráfordításokra jutó nettó árbevételből pedig látszik, hogy az anyagjellegű ráfordítások adják a költségek hatalmas nagy részét. 2017-ben az árbevétel 96%-át tették ki az anyagjellegű ráfordítások, ami azt jelenti, hogy majdnem az egész árbevételt csak az anyagi jellegű ráfordítások adták. A tendencia azt mutatja, hogy a vizsgált időszak hátralévő éveiben mérséklődött, de így is az árbevétel jelentős részét képezik. Ez tevékenységéből adódóan érthető, viszont költségcsökkentő, hatékonyság növelő intézkedések javasoltak.

14. ábra: Anyagjellegű ráfordításokra jutó nettó árbevétel



Forrás saját szerkesztés

A mutatók alapján látható, hogy bár nem teljesít olyan jól, mint a Hell Energy, de a létszám, az adózott eredmény és az értékesítés nettó árbevételének növekedése arra következtet, hogy kedvezően fog alakulni a cég a jövőben. Valamint a cég leginkább a Hell Energy Magyarország Kft.-től szorosan függ, hiszen ő a Quality Pack egyik legnagyobb vevője. A rövid elemzésben feltárt kockázatok ok-okozati összefüggéseire figyelni kell a közeljövőben a vállalatnak.

Hell Energy Store Kft.

A Hell Energy Store, a Hell-hez tevékenység szintjén szorosan kötődő leányvállalat, hiszen a Hell Energy Store a Hell Energy termékeit forgalmazza a webshopján kiskereskedői áron. Ez azért is jó a Hell-nek, mivel így magasabb haszonkulccsal tudja eladni termékeit, hiszen nincs közvetítő a képből ezeknél az értékesítésekénél. 2018-ban még B & B Cash&Carry Kft.-ként volt ismert, de 2019-ben lett átnevezve és valamilyen szinten külső szemmel is látható volt, hogy profilt is váltott a cég. Mára a webshopján már különböző merch termékeket is árulnak. Ezek miatt ebben a fejezetben 2018-2021 lesz a vizsgált időszak.

Létszámát tekintve a Hell Energy Store-nak nincs egy alkalmazottja sem, mely tovább erősíti azt a belső feltételezésem, hogy ez a cég a Hell Energy „üzletága” és nem egy leányvállalata. Bár lehetséges vállalkozókat alkalmaz a Hell Energy Store, de mivel egyszerűsített éves beszámolót készít, így ez az információ nem áll rendelkezésemre. Bár az is lehetséges, hogy a megrendelések a Hell Energy raktárába mennek közvetlenül, melyet onnan elszállítanak a megrendelt vevőhöz, és a Hell Energy Store csak mint jogi entitás, egyfajta közvetítőként van jelen.

Az elemzésemet itt is egy árbevétel arányos eredmény számításával kezdem, mely egy általános hatékonyságot mutat. Az adatokból egyértelműen kivehető, hogy 2021-re lett eredményes a cég, azelőtt sajnos kedvezőtlenül alakultak a számaik.

61. táblázat: Árbevétel és az üzemi eredmény vizsgálata a Hell Energy Store Kft.-nél 2018-2021 (adatok ezer forintban)

A tétel megnevezése	2018	2019	2020	2021
Árbevétel arányos eredmény	Nem értelmezhető	-102,41%	-46,14%	4,54%
Értékesítés nettó árbevétele	0	10 130	41 722	356 702
Üzemi eredmény	-2 604	-10 374	-19 249	16 191

Forrás: saját szerkesztés az éves beszámoló alapján

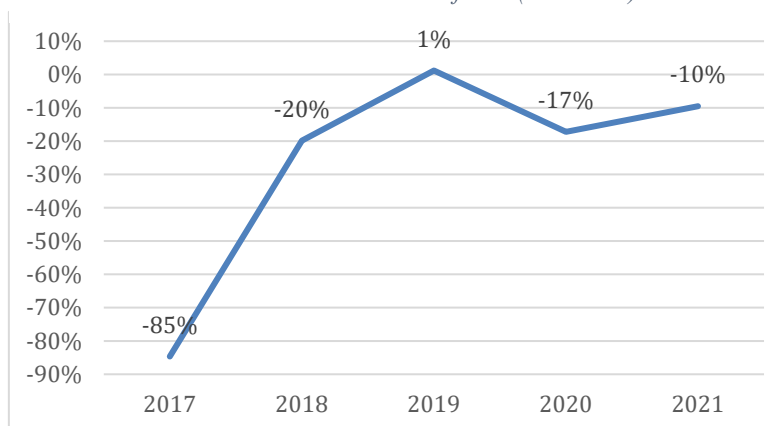
Az értékesítés nettó árbevétele 2021-re majdnem a kilencszeresére növekedett 2019-hez képest, mely nagyon kedvező volt. Ennek ok-okozati összefüggéseit érdemes vizsgálni, hogy miért történt ez a növekedés, talán sikerült-e több vevőt elérni, nagyobb megrendelések jelentek-e meg, vagy új marketing stratégia miatt történt, vagy csak idő kellett a profil váltás után. Véleményem szerint érdemes ennek alaposan utána járni, és követni a példát (amennyiben lehetséges) a következő években is, hiszen feltételezem magasabb haszonkulccsal dolgoznak. Bár az sem kizárt, hogy meglévő partnereit zavarhatja, hogy a „gyártó” is ad el közvetlenül a fogyasztóknak.

A saját tőke vizsgálatokor kiegészítő mellékletekből arra az információra jutottam, hogy a tulajdonosok több mint 30 millió forint pótbefizetést hajtottak végre ezen vizsgált időszak alatt, ez viszonylag érthető, mivel veszteséges volt a cég. Viszont felmerül a kérdés, hogy megéri-e ezek a befizetések/befektetések. Véleményem szerint el kell gondolkodni ezen, valamint azon, hogy esetleg egy külső partnerrel hosszú távú stratégia megállapodást kössön. Még lehetséges, hogy elkezdje a Hell Energy Store a felmerülő közvetett költségeit hatékonyan csökkenteni, és tevékenységét minél inkább automatizálni. Viszont az árbevétel növekedésének lehetősége miatt (ahogy a 2019 és 2021 közötti növekedés mutatta) akár kedvező leányvállalat is lehet.

Hell Automata Üzemeltető Kft.

A Hell Automata Üzemeltető Kft. a nevéből is adódóan automata üzemeltetéssel foglalkozik. Ez által az eddig elemzett leányvállalatokhoz hasonlóan úgyis lehet értelmezni,

15. ábra: Árbevétel arányos eredmény alakulása a Hell Automata Üzemeltető Kft.-nél (2017-2021)



Forrás saját szerkesztés

mint a Hell Energy Magyarország Kft. egyik üzletága.

Az elemzést az eddigi cégeknél követett logikát folytatva az eredményhatékonyság elemzésével kezdem. A diagramról rögtön kiderül, hogy csak 2019-ben volt pozitív az üzemi eredmény, ott is csak az árbevétel arányos eredmény 1%-ot mutatott, vagyis az értékesítéshez képest

az eredményhányada, ami a Hell Automata Üzemeltető Kft.-nél marad, az nagyon kevés. A

kapott adatok viszont becsapósak, hiszen egyrészt az üzemi eredmény negatív, másrészt a vizsgált időszakban az értékesítés nettó árbevétele ötvenkétszeresére növekedett 2017-ről 2021-re, ezért az üzemi eredményt és az értékesítés nettó árbevételét táblázatban is szemléltetem.

62. táblázat: Árbevétel és az üzemi eredmény alakulása a Hell Automata Üzemeltető Kft.-nél 2017-2021 (adatok ezer forintban)

A tétel megnevezése	2017	2018	2019	2020	2021
Értékesítés nettó árbevétele	38 854	447 807	1 120 347	1 504 125	2 024 773
Üzemi eredmény	-32 894	-88 865	13 397	-258 620	-192 710

Forrás: saját szerkesztés az éves beszámoló alapján

Az elemzésem következő pontja, a létszám elemzés. A Hell Automata Üzemeltető Kft.-nél jelentősen nőtt a vizsgált időszakban a létszám. Ez alapvetően pozitív változás, mert több emberi erőforrással rendelkezik a vállalkozás.

63. táblázat: A munkavállalók létszámának alakulása a Hell Automata Üzemeltető Kft.-nél 2017-2021 (adatok fő-ben)

A tétel megnevezése	2017	2018	2019	2020	2021
Teljes létszám:	3	7	12	21	48
Ebből - fizikai foglalkozásúak	2	3	6	11	1
Ebből - szellemi foglalkozásúak	1	4	6	10	47

Forrás: saját szerkesztés a kiegészítő melléklet alapján

A rövid lejáratú kötelezettségek vizsgálatát azért szeretném megjeleníteni, mert látszik, hogy jelentős mértékűek és a vizsgált időszak alatt jelentősen nőttek is. A kapcsolt kötelezettségek nagy részét a Hell Energy Magyarország Kft.-től beszerzett termékek és szolgáltatások alkotják, mely erősíti a Hell Automata Üzemeltető Kft. nagy mértékű függését az anyavállalatától.

64. táblázat: A rövid lejáratú kötelezettségek mérleg szerinti összegei a Hell Automata Üzemeltető Kft.-nél 2017-2021 (adatok ezer forintban)

A tétel megnevezése	2017	2018	2019	2020	2021
Rövid lejáratú kötelezettségek	33 090	140 964	300 264	640 468	657 713

Forrás: saját szerkesztés az éves beszámoló alapján

Az anyavállalattól való függést tovább erősíti az eredménytartalék vizsgálata. A kiegészítő melléklet adataiból látszik, hogy 2021-ig 300 millió forint pótbefizetést hajtott végre a Hell Energy, és további 195 millió forint pótbefizetést rendeltek el a saját tőke rendezése miatt.

Az adatok alapján elmondható, hogy a Hell Automata Üzemeltető Kft. inkább egy üzletág, mintsem önálló befektetés. A majdnem másfél milliárdos pótbefizetésekből, és még a Hell Energy azon kívül nem látható ráfordításaiból látszik, hogy nagyon sok pénzmennyiség megy el Hell Automata Üzemeltető Kft. működésére, mely eddig nem jött vissza, és a közeljövőben sem valószínű. A növekvő munkavállalói létszám alapján, látszódik, hogy arra törekszenek, hogy ez megforduljon, viszont a jelentős költségek ezt megakadályozzák.

Véleményem szerint, a Hell Automata Üzemeltető Kft. inkább stratégiai terv része. Elképzelhető hogy a „Coca-cola” stratégiát alkalmazza, vagyis hogy minél több helyen, szinte mindenhol megjelenjenek, és ezt a célt részben szolgálja a Hell Automata Üzemeltető Kft. is. Így elképzelhető, hogy a Hell Automata Üzemeltető Kft. nem pénzügyi befektetesként van jelen, hanem stratégiaiként.

A Hell Energy honlapjáról kiderült, hogy az automaták választékosak, különböző rágcsálnivalókat, harapnivalókat is árulnak. Ez azért fontos, hiszen már egy diverzifikált termék kínálata van az automatáknak, és árbevételét már ezzel sem tudja javítani.

(Forrás a Hell Energy honlapja)

Avalon Park Kft.

Az Avalon Park Kft. a Miskolctapolcai Avalon Resort and Spa tulajdonosa és fenntartója. Az Avalon Park Kft. szintén a Hell Energy leányvállalata, de egyben a Hell Csoporthoz köthető Avalon csoport tagja, melynek hasonlóan csoport megnevezése van, de cég struktúrában ez nem jelenik meg, hanem a nevéből és a tevékenységéből adódik. Fontos azt is megjegyezni, hogy az Avalon Park a szakdolgozatom korábban elemzett leányvállalatokkal ellentétben, már nem kötődik tevékenységben a Hell Energy-hez.



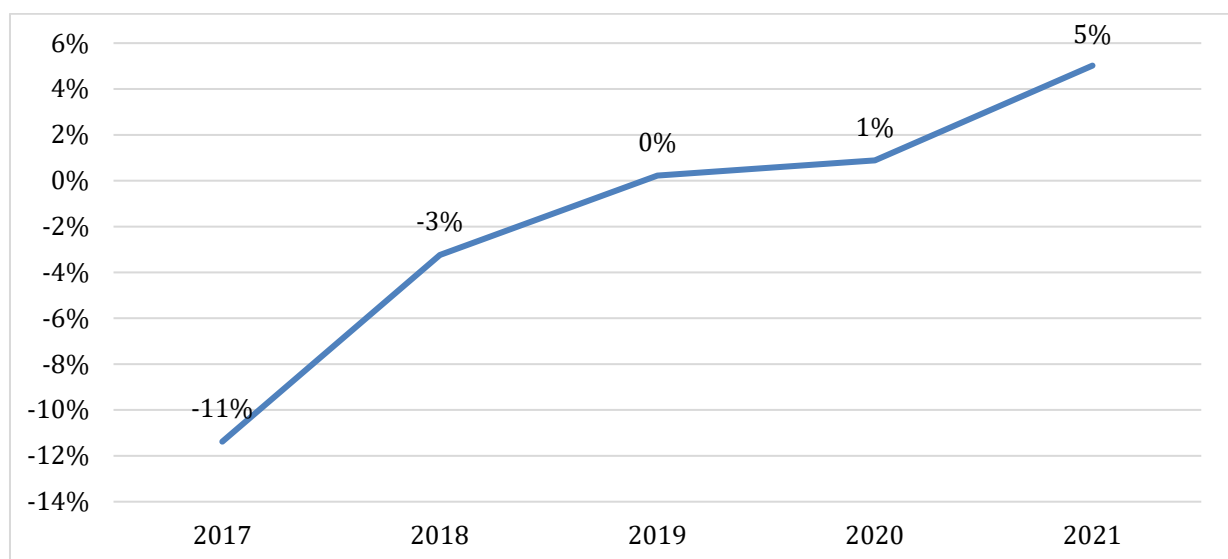
2. kép: Az Avalon Park madártávlatból

Forrás: <https://avalonpark.hu/>

Az Avalon Park a Bükk szívében található turisztikai központ, mely magába foglal szállodát, gokartpályát, játszóparkot, éttermet, konferencia központot és még sok más.

Az elemzést itt is az eredményhatékonyság vizsgálatával kezdem. A diagramról kiolvasható, hogy kedvezően növekszik az árbevétel arányos eredmény. Ráadásul még a Covid időszakban is sikerült növekednie, mely tevékenységét tekintve elég hihetetlennek tekinthető.

16. ábra: Árbevétel arányos eredmény alakulása az Avalon Park Kft.-nél (2017-2021)



Forrás: saját szerkesztés

Az üzemi eredményt és az értékesítés nettó árbevételét táblázatban is szemléltetem, abból a célból, hogy látszódjon az értékesítés nettó árbevételének és az üzemi eredménynek az értékbeli alakulása is.

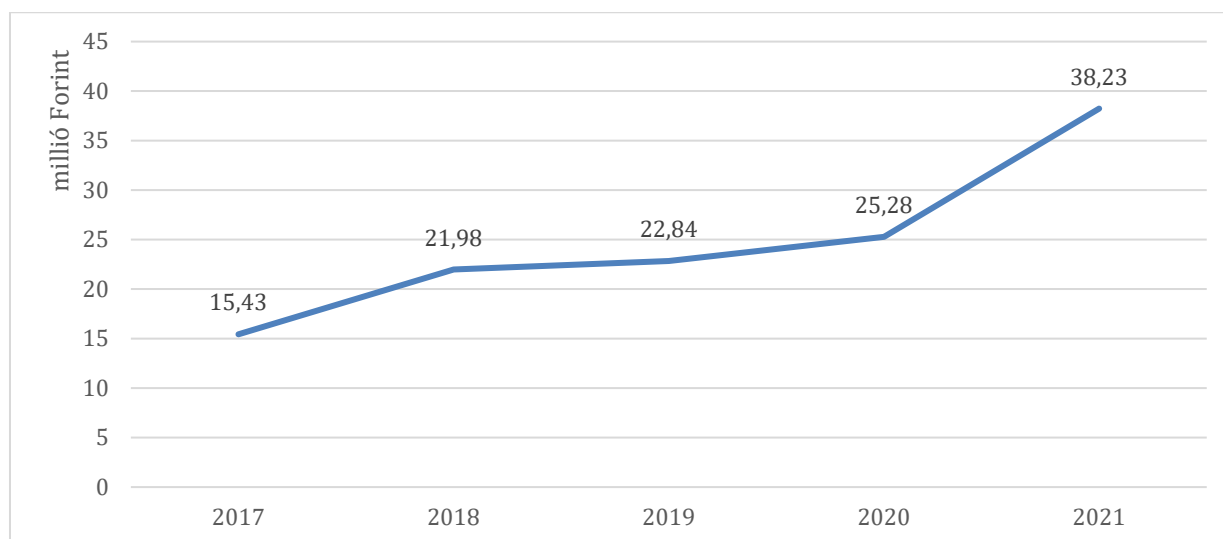
65. táblázat: Árbevétel és az üzemi eredmény alakulása az Avalon Park Kft.-nél 2017-2021 (adatok ezer forintban)

A tétel megnevezése	2017	2018	2019	2020	2021
Értékesítés nettó árbevétele	2 978 632	4 220 980	4 614 224	4 120 937	6 078 726
Üzemi eredmény	-338 989	-136 677	10 428	36 645	305 172

Forrás: saját szerkesztés az éves beszámoló alapján

Tevékenységből adóan az egy főre jutó értékesítés nettó árbevételét elemezem, mely azért is jó, hogy kedvezően alakult, mert az élményközpontoknak legnagyobb ráfordítása általában a személyi jellegű ráfordítások. A mutató kedvező alakulására az is közre játszott az árbevétel növekedésén kívül, hogy az alkalmazottak száma 2020-ban és 2021-ben csökkent.

17. ábra: 1 főre jutó értékesítés nettó árbevétel az Avalon Park Kft.-nél



Forrás: saját szerkesztés

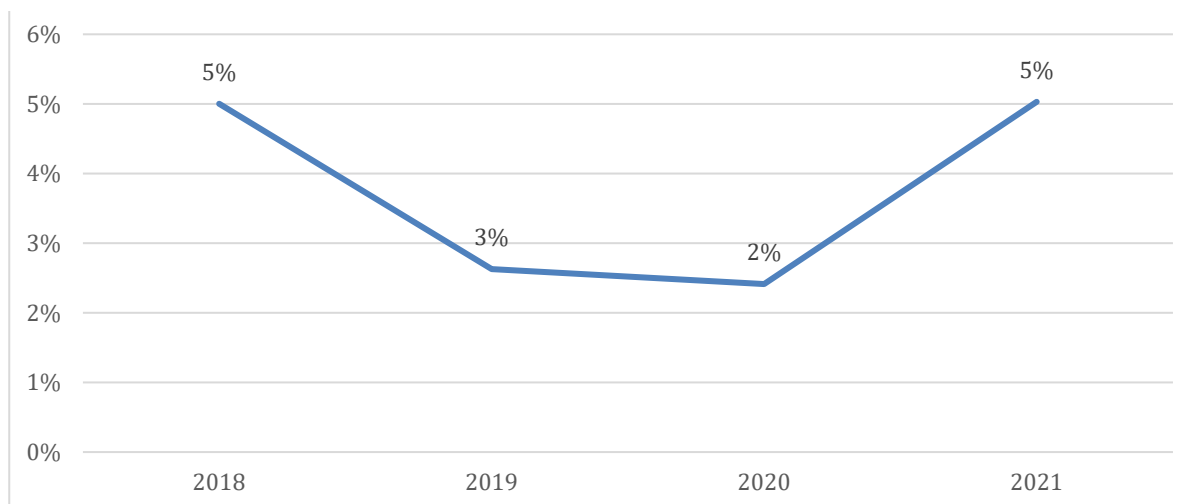
Összefoglalásként az Avalon Park az előzőleg vizsgált leányvállalatokhoz képest sokkal stabilabb lábakon áll, és a vizsgált mutatók alapján jól teljesít.

Avalon Fleet Kft.

Az Avalon Fleet Kft. 2018-ban alakult, személygépjármű és könnyűgépjármű kereskedelmével foglalkozik. Vagyis gépjárművek rövid és hosszú távú bérbeadásával foglalkozik. A beszámolóiban még az Avalon Center Kft. az anyavállalata az Avalon Fleet-nek, viszont 2023 márciusától már a Hell Energy leányvállalata lett, emiatt már én is beírom az elemzésembe.

Az elemzést az eredményhatékonyság vizsgálatával kezdem. A diagramról leolvasható, hogy kedvezőtlenül alakul az árbevétel arányos eredmény. Ennek oka az árbevétel intenzívebb növekedése, és ezt az egységnyi árbevételre jutó üzemi eredmény nem tudta lekövetni.

18. ábra: Eszközarányos jövedelmezőség (ROA mutató) alakulása az Avalon Fleet Kft.-nél (2018-2021)

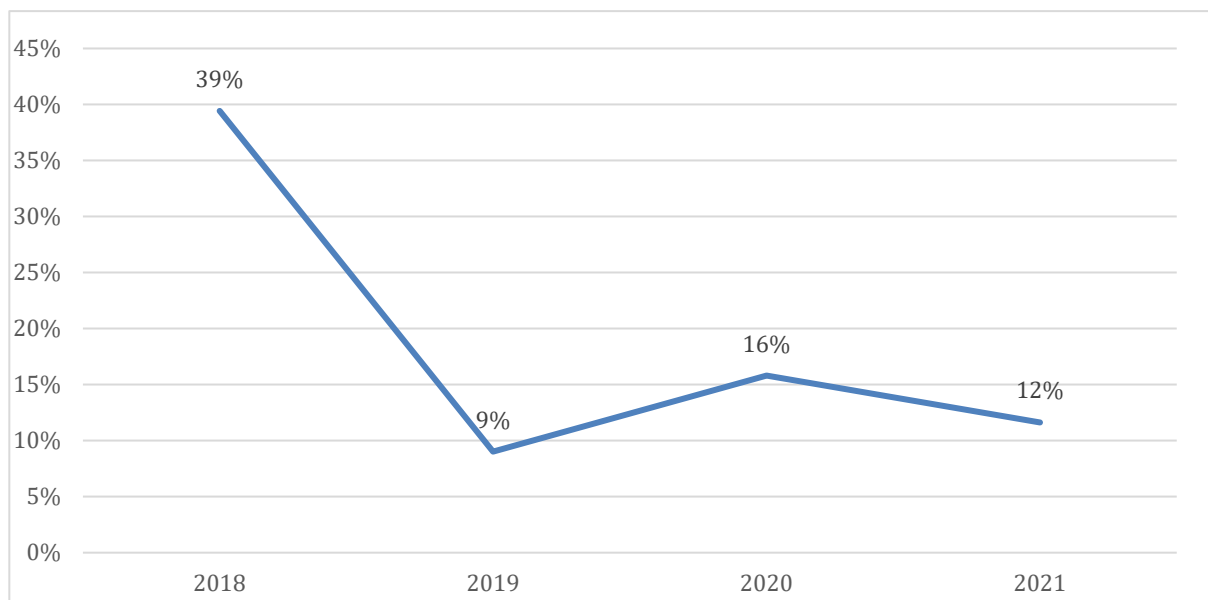


Forrás: saját szerkesztés

A tárgyi eszközöknél megállapítható, hogy évenként körülbelül egy milliárd forinttal nő a mérleg szerinti értékük, és kimondható, hogy az eszközök jelentősége és azok felhasználása jelentős mértékben befolyásolja az Avalon Fleet eredményét. Emiatt szeretnék számolni egy eszközarányos jövedelmezőséget.

Az eszközarányos jövedelmezőség ahogy a diagramon is látható, parabolászerűen alakult. Nem mondanám kedvezőtlennek, hiszen 2018-ban indult az Avalon Fleet, és az volt a cég első üzleti éve. Valamint már 2020-ban és 2021-ben látható volt egy kis növekvő tendencia.

19. ábra: Árbevétel arányos eredmény alakulása az Avalon Fleet Kft.-nél (2018-2021)

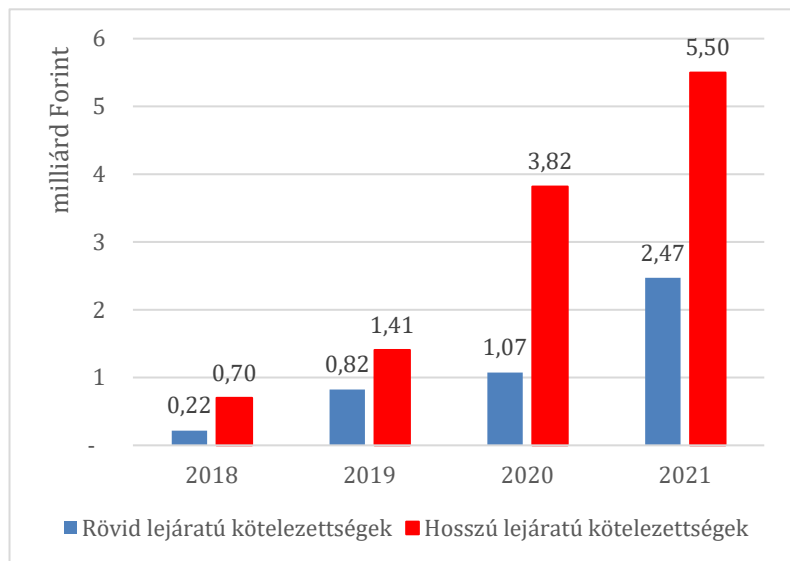


Forrás: saját szerkesztés

Az árbevétel arányos eredmény is hasonlóan alakult, viszont 2021-re nem tudott olyan szinten nőni, mint a ROA mutató.

Kötelezettségek nagy mértékben növekedtek, mely nem meglepő, ha az Avalon Fleet Kft. tevékenységét nézzük. Így emiatt a hosszú lejáratú kötelezettségek növekedése nem tekinthető kedvezőtlennek. Viszont a rövid lejáratú kötelezettségek 2021-re nagy mértékben növekedtek. Ennek oka, a kapcsolt vállalkozásokkal szembeni rövid lejáratú kötelezettségek nagymértékű növekedése (melynek tartalma előleg fizetés).

20. ábra: Kötelezettségek alakulása az Avalon Fleet Kft.-nél (2018-2021)



Forrás: saját szerkesztés

Összefoglalásként mivel egy pár éve indult cégről van szó, és az adatok eleinte csak egy induló vállalkozást mutatnak, így konkrétumokat nem tudok leszűrni. Viszont tény, hogy a jelenlegi adatok segítségével arra lehet következtetni, hogy jövedelmező, nyereséges vállalkozás lesz belőle. Tevékenységéből adódóan sok tőkét és hosszú lejáratú kötelezettséget igényel, mely miatt kulcsfontosságú lesz ezek fedezésén kívül az új eszközök előlegéhez szükséges fedezet előteremtése is. Viszont ha kitekintünk a Hell Csoportra, akkor hasznos, hogy van a cégcsoportnál egy ilyen tevékenységet végző cég, ami bérbe adhatja, lízingelheti cégcsoport többi tagja számára a gépjárműveket, emiatt stratégiai szempontból hasznos, hogy a cégcsoport rendelkezik egy ilyen tevékenységet végző társasággal, viszont tőkeigényessége miatt nem kedvező.

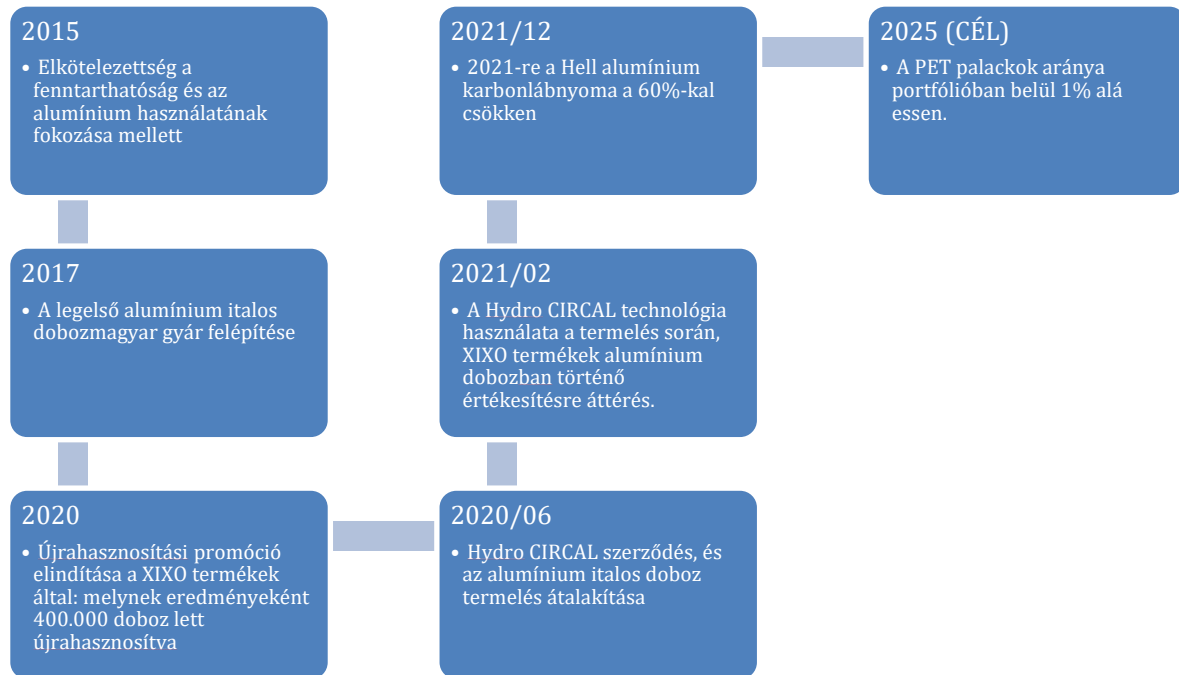
A Hell Energy a jövőben? Kitekintés a lehetőségekre

A Hell több lehetőségekkel és kockázatokkal is rendelkezik, ezeken szeretnék végig menni annak érdekében, hogy stratégiai szempontból is elemezhessem a vállalatot. Ebben a fejezetben nem a mutatószámoké lesz a szerep, hanem inkább a Hell stratégiájának, versenyelőnyeinek, valamint a lehetőségeinek bemutatásáról fog szólni ez a fejezet. Ebben a fejezetben szeretnék átmenni egyrészt a napjaink legforróbb témái mentén, mint a környezetvédelem, a gazdasági kitekintés, a társadalmi hatás, valamint a Hell Energy egyik vélhető céljáról a további növekedésről. Lesz-e plafonja? Megtorpan-e?

Környezetvédelem

A mai napokban már szinte hasonlóan létfontosságú tényező, különösen az üdítőital iparágban a környezetvédelem. A 2021-ben kibocsátott Hell kötvénynek célja, hogy a Hell Energy-nél a termékportfólión belül a műanyag PET palackok aránya 1% alá essen. Az interneten a kötvénykibocsátás információs dokumentumából el lehetett jutni a Hell környezetvédelmi stratégiájára. Erre az interjú során kitértem, és a válaszaik alapján jól haladnak a cél elérésében. Hiszen már 2% alatt vannak. Véleményük szerint nem éri őket hátrány a portfólió átalakításából. Ezt részben pár nyugati országban már jó ideje érvényben lévő betétdíjjal magyarázták, valamint azzal, hogy a tapasztalataik alapján a fogyasztók az alumínium italos doboz irányába mozdulnak el.

21. ábra: A Hell Energy fenntarthatósági stratégiája



Forrás: saját szerkesztés a Hell Green Framework információs dokumentuma alapján

A fenti ábra mutatja a Hell Energy fenntarthatósági mérföldköveit, melyen még látszik az 1%-os cél is, amit az előbb említettem. Mindenesetre az elképzelés elég egyedi az FMCG iparágban belül, hiszen eddig a PET palackok uralták és valamennyire még most is uralják a boltok polcait. Hasonló környezetvédelmi ötletek eddig is voltak és vannak az iparágban, például a Coca-cola nemrégiben 2022 végén bevezette az új palackhoz rögzített kupakokat, aminek a célja, hogy több műanyag kerüljön újrahasznosításra. Viszont ha kitekintünk, akkor láthatjuk, hogy az üdítőitalos PET palackok a környezetszennyezés egyik szimbóluma a mai napokban. Egy PET palack teljes lebontásához 450 év szükséges.

(HVG és National Geographic cikkek alapján)

Bértöltés, mint stratégiai lehetőség

A Hell Energy szabad kapacitásának kihasználása érdekében bértöltést végez. Ilyen bértöltött termék például az ALDI Magyarország Élelmiszer Bt. által forgalmazott *Flying Power* energiatálal is. Ezzel elsőnek én is az áruházakban találkoztam, amikor láttam a dobozon a Hell Energy Magyarország Kft. nevét. Valamint azért szeretnék erre kitérni, mivel a Hell portfóliójának egyik legjelentősebb terméke az energiatálalok. Az interjú során kíváncsi voltam, hogy nem éri-e hátrányosan a Hell-t, hiszen ők maguk is energiatálalokat forgalmaznak és az ára is kedvezőbb, mint Hell energiatálaloknak.

Az interjúalanyaim véleménye, hogy a Hell energiatálalok egy teljesen más közönséget céloznak meg, más célcsoportja van, mint az áruházak saját márkás energiatálalainak. Bár valamennyire biztos elvesz a Hell energiatálalok részesedéséből. Viszont véleményem szerint az egyik előnye ennek, hogy ők csinálják a bértöltést és ebből ők ugyanúgy kiveszik a részesedésüket, hiába nem ők adják el. Az interjú során kiderült, hogy legtöbbször a bértöltést igénybe vevő cégek saját hozott alapanyagból töltetnek. „Szörpöket” hoznak, melyeket a Hell betölti. Viszont a Hell már csak nagyobb volumenű megrendeléseket vállal el. Az interjú során felmerült az a kérdés bennem, hogy lehet sok üres kapacitása van a Hellnek, de kiderült, hogy

ez egyáltalán nincs így. Megerősítettek, hogy már csak a nagyobb megrendelések elfogadását vállalják.

Az interjú során azt is említették még, hogy ezekkel a cégekkel a jó kapcsolat teremtés a cél. Azáltal látják, hogy a saját márkás termékük milyen minőségben készülnek. Megtapasztalják, hogy a Hell milyen beszállító és mennyire jó együtt dolgozni, onnantól akár a Hell energiatalok is bejuthatnak egy olyan áruházláncba, ahova eddig még nem tudtak. Ez a stratégia természetesen külföldi partnerekkel, nemzetközi áruházláncokkal érvényesül, mint például az Aldinál.

(Forrás: Trademagazin.hu és az interjú)

A térség kihasználása

A Hell Csoport tevékenységének nagy része Borsod-Abaúj-Zemplén vármegyében történik. A bevezetésben is látható, hogy a Hell Energy Magyarország Kft.-nek egyedül a székhelye található Budapesten. Nyilvános információk alapján könnyen kideríthető, hogy a Hell Csoport a térségnek igen nagy munkaadója, hiszen körülbelül 1 000 főt alkalmaznak. De a térség fejlesztése miatt, jelentős támogatásokban részesül a Hell, ilyenek például beruházási hitelek, adótámogatások. Így elmondható, hogy a Hell a térség adta lehetőségeket törekszik minél jobban kihasználni. Természetesen ezt nem hiába kapja, megvannak a támogatások elvárásai, jogcímei. Véleményem szerint kedvező hogy kapja a támogatásokat, mivel a növekedés elősegítésében van szerepe.

A térség adta lehetőségekkel kihasználás egyik ékes példája a társasági adó. Mint ahogy korábbi fejezetben említettem a Hell Energy Magyarország Kft. alig fizet társasági adót. Ebből többféle előny származik, mint ahogy említettem csökkentett adóterhekkel rendelkezik a Hell, ami segíti a cég likviditási helyzetét és növeli a nyereségét. Ezen megtakarításokat akár fejlesztésekre is használhatják, mely által javíthatják a cég hatékonyságát és eredményességét. Ha kifelé tekintünk, akkor pedig a versenytársakhoz képest versenyképesség növelő hatása van. De ezeknek társadalmi hatása is van, hiszen a térség fejlesztésével az adójuk a közösségi szerepvállalásban látható; életminőség, munkahelyek, lehetőségek.

Növekedés fenntarthatósága

A Hell Energy a szakdolgozatom alapján is kimondható, hogy rohamléptekben fejlődik. Viszont felmerül a kérdés, hogy meddig lehet ezt fenntartani. Elsősorban itt a tulajdonosok és vezetés szempontjait kell nézni. Hiszen különböző szempontjaik lehetnek akár az osztalék, cégérték növelés vagy esetleg más meghatározott célok is lehetnek. Viszont én ilyen információkkal nem rendelkezek, csak találgatni tudnék. Inkább ebben a fejezetben a jelen gazdasági helyzetre térnék ki. A pandémia okozta korlátozások, a szórakoztatói ipari szektorok visszaesése mind negatívan hatott az energiatalok és az üdítőitalok keresletére. Globális viszonylatban az ellátási láncok is akadoztak, a Hell gyors és jelentős mértékben alapanyag felhalmozásával válaszolt, melyet a mérlegadatok és a kiegészítő melléklet is alátámaszt. De ennek sajnos koránt sincs vége, az Orosz-Ukrán háború következtében az energia árak jelentősen növekedtek ezzel megnövelve a termelési költségeket. A háború következtében nőtték az üzemanyag árak is, mely a logisztikai költségeket növelték. Továbbá jelenleg Magyarországon zajló infláció hatása pedig a keresletet csökkentette, a fogyasztók ilyenkor hajlamosak olcsóbb termékeket vásárolni, így elképzelhető hogy az alacsony árakkal rendelkező versenytársak italait, például az áruházak saját márkás italait választják a fogyasztók.

A Pandémia alatt a Hell élt a hitel moratórium lehetőségével, ennek visszacsapódása elképzelhető a 2022. évi üzleti évben. Az interjú alanyaim szerint viszont a moratórium összességében kedvező szerepet játszott közre a Hell-re nézve. A pozitív tényezőket külső szemmel nem láthatom, hiszen a pénzmennyiség felhasználásáról sincs információm. Viszont a Hell kibocsátott kötvényt 2021-ben, melyet pontosan forintról forintra nem tudhatok, mire költötték el. Ez által elképzelhető, hogy részben a meglévő hiteleit csökkentették ezáltal csökkentve a pénzügyi ráfordításokat.

A Hell Energy-nek jelenleg új raktár beruházása zajlik, ezáltal tovább növeli a szűkös kapacitásait. Ilyen kapacitás növelő beruházások bővítése általában előnyös egy vállalkozásra nézve, hiszen a termékeire van kereslet. Továbbá előnyös, mivel versenyképességét növeli a Hell-nek, valamint költségmegtakarítással is járhat. A havi csúcsok is könnyebben elvégezhetőek, valamint akár növekvő ízpalletát is kínálhat, és a portfólió is bővíthet az új raktárnak köszönhetően.

Interjú alanyaim véleménye, hogy inkább a növekedés üteme lassult most le, de a Csoport növekedése nem állt meg. Véleményem hasonló, viszont a jelenlegi gazdasági környezet kiszámíthatatlansága alapján egy kis mértékű romlás is elképzelhető, ha nem sikerül megfelelő árbevételt generálni a Hell Energy-nek.

VIII. Összefoglalás

A szakdolgozatomban a Hell Energy Magyarország Kft. vagyoni, pénzügyi és jövedelmezőségi helyzetét vizsgáltam 2017-től 2021-ig. A dolgozatomban tartalmaz egy interjút a cég képviselőivel, valamint a jelen gazdasági helyzetre is kitértem.

A Hell Energy megítéléséhez többféle módszert alkalmaztam, próbáltam minél több szempont alapján szemügyre venni, és olyan tényezőket is vizsgáltam, melyek a szakdolgozatomban eredeti témavázlatában nem voltak. Ezeket időközben az adatok keresésekor és értelmezésekor realizáltam, így például a Hell Csoportra is kitértem nyert a szakdolgozatomban, mely a Hell Energy Magyarország Kft.-re nagy hatással rendelkezik.

Az elemzésem akarva-akaratlanul már a bevezetésben elkezdődött. Hiszen nem csak a Hell áttekintését írtam abban a fejezetben le, hanem iparági jellemzőit, piaci pozícióját is röviden elemeztem. De ezt hosszasan kifejtettem koncentrálni a Hell Energy lehetőségeire a VII. fejezetben.

Az elemzést a vagyoni helyzet elemzésével indítottam, melynek fő forrása az éves beszámoló mérlege. A vizsgálathoz vertikális és horizontális módszert is használtam. A vertikális módszer szerint vizsgáltam az eszközállomány és a forrásállomány összetételét. Az eszközállomány elemzése során kedvezőtlen gazdálkodást nem tapasztaltam. A mutatók megerősítettek, hogy a Hell Energy jól tud gazdálkodni az eszközeivel. A források szerkezet vizsgálása során azt tapasztaltam, hogy a saját tőke és az idegen tőke aránya kedvezőtlenül alakul. Különböző módszerek segítségével, mint a kamatfedezeti mutató számítása rámutatott, hogy fizetésük gondtalanul megy. Viszont a hitelminősítés és az eszközök fedezettsége miatt javasolt a Hell-nek növelni a saját tőkéjét a jövőben. A vizsgált időszak alatt látszott továbbá, hogy a Hell Energy rengeteg tőkét visszaforgat a vállalkozásba, ezáltal növeli a vállalkozás fejlődésének ütemét.

A pénzügyi helyzet vizsgálata során többféle módszertannal dolgoztam. Elsőnek likviditási elemzéssel kezdtem, ahol az eredmények kedvező alakulása volt tapasztalható, minden évben a likviditási mutató 100% feletti értéket mutatott. Rendkívül kedvező a Hell fizetőképessége, likviditási problémákkal nem küzd az általam számolt értékek szerint. Továbbá az eladósodottság sem veszélyezteti a Hell Energy-t. Erre a következtetésre jutottam az adósságállomány vizsgálata során, ahol bár látni lehetett, hogy rendkívül magas kötelezettségekkel rendelkezik a Hell, de ezeket képes fizetni. Itt az előző bekezdésben is olvasható javaslatot erősíteném meg, hogy a saját tőke arányának növelésével nagyobb stabilitást érhet el a Hell Energy. A szakdolgozatomban a likviditási mérleg vizsgálatának lehetőségét is belevettem, melyet sajnos külső mérlegelemzőként el kellett hogy vessek. A pénzügyi helyzetet még a nettó forgótőke számításával is alátámasztottam, melyeknél kiugróan magas értékeket kaptam. Vagyis a rövid távú eszközeik a forgóeszközökkel fedezve vannak. A pénzügyi helyzet vizsgálatát pedig a cash flow kimutatás vizsgálatával zártam. A cash flow kimutatásból nem egyértelműen kedvező eredményeket kaptam. Véleményem szerint Hell Energy-nek a működési pénzáramlás növekedésének javítását kell kitűzni célul, vagyis hogy a működési pénzáramlás aránya legyen legnagyobb a pénzbevételek között. A Hell Energy kockázatainak számolására tőkeáttételi mutatókat is számoltam, melyek a mellékletekben találhatóak.

A következő nagyobb fejezet a jövedelmezőség elemzése, melynek során a Hell által számított jövedelmezőségi mutatókat véleményeztem és számoltam újra, ha kellett. Az árbevétel-arányos jövedelmezőség vizsgálata során más képlettel számoltam, mint a Hell Energy tette, de csak kicsit lett rosszabb a mutatószám mint az övéké. Jelenleg biztató növekedés látható az árbevétel-arányos jövedelmezőség elemzésekor, egyedül 2017-ben és 2019-ben teljesített rosszabbul a mutató. A tőkearányos jövedelmezőség (ROE) és az eszközarányos jövedelmezőség (ROA) is hasonlóan teljesített, kivéve a bér- és létszámarányos jövedelmezőség, ami annyira nem követte le a 2020. és a 2021. évi adatokat, ott kicsit jobban megtört a növekedés. Viszont a részletesebb elemzés miatt DuPont módszerrel felbontottam a ROE és a ROA mutatókat. A felbontás során látszott, hogy a marginális jövedelem kedvező növekedésnek indult, míg az eszközök forgási sebessége kedvezőtlenül csökkenésnek, a saját tőke multiplikátor pedig stagnált. Viszont ezek nem kedvezőtlenek. A jövedelmezőséget komplexen kell értelmezni, külső mérlegelemzőként ezt sajnos annyira nem látom át, mivel nagyon sok tényezőtől is függ, ezért is próbáltam minél több mutatót számolni, és többet megtudni a Hell Energy pénzügyi helyzetéről. Összeségében viszont kimondható, hogy kedvezően alakul a pénzügyi helyzet.

A hatékonyság vizsgálatát minden vállalkozás életében nagy figyelem kell hogy kísérje. Nincs olyan vállalkozás, amely 100%-ban hatékonyan ki tudná használni az erőforrásait, viszont arra kell törekedni, hogy ez minél jobban ki legyen használva a vállalkozás érdekének megfelelően. A hatékonyság elemzése segít továbbá tisztán látni, milyen hiányosságok és hátrányok vannak a vállalkozás életében. A Hell Energy hatékonyság elemzésére komplex hatékonysági és parciális hatékonysági mutatókat képeztem. A komplex hatékonyság az általam számított nagy súlyozás ellenére is kitűnő értékeket mutatott. A parciális hatékonyság vizsgálatánál többféle erőforrás hatékonyságát vizsgáltam. Az élőmunka hatékonyságánál növekedés volt tapasztalható, míg a bérhatékonyságnál csökkenés volt látható. Stagnáltak viszont a termelési költségek hatékonysága és az eszközök hatékonysága, továbbá csökkent a tőkehatékonyság is. Véleményem szerint a hatékonyság kedvező, a kedvező komplex hatékonyság miatt. Viszont a Hell-nek érdemes a hatékonyságát tovább vizsgálni ezeknek a mutatóknak az alapján, és ok-okozati összefüggéseket keresni, melyek alapján dönthetnek a továbbiakban.

Mindent összevetve egyedi szinten a Hell Energy Magyarország Kft. stabilan működő és dinamikus vállalkozás. Számok alapján látható, hogy a menedzsment célja a Hell további fejlesztése, amelyre a mutatószámok alapján minden esélye megvan. Az éves beszámolóinak egyedi elemzésének végére ért az elemzésem, és innentől egy interjú bemutatása következik.

2023. áprilisában lehetőségem volt interjút készíteni a Hell Energy két controlling munkatársával. Az interjút több okból is sikeresnek ítélem meg. Először is szerettem volna a Hell-nél alkalmazott módszertanokat megismerni, és ezáltal következtetéseket bemutatni és levonni ahol lehetséges, ez úgy érzem sikerült. Jó volt hallani, hogy az egyetemen tanult anyagokat a valóságban hogyan használják és kicsit visszaemlékezni a digitalizáció a controllingban órákra vagy a taktikai és operatív tervezés órákra. De megismerhettem az interjú során, hogyan (nem) alkalmazzák az éves beszámolót elemzésre és még sok mást is. Valamint ebben a fejezetben teszteltem az interjú során sokat hangoztatott rugalmasságot is. Rugalmasság vizsgálata során többféle tényezőt és módszertant elővettem, és végig elemeztem, és arra jutottam, hogy igazuk volt. A Hell egy rugalmas vállalat.

A következő nagy fejezetben a Hell Csoportra tettem kitekintést. Ahogy a bevezetésben is látható volt, egy igen nagy vállalat csoportról van szó. Leszűkítve, hogy a szakdolgozatkészítési követelményeknek is megfeleljek a Hell Energy Magyarország Kft. leányvállalatait vizsgáltam meg röviden. A leányvállalatai megkülönböztethetőek tevékenységhez szorosan kapcsolódó és nem szorosan kapcsolódó leányvállalatra. Szorosan kapcsolódók a Quality Pack Zrt., a Hell Energy Store Kft. és a Hell Automata Üzemeltető Kft. Ezekből a cégekből csak a Quality Pack az, ami nyereségesen működött, és viszonylag stabil jövőkép áll előtte. A másik két szorosan kapcsolódó leányvállalatra sajnos ez nem mondható el, ezt a mutatók is alátámasztják. A mutatók és az adatok alapján látható, hogy törekszenek a fejlődésre. A jelen adatok elég rosszak, legfőképp a Hell Automata Üzemeltető cégnél. Viszont az is elképzelhető, hogy ezen cégek működésében nem a jövedelemszerzés a cél, hanem más, egyéb stratégiai okok. Az Avalon Park Kft. az egyik olyan cég, ami nem a Hell Energy tevékenységéhez kapcsolódik, turisztikai központként egy stabilan és jól működő vállalkozásról van szó. Az Avalon Fleet Kft. pedig egy nemrég, 2018-ban alakult gépkocsi járműveket bérbeadó cég. Induló céggként nehéz külső szemmel elemezni, mindenesetre az adatok alapján véleményem szerint van benne potenciál.

Az utolsó elemzési fejezetben pedig megpróbáltam kifelé nézni, mind a jelen gazdasági helyzetre, valamint olyan társadalmi érintő tényezőkre, mint környezetvédelem és térségben betöltött szerepe a Hell Csoportnak. De próbáltam stratégiai szemmel is nézni egy kicsit, és írni a Hell Energy bértöltéséről és a stratégiai szerepéről. Ezek alapján pedig a Hell Energy jövőjére próbáltam levonni következtetéseket, előrejelzéseket megállapítani melyek remélhetőleg megállják a helyüket. Ezáltal egy keretes szerkezetet adva a szakdolgozatomnak.

Összevetve mindent a Hell Energy Magyarország Kft. egy jól gazdálkodó vállalkozás, mely az intenzív növekedés mellett is képes stabilan fenntartani a biztos működését. Viszont nagyon fontos kiemelnem, hogy a vállalkozást önmagában elemezni nem elégséges, hanem cégcsoportban kell nézni, hiszen a cégek között jelentős kapcsolatok vannak, és ezek figyelmen kívül hagyása jelentősen torzíthatja a kapott eredményeket. A közeljövőben véleményem alapján a szakdolgozatban látható növekedés a jelen gazdasági körülmények hatására ellaposodik. Az interjú során pedig hasonlóan megerősítették ezt a tényt. Továbbá a jövőben a költségek intenzívebb növekedése tapasztalható a gazdasági helyzet alapján, emiatt a Hell Energy Magyarország Kft. egyik legfontosabb célkitűzésének az árbevétel maximalizálásának kellene lennie.

Köszönet nyilvánítás

Nagyon szépen köszönöm a lehetőséget Ling Tamásnak a Hell Csoport gazdasági igazgatójának és Hankó Edinának a KPMG Tanácsadó Kft. igazgatójának, hogy összehoztak az interjú alanyokkal!

Köszönöm szépen továbbá interjú alanyaimnak, Sebestyén Mártának és Mustos Dánielnek a segítségüket és a közreműködésüket!

Továbbá, hálás vagyok és köszönöm a segítséget belső konzulensemnek Kresalek Péternek és külső konzulensemnek Zánócz Anettnek!

Valamint a családomnak és a barátaimnak köszönöm szépen a segítséget és a türelmet!

IX. Felhasznált források

Szakirodalom:

1. SZEKERES Alexandra, DÉKÁN Tamásné Orbán Ildikó (2018) Egy vállalat fizetőképességének vizsgálata nemzetközi számviteli viszonylatban
2. NÁBRÁDI András, PETŐ Károly, BALOGH Viktória, SZABÓ Erika, BARTHA Andrea, KOVÁCS Krisztián (2009) Efficiency indicators in different dimension
3. ZÉMÁN Zoltán, BÉHM Imre (2016) A pénzügyi menedzsment controll elemzési eszköztára
4. KOVÁCS Dániel Máté, MOHL Gergely (2012) A Vállalati likviditásmenedzsment számviteli támogatása
5. SUBRAMANIAN Krishnamurthy Venkata (2008) Financial Statement Analysis (10th edition)
6. BÁN Erika, KRESALEK Péter, Dr. PUCSEK József (2017) A vállalati gazdálkodás elemzése
7. Dr. BÍRÓ Tibor, KRESALEK Péter, Dr. PUCSEK József, Dr. SZTANÓ Imre (2016) A vállalkozások tevékenységének komplex elemzése
8. ZÉMÁN Zoltán, BÉHM Imre (2019) Módszertan vállalkozások pénzügyi teljesítményének mérésére
9. Dr. PAÁR Dávid, Dr. AMBRUS Rita Anna, Dr. SZÓKA Károly (2021) Gazdasági elemzés a beszámolók információi alapján
10. KÖRMENDI Lajos, TÓTH Antal (2016) A controlling alapjai
11. BARANYAI Zsolt, FENYVES Veronika, PUPOS Tibor, TAKÁCS István, TARNÓCZI Tibor (2013) Gazdasági elemzés (elméleti jegyzet)
12. CHIKÁN Attila (2020) Vállalatgazdaságtan
13. SAMUELSON Paul A., NORDHAUS William D. (2016) Közgazdaságtan
14. Dr. SZTANÓ Imre (2022) A számvitel alapjai
15. JUHÁSZ Lajos (2015) Üzleti tervezés alapjai
16. HOLICZA Péter, TOKODY Dániel (2016) Marketingmenedzsment a magyar piacon: A Hell Energy esettanulmány

Hivatalos források:

17. 2000. évi C. törvény a számvitelről
<https://net.jogtar.hu/jogszabaly?docid=a0000100.tv>

18. A Hell Energy Magyarország Kft. és leányvállalatainak éves beszámolóí: <https://e-beszamolo.im.gov.hu/oldal/kezdolap> (Letöltve: 2023.02.26.)
 19. A Központi statisztikai hivatal adatai: <https://www.ksh.hu/https://www.ksh.hu/interaktiv/kaleidoszkop/kaleidoszkop.html?lang=hu> (Letöltve: 2023.04.28.)
 20. Az Opten adatbázisa <https://www.opten.hu/hell-energy-magyarorszag-kft-c0109729429.html> (Letöltve: 2023.04.08.)
- Internetes források:**
21. A Hell Energy Kft. egyéb közzétételei: <https://www.hellenergy.com/befektetoknek/> (Letöltve: 2023.03.18.)
 22. Hell Automata Üzemeltető információi: <https://www.hellenergy.com/hell-automata/> (Letöltve: 2023.03.18.)
 23. A Hell Energy Green Bond Framework információs dokumentuma (2021): https://www.hellenergy.com/wp-content/uploads/2021/07/HELL_GreenBondFramework_2021.pdf (Letöltve: 2023.03.26.)
 24. Elemzőközpont.hu (2023) ROE, ROA, ROI mutatók: melyik vállalat működik hatékonyabban? <https://elemzeskozpont.hu/roe-roa-roi-mutatok-melyik-vallalat-mukodik-hatekonyabban> (Letöltve: 2023.03.29.)
 25. PWC (2021) Munkaerőpiaci preferencia felmérés https://www.pwc.com/hu/hu/sajtoszoba/2021/munkaeropiaci_preferencia_felmeres_2021.html (Letöltve: 2023.03.26.)
 26. Nicolas Bouliane (2023) The Pfand system: how to return bottles in Germany <https://allaboutberlin.com/guides/pfand-bottles> (Letöltve: 2023.04.20.)
 27. Trade magazin (2023) HELL became ALDI's international supplier <https://trademagazin.hu/en/az-aldi-nemzetkozi-beszallitoja-lett-a-hell/> (Letöltve: 2023.04.19.)
 28. Laura Parker (2019) How the plastic bottle went from miracle container to hated garbage <https://www.nationalgeographic.com/environment/article/plastic-bottles> (Letöltve: 2023.04.20.)
 29. Tudatosvasarلو.hu (2010) Kockázatos az energiaital fogyasztása <https://tudatosvasarlo.hu/kockazatos-energiaital-fogyasztasa/> (Letöltve: 2023.04.20.)
 30. HVG (2022) Átalakítja a Coca-Cola a kupakjait, hogy ne lehessen csak úgy eldobálni https://hvg.hu/kkv/20221215_Megvaltozik_a_CocaCola_kupakja_januartol (Letöltve: 2023.04.22.)

X. Képek, ábrák és táblázatok jegyzéke

Képek:

1. kép: A Hell energiáit

Forrás: <https://www.instagram.com/hellenergy/?hl=en>

(Letöltve: 2023.04.13.)

2. kép: Az Avalon Park madártávlatból

Forrás: <https://avalonpark.hu/>

(Letöltve: 2023.04.28.)

Ábrák:

1. ábra: A Hell Csoport struktúrájának felépítése

2. ábra: A Hell Energy SWOT-elemzése

3. ábra: A beszámolók fajtái

4. ábra: Eszközfőcsoportok megoszlása (2017-2021)

5. ábra: A Tárgyi eszközök használhatósági foka (2017-2021)

6. ábra: A nettó likviditás alakulása

7. ábra: Nettó forgótőke ellátottság (%)

8. ábra: A ROA mutató felbontása

9. ábra: A ROE és ROA mutató felbontása, és a közöttük lévő kapcsolat

10. ábra: 1 főre jutó adózás előtti eredmény 2017-2021

11. ábra: Komplex hatékonyság alakulása a Hell Energy-nél 2017-2021

32. ábra: Árbevétel arányos eredmény alakulása a Quality Pack Zrt.-nél (2017-2021)

13. ábra: Egy főre jutó értékesítés nettó árbevétele Quality Pack Zrt.-nél (2017-2021)

14. ábra: Anyagjellegű ráfordításokra jutó nettó árbevétel

15. ábra: Árbevétel arányos eredmény alakulása a Hell Automata Üzemeltető Kft.-nél (2017-2021)

16. ábra: Árbevétel arányos eredmény alakulása az Avalon Park Kft.-nél (2017-2021)

17. ábra: 1 főre jutó értékesítés nettó árbevétele az Avalon Park Kft.-nél

18. ábra: Eszközarányos jövedelmezőség (ROA mutató) alakulása az Avalon Fleet Kft.-nél (2018-2021)

19. ábra: Árbevétel arányos eredmény alakulása az Avalon Fleet Kft.-nél (2018-2021)

20. ábra: Kötelezettségek alakulása az Avalon Fleet Kft.-nél (2018-2021)

Táblázatok:

1. táblázat: Egy vállalkozás külső és belső érintettjei
2. táblázat: Egy vállalkozás külső és belső érintettjei
3. táblázat: Befektetett eszközök megoszlása 2017-2021 (adatok %-ban)
4. táblázat: Tárgyi eszközök megoszlása 2017-2021 (adatok %-ban)
5. táblázat: Gépek, berendezések, járművek részaránya 2017-2021 (adatok %-ban)
6. táblázat: Befektetett pénzügyi eszközök megoszlása 2017-2021 (adatok %-ban)
7. táblázat: Forgóeszközök alakulása 2017-2021 (adatok ezer forintban)
8. táblázat: Készletek alakulása 2017-2021 (adatok %-ban)
9. táblázat: Készletek értékvesztése 2017-2021 (adatok ezer forintban)
10. táblázat: Vásárolt eszközök részarányának alakulása (adatok %-ban)
11. táblázat: Követelések alakulása 2017-2021 (adatok %-ban)
12. táblázat: Tőkeellátottság 2017-2021 (adatok %-ban)
13. táblázat: Tőkearányos adózott eredmény 2017-2021 (adatok %-ban)
14. táblázat: Eredménytartalék részaránya 2017-2021 (adatok %-ban)
15. táblázat: Eredménytartalék 2017-2021 (adatok ezer forintban)
16. táblázat: Idegentőke 2017-2021 (ezer forintban)
17. táblázat: Passzív időbeli elhatárolások 2017-2021
18. táblázat: Céltartalékok aránya 2017-2021 (adatok %-ban)
19. táblázat: Kötelezettségek 2017-2021 (adatok %-ban)
20. táblázat: Kamatfedezeti mutató 2017-2021
21. táblázat: Kötelezettségek áruszállításból és szolgáltatásból (Szállítók) részaránya 2017-2021 (adatok %-ban)
22. táblázat: Átlagos szállítói futamidő 2017-2021 (adatok napokban)
23. táblázat: Hitel struktúra mutatók 2017-2021 (adatok %-ban)
24. táblázat: Befektetett eszközök fedezete „A” és „B” mutatók 2017-2021 (adatok %-ban)
25. táblázat: Pénzhányad mutató (adatok %-ban)
26. táblázat: Dinamikus likviditás mutató 2017-2021
27. táblázat: A likviditási mérleg
28. táblázat: Az Eladósodottsági mutató 2017-2021 (adatok %-ban)
29. táblázat: Az adósságállomány fedezettségét elemző mutatók 2017-2021
30. táblázat: Eladósodás 2017-2021 (adatok ezer forintban)
31. táblázat: Adósságállomány változása 2017-2021 (adatok ezer forintban)

Táblázatok (folytatása):

32. táblázat: Nettó forgótőke 2017-2021 (adatok ezer forintban)
33. táblázat: Cash flow összetevői 2017-2021
34. táblázat: Adósságfedezeti mutató 2017-2021 (adatok %-ban)
35. táblázat: Működési cash flow arány 2017-2021 (adatok %-ban)
36. táblázat: Árbevétel-arányos jövedelmezőség 2017-2021 (adatok %-ban)
37. táblázat: Árbevétel-arányos jövedelmezőség cash flow alapján 2017-2021 (adatok %-ban)
38. táblázat: Tőkearányos jövedelmezőség (ROE) 2017-2021 (adatok %-ban)
39. táblázat: Tőkearányos jövedelmezőség cash flow alapján 2017-2021 (adatok %-ban)
40. táblázat: Eszközarányos jövedelmezőség (ROA) 2017-2021 (adatok %-ban)
41. táblázat: Üzemi hatékonyság 2017-2021 (adatok %-ban)
42. táblázat: ROA mutató felbontása 2017-2021 (adatok %-ban)
43. táblázat: Saját tőke multiplikátor 2017-2021 (adatok %-ban)
44. táblázat: 1 forint bérköltségre jutó eredmény 2017-2021
45. táblázat: Létszámadatok 2017-2021 (fő)
46. táblázat: Bruttó termelési érték 2017-2021 (ezer forintban)
47. táblázat: Anyagmentes termelési érték 2017-2021 (ezer forintban)
48. táblázat: Nettó termelési érték 2017-2021 (ezer forintban)
49. táblázat: Hozzáadott érték 2017-2021 (ezer forintban)
50. táblázat: 1 főre jutó bruttó termelési érték 2017-2021 (ezer forintban)
51. táblázat: 1 Ft személyi jellegű ráfordításra jutó nettó termelési érték 2017-2021 (ezer forintban)
52. táblázat: Lekötött eszközök nettó értéke 2017-2021 (ezer forintban)
53. táblázat: Eszköz hatékonysági mutatók 2017-2021
54. táblázat: Termelési költséget 2017-2021 (ezer forintban)
55. táblázat: Termelési költségszint 2017-2021 (adatok %-ban)
56. táblázat: Költség arányos termelési érték 2017-2021 (ezer forintban)
57. táblázat: Saját tőke hatékonysága 2017-2021
58. táblázat: Eredményhatékonyság 2017-2021
59. táblázat: Tárgyi eszközök mérleg szerinti összege a Quality Pack Zrt.-nél 2017-2021 (adatok ezer forintban)
60. táblázat: A hosszú és rövid lejáratú kötelezettségek mérleg szerinti összegei a Quality Pack Zrt.-nél 2017-2021 (adatok ezer forintban)

Táblázatok (folytatása):

61. táblázat: Árbevétel és az üzemi eredmény vizsgálata a Hell Energy Store Kft.-nél 2018-2021 (adatok ezer forintban)
62. táblázat: Árbevétel és az üzemi eredmény alakulása a Hell Automata Üzemeltető Kft.-nél 2017-2021 (adatok ezer forintban)
63. táblázat: A munkavállalók létszámának alakulása a Hell Automata Üzemeltető Kft.-nél 2017-2021 (adatok fő-ben)
64. táblázat: A rövid lejáratú kötelezettségek mérleg szerinti összegei a Hell Automata Üzemeltető Kft.-nél 2017-2021 (adatok ezer forintban)
65. táblázat: Árbevétel és az üzemi eredmény alakulása az Avalon Park Kft.-nél 2017-2021 (adatok ezer forintban)

Mellékletek

1. számú melléklet: Felhasznált képletek

A képletek közül a százalékos mutatók, további százzal szorozva vannak, hogy megkapjuk az eredményt.

Immateriális javak aránya = Immateriális javak / Összes eszköz

Tárgyi eszközök aránya = Tárgyi eszközök / Összes eszköz

Befektetett pénzügyi eszközök aránya = Befektetett pénzügyi eszközök / Összes eszköz

Ingatlanok és a kapcsolódó vagyoni értékű jogok részaránya
= Ingatlanok és a kapcsolódó vagyoni értékű jogok / Tárgyi eszközök

Műszaki berendezések, gépek, járművek részaránya = Műszaki berendezések, gépek, járművek / Tárgyi eszközök

Egyéb berendezések, felszerelések, járművek részaránya
= Egyéb berendezések, felszerelések, járművek / Tárgyi eszközök

Beruházások, felújítások részaránya = Beruházások, felújítások / Tárgyi eszközök

Beruházásokra adott előlegek részaránya = Beruházásokra adott előlegek / Tárgyi eszközök

Gépek, berendezések, járművek részaránya
= Műszaki berendezések, gépek, járművek + Egyéb felszerelések, járművek) / Tárgyi eszközök

A tárgyi eszközök használhatósági foka = Tárgyi eszközök bruttó értéke / Tárgyi eszközök nettó értéke

Anyagok részaránya = Anyagok / Készletek

Késztermékek részaránya = Késztermékek / Készletek

Áruk részaránya = Áruk / Készletek

Vásárolt készletek részaránya = (Anyagok + Áruk) / Készletek

Vevők részaránya = Vevőkövetelések / Követelések

Követelések kapcsolt vállalkozással szemben részaránya
= Követelések kapcsolt vállalkozással szemben / Követelések

Egyéb követelések részaránya = Egyéb követelések / Követelések

Tőkeellátottság = Saját tőke / Összes forrás

Tőkearányos adózott eredmény = Adózott eredmény / Saját tőke

Eredménytartalék részaránya = Eredménytartalék / Saját tőke

Idegen tőke = Kötelezettségek + Céltartalékok + Passzív időbeli elhatárolások

Passzív időbeli elhatárolások aránya = Passzív időbeli elhatárolások / Összes forrás

Céltartalékok aránya = Céltartalékok / Összes forrás

Kötelezettségek aránya = Kötelezettségek / Összes forrás

Hátrasorolt kötelezettségek részaránya = Hátrasorolt kötelezettségek / Kötelezettségek

Hosszú lejáratú kötelezettségek részaránya = Hosszú lejáratú kötelezettségek / Kötelezettségek

Rövid lejáratú kötelezettségek részaránya = Rövid lejáratú kötelezettségek / Kötelezettségek

Kamatfedezeti mutató = Adózás előtti eredmény / Összes kamatköltség

Szállítók részaránya = Szállítók / Rövid lejáratú kötelezettségek

Átlagos szállítói futamidő (nap) = (Szállítók – Áfa) / 1 napi anyagjellegű ráfordítás

Átlagos szállítói futamidő (módosított)(nap)
= (Szállítók – (Szállítók * 0,2126)) / (1 napi anyagjellegű ráfordítás / 365)

Beruházási hitelek (hitel struktúra mutató) = Beruházási hitelek / Összes forrás

Egyéb hosszú lejáratú hitelek (hitel struktúra mutató) = Egyéb hosszú lejáratú hitelek / Összes forrás

Rövid lejáratú hitelek (hitel struktúra mutató) = Rövid lejáratú hitelek / Összes forrás

Tartozások kötvénykibocsátásból (hitel struktúra mutató) = Tartozások kötvénykibocsátásból / Összes forrás

Befektetett eszközök fedezete "A" = Saját tőke / Befektetett eszközök összesen

Befektetett eszközök fedezete "B" = (Saját tőke + Hosszú lejáratú kötelezettségek) / Befektetett eszközök összesen

Nettó likviditás = Rövid lejáratú követelések + Értékpapírok + Pénzeszközök – Rövid lejáratú kötelezettségek
– Rövid távra képzett céltartalékok

Likviditási gyorsráta = Forgóeszközök / Rövid lejáratú kötelezettségek

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

Pénzhányad = Rövid lejáratú kötelezettsége / Rövid lejáratú kötelezettségek

Dinamikus likviditás = Üzemi tevékenység eredménye / Rövid lejáratú kötelezettségek

Eladósodottsági mutató = Hosszú lejáratú kötelezettségek / (Hosszú lejáratú kötelezettségek + Saját tőke)

Adósságállomány fedezettsége = Saját tőke / idegen tőke aránya

Idegen tőke / saját tőke aránya = Idegen tőke / saját tőke aránya

Eladósodás = Összes eszköz - Saját tőke

Adósságállomány változása = Tárgyévi hosszú lejáratú kötelezettségek – Előző évi hosszú lejáratú kötelezettségek

Nettó forgótőke = Forgóeszközök – Rövid lejáratú kötelezettségek

Nettó forgótőke ellátottság = Nettó forgótőke / Forgóeszközök

Adósságfedezeti mutató = Működési cash flow / Hosszú lejáratú kötelezettségek

Működési cash flow arány = Működési cash flow / Rövid lejáratú kötelezettségek

Árbevételarányos jövedelmezőség (Hell) = Adózott eredmény / Nettó árbevétel

Árbevételarányos jövedelmezőség (Saját)
= Adózás előtti eredmény / (Nettó árbevétel + Egyéb bevételek
+ Pénzügyi műveletek bevételei)

Tőkearányos jövedelmezőség (ROE) = Adózott eredmény / Saját tőke

Árbevételarányos cash flow
= Korrigált adózás előtti eredmény a cash flow kimutatásból / (Nettó árbevétel
+ Egyéb bevételek + Pénzügyi műveletek bevételei)

Tőkearányos jövedelmezőség = Adózott eredmény / Saját tőke

Tőkearányos cash flow = Korrigált adózás előtti eredmény a cash flow kimutatásból / Saját tőke

Eszközök hozama (ROA) = Adózott eredmény / Összes eszköz

Üzemi hatékonyság = Üzemi tevékenység eredménye / Összes eszköz

Marginális jövedelem = Adózott eredmény / Értékesítés nettó árbevétele

Összes eszköz forgási sebessége = Értékesítés nettó árbevétele / Összes eszköz

Saját tőke multiplikátor = Összes eszköz / Saját tőke

1 forint bérköltségre jutó eredmény = Üzemi tevékenység eredménye / Bérköltség

Bruttó termelési érték
= Értékesítés nettó árbevétele – ELÁBÉ – Eladott (közvetített) szolgáltatások – SEEAÉ – STKÁV

Anyagmentes termelési érték = Bruttó termelési érték – Anyagköltség – Igénybevett anyagi jellegű szolgáltatások

Nettó termelési érték = Anyagmentes termelési érték – Értékcsökkenési leírás

Hozzáadott érték = Személyi jellegű ráfordítások + Értékcsökkenési leírás + Adózás előtti eredmény

Komplex hatékonyság = Nettó termelési érték / (0,2 * Nettó lekötött eszköz érték + 1,8 * bérköltség)

1 főre jutó bruttó termelési érték = Adózás előtti eredmény / Teljes munkavállalói létszám
 1 Ft személyi jellegű ráfordításra jutó nettó termelési érték = Személyi jellegű ráfordítások / Nettó termelési érték
 Lekötött eszközök értéke = Tárgyi eszközök nettó értéke + Készletek mérlegszerinti értéke
 Lekötött eszközök hatékonysága = Lekötött eszközök értéke / Nettó termelési érték
 Tárgyi eszközök hatékonysága = Tárgyi eszközök nettó értéke / Nettó termelési érték
 Készletek hatékonysága = Készletek mérlegszerinti értéke / Nettó termelési érték
 Termelési költség szint = Termelési költségek / Bruttó termelési érték
 Költség arányos termelési érték = Bruttó termelési érték / Termelési költségek
 Saját tőke hatékonysága = Bruttó termelési érték / Saját tőke
 Eredményarányos bevétel (Forintban) = Értékesítés nettó árbevétele / Üzemi tevékenység eredménye
 Árbevétel – arányos eredmény = Üzemi tevékenység eredménye / Értékesítés nettó árbevétele
 Egy főre jutó értékesítés nettó árbevétel = Értékesítés nettó árbevétele / Teljes munkavállalói létszám
 Anyagjellegű ráfordításokra jutó nettó árbevétel = Anyagjellegű ráfordítások / Értékesítés nettó árbevétele
 1 főre jutó értékesítés nettó árbevétel = Értékesítés nettó árbevétele / Teljes munkavállalói létszám
 Saját tőke hozama = Az összes eszköz hozama + (Az összes eszköz hozama – az Idegen tőke költsége)
 * Idegen tőke/saját tőke aránya

2. számú melléklet: A legnagyobb FMCG cégek összefoglaló táblázata

Cégnév	Alapítás éve	Alapítás helye
Coca Cola	1886	Columbus, Georgia, Amerikai Egyesült Államok
Colgate Palm Olive	1806	New York, Amerikai Egyesült Államok
Danone	1919	Barcelona, Spanyolország
Dean Foods	1925	Franklin Park, Illinois, Amerikai Egyesült Államok
General Mills	1856	Minneapolis, Minnesota, Amerikai Egyesült Államok
Heinz	1869	Pittsburgh, Pennsylvania, Amerikai Egyesült Államok
Henkel	1876	Aachen, Németország
Kellogg's	1906	Battle Creek, Michigan, Amerikai Egyesült Államok
Kimberly Clark	1872	Neenah, Wisconsin, Amerikai Egyesült Államok
Kraft	1903	Chicago, Illinois, Amerikai Egyesült Államok
L'Oréal	1909	Clichy, Franciaország
Mars	1911	Tacoma, Washington, Amerikai Egyesült Államok
Mars Inc	1920	Minneapolis, Minnesota, Amerikai Egyesült Államok
Nestlé	1866	Vevey, Svájc
Procter & Gamble	1837	Cincinnati, Ohio, Amerikai Egyesült Államok
PepsiCo	1902	New Bern, Észak Karolina, Amerikai Egyesült Államok
Colman's	1814	Norwich, Anglia
Reckitt & Sons	1840	Hull, Anglia
Reckitt & Colman	1938	Hull, Anglia
Benckiser	1823	New York, Amerikai Egyesült Államok
Reckitt Benckiser	1999	Németország
Estée Lauder	1945	New York, Amerikai Egyesült Államok
Unilever	1823	Rotterdam, Hollandia

3. számú melléklet: A Hell Energy Kft. cash flow kimutatása 2017-2021 között

(adatok ezer Forintban)

A tétel megnevezése	2017	2018	2019	2020	2021
Adózás előtti eredmény (+/-)	2 394 408	5 404 906	2 610 807	7 035 000	13 827 000
Korrekciók az adózás előtti eredményben	0	0	-1 165 917	239 000	-114 000
Korrigált adózás előtti eredmény	2 394 408	5 404 906	1 444 890	7 274 000	13 713 000
I. Szokásos tevékenységből származó pénzeszköz változás (Működési cash flow)	-2 292 351	3 477 934	2 840 123	8 825 123	-4 047 000
Elszámolt terv szerinti amortizáció (+)	1 093 000	1 144 521	2 659 173	2 549 000	3 359 000
Elszámolt értékvesztés, terven felüli értékcsökkenés és visszairás (+/-)	-18 749	487 530	1 713 602	357 000	660 000
Céltartalék-képzés és felhasználás különbözete (+/-)	11 762	3 173	97 636	-142 000	0
Befektetett eszközök értékesítésének eredménye (-/+)	-189 925	-139 135	-199 633	8 000	-13 000
Szállítói kötelezettség változása (+/-)	616 555	198 404	157 646	1 169 000	21 000
Egyéb rövid lejáratú kötelezettségek változása (+/-)	-3 777 956	1 730 684	1 643 551	3 917 000	-408 000
Passzív időbeli elhatárolások változása (+/-)	-23 491	-34 206	132 601	342 000	-373 000
Vevőkövetelés változása (-/+)	-815 266	-5 371 911	-2 038 125	-4 546 000	-5 128 000
Forgóeszközök (vevők és pénzeszközök nélkül) változása (-/+)	-1 481 275	-80 227	-2 764 247	-2 077 000	-14 154 000
Aktív időbeli elhatárolások változása (-/+)	-39 691	189 180	-7 099	35 000	-283 000
Fizetendő adó (nyereség után) (-)	-61 723	-54 985	-58 597	-61 000	-47 000
Fizetendő osztalék, részesedés (-)	0	0	58 725	0	-1 394 000
II. Befektetési (beruházási) tevékenységből származó pénzeszköz-változás (Befektetési cash flow)	-6 138 693	-3 049 580	-18 919 528	-10 601 000	-16 436 000
Befektetett eszközök beszerzése (-)	-6 583 218	-3 718 092	-9 384 164	-10 068 000	-10 678 000
Befektetett eszközök eladása (+)	444 525	242 538	68 375	29 000	29 000
Hosszú lejáratra nyújtott kölcsönök és elhelyezett bankbetétek törlesztése	0	2 031 967	2 562 204	1 168 000	612 000
Hosszú lejáratra nyújtott kölcsönök és elhelyezett bankbetétek	0	-1 605 993	-12 165 943	-1 730 000	-6 399 000
Kapott osztalék, részesedés (+/-)	0	0	0	0	0
III. Pénzügyi műveletekből származó pénzeszköz-változás (Finanszírozási cash flow)	8 831 444	640 491	25 232 675	3 808 000	63 414 000
Kötvény, hitelviszonyt megtestesítő értékpapír kibocsátás bevétele (+)			28 500 000	0	67 994 000
Hitel és kölcsön felvétel (+)	4 162 506	7 574 848	6 012 737	7 683 000	409 000
Véglegesen kapott pénzeszköz (+)	96 867	860 440	500 000	4 830 000	0
Hitel és kölcsön törlesztése, visszafizetése (-)	4 145 338	-7 744 797	-9 533 062	-8 701 000	-4 719 000
Véglegesen átadott pénzeszköz (-)	-200 000	-50 000	-247 000	-4 000	-270 000
IV. Pénzeszközök változása	400 400	1 068 845	9 153 270	2 032 123	42 931 000

4. számú melléklet: A Hell Energy Kft. mérlegadatai 2017-2021 között

Eszköz oldal

(adatok ezer Forintban)

A tétel megnevezése	2017	2018	2019	2020	2021
A. Befektetett eszközök	22 922 355	26 998 516	43 399 779	51 376 739	64 751 000
A/I. Immateriális javak	68 225	79 513	297 150	1 163 921	920 000
Vagyon értékű jogok	0	0	199 195	1 064 951	845 000
Szellemi termékek	68 225	79 513	97 955	98 970	75 000
A/II. Tárgyi eszközök	12 795 045	15 253 925	21 892 537	28 475 866	36 023 000
Ingatlanok és kapcsolódó vagyoni értékű jogok	5 798 203	6 705 869	6 482 017	13 085 127	12 801 000
Műszaki berendezések, gépek, járművek	3 409 730	5 987 590	7 953 076	11 143 263	10 794 000
Egyéb berendezések, felszerelések, járművek	1 171 187	1 480 711	2 477 619	2 941 994	3 496 000
Beruházások, felújítások	1 766 429	157 134	2 183 079	250 072	3 566 000
Beruházásokra adott előlegek	649 496	922 621	2 796 746	1 055 410	5 366 000
A/III. Befektetett pénzügyi eszközök	10 059 085	11 665 078	21 210 092	21 736 952	27 808 000
Tartós részesedés kapcsolt vállalkozásban	3 453 000	3 453 000	3 394 275	3 359 222	3 644 000
Tartósan adott kölcsön kapcsolt vállalkozásban	2 110 062	2 343 978	8 953 575	8 691 863	23 884 000
Egyéb tartósan adott kölcsön	4 496 013	5 868 100	8 862 242	9 685 867	280 000
B. Forgóeszközök	10 843 692	16 877 145	30 285 102	38 411 433	99 965 000
B/I. Készletek	3 956 097	4 105 525	5 544 601	6 502 426	8 885 000
Anyagok	1 266 875	1 697 116	2 084 035	2 262 874	3 689 000
Késztermékek	2 678 577	2 370 662	2 592 594	3 558 675	4 605 000
Áruk	10 645	37 747	866 683	680 877	131 000
Készletekre adott előlegek	0	0	1 289	0	460 000
B/II. Követelések	6 433 684	11 245 864	14 064 475	19 200 673	35 441 000
Követelések áruszállításból és szolgáltatásokból (vevők)	5 331 780	9 777 619	11 567 156	15 992 632	20 597 000
Követelések kapcsolt vállalkozással szemben	486 901	926 208	1 494 391	2 189 515	13 620 000
Egyéb követelések	615 003	542 037	1 002 928	1 018 526	1 224 000
B/III. Értékpapírok	0	3 000	0	0	0
Részesedés kapcsolt vállalkozással szemben	0	3 000	0	0	0
B/IV. Pénzeszközök	453 911	1 522 756	10 676 026	12 708 334	55 639 000
Pénztár, csekkek	12 785	10 380	14 641	8 536	1 000
Bankbetétek	441 126	1 512 376	10 661 385	12 699 798	55 638 000
C. Aktív időbeli elhatárolások	281 209	92 029	99 128	64 359	347 000
Bevételek aktív időbeli elhatárolása	228 088	20 303	44 483	22 003	293 000
Költségek, ráfordítások aktív időbeli elhatárolása	4	21 053	19 772	42 356	54 000
Halasztott ráfordítások	53 117	50 673	34 873	0	0
ESZKÖZÖK (AKTÍVÁK) ÖSSZESEN	34 047 256	43 967 690	73 784 009	89 852 531	165 063 000

Forrás oldal

(adatok ezer Forintban)

A tétel megnevezése	2017	2018	2019	2020	2021
D. Saját tőke	7 432 132	12 732 053	15 037 263	22 007 811	34 123 000
D/I. Jegyzett tőke	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000	1 000 000
D/III. Tőketartalék	31	31	31	31	0
D/IV. EREMÉNYTARTALÉK	3 599 416	5 882 101	11 485 022	14 033 732	9 344 000
D/V. LEKÖTÖTT TARTALÉK	500 000	500 000	0	0	10 000 000
D/VII. ADÓZOTT EREDMÉNY	2 332 685	5 349 921	2 552 210	6 974 048	13 779 000
E. Céltartalékok	41 216	44 389	142 025	0	0
Céltartalék a várható kötelezettségekre	0	0	107 988	0	0
Egyéb céltartalék	41 216	44 389	34 037	0	0
F. Kötelezettségek	24 043 231	27 834 337	54 615 209	58 682 920	121 157 000
F/I. Hátrasorolt kötelezettségek	0	0	0	0	0
F/II. Hosszú lejáratú kötelezettségek	14 506 529	18 113 950	43 283 525	43 291 033	105 789 000
Tartozások kötvénykibocsátásból	0	0	28 500 000	28 500 000	95 500 000
Beruházási és fejlesztési hitelek	7 544 024	8 156 000	2 876 922	3 176 387	2 515 000
Egyéb hosszú lejáratú hitelek	0	2 935 120	4 258 643	5 270 290	5 344 000
Egyéb hosszú lejáratú kötelezettségek	6 962 505	7 022 830	7 647 960	6 344 356	2 430 000
F/III. Rövid lejáratú kötelezettségek	9 536 702	9 720 387	11 331 684	15 391 887	15 368 000
Rövid lejáratú kölcsönök	360 853	231 017	0	0	0
Rövid lejáratú hitelek	3 473 019	1 790 448	1 831 565	805 645	1 168 000
Vevőtől kapott előlegek	0	313 374	22 170	30 528	89 000
Kötelezettségek áruszállításból és szolgáltatásból (szállítók)	4 693 577	2 853 335	4 940 581	6 109 309	6 131 000
Rövid lejáratú kötelezettségek kapcsolt vállalkozással szemben	626 733	2 665 379	735 779	3 570 687	2 584 000
Egyéb rövid lejáratú kötelezettségek	382 520	1 866 834	3 801 589	4 875 718	5 396 000
G. Passzív időbeli elhatárolások	2 530 677	3 356 911	3 989 512	9 161 800	9 783 000
Bevételek passzív időbeli elhatárolása	278 364	417 778	558 763	597 946	1 407 000
Költségek, ráfordítások passzív időbeli elhatárolása	434 654	475 365	723 858	1 373 945	1 799 000
Halasztott bevételek	1 817 659	2 463 768	2 706 891	7 189 909	6 577 000
FORRÁSOK (PASSZÍVÁK) ÖSSZESEN	34 047 256	43 967 690	73 784 009	89 852 531	165 063 000

5. számú melléklet: A Hell Energy Kft. eredménykimutatásai 2017-2021 között

(adatok ezer Forintban)

A tétel megnevezése	2017	2018	2019	2020	2021
Belföldi értékesítés nettó árbevétele	15 313 160	21 522 524	25 208 345	30 421 212	38 157 000
Export értékesítés nettó árbevétele	18 459 394	26 202 180	26 362 124	38 573 859	54 499 000
Értékesítés nettó árbevétele	33 772 554	47 724 704	51 570 469	68 995 071	92 656 000
Saját termelésű készletek állományváltozása	1 103 762	-307 915	221 932	966 081	1 047 000
Saját előállítású eszközök aktivált értéke	797 584	40 576	22 391	36 905	0
Aktivált saját teljesítmények értéke	1 901 346	-267 339	244 323	1 002 986	1 047 000
Egyéb bevételek	763 948	853 138	806 816	4 411 434	4 847 000
Ebből: visszaírt értékvesztés	25 314	17 736	72 573	329 613	35 000
Anyagköltség	20 053 382	25 101 194	25 491 469	34 405 432	51 743 000
Igénybe vett szolgáltatások értéke	5 973 830	8 023 274	9 165 615	12 591 296	17 640 000
Egyéb szolgáltatások értéke	175 131	319 570	221 320	439 593	405 000
Eladott áruk beszerzési értéke	1 284 044	1 814 925	2 674 000	5 944 840	2 176 000
Eladott (közvetített) szolgáltatások értéke	158 506	191 791	310 130	367 382	252 000
Anyagjellegű ráfordítások	27 644 893	35 450 754	37 862 534	53 748 543	72 216 000
Bérek költsége	1 080 886	1 485 820	2 105 787	2 839 206	3 806 000
Személyi jellegű egyéb kifizetések	73 807	128 649	283 394	178 107	367 000
Bérbírlékok	261 469	343 765	467 685	534 448	686 000
Személyi jellegű ráfordítások	1 416 162	1 958 234	2 856 866	3 551 761	4 859 000
Értékcsökkenési leírás	1 093 000	1 144 521	2 659 173	2 549 254	3 359 000
Egyéb ráfordítások	3 618 318	3 655 349	4 859 152	5 916 257	6 723 000
Ebből: értékvesztés	6 565	487 540	321 883	450 300	570 000
ÜZEMI (ÜZLETI) TEVÉKENYSÉG EREDMÉNYE	2 665 475	6 101 645	4 383 883	8 643 676	11 393 000
Egyéb kapott (járó) kamatok és kamatjellegű bevételek	2	1 170	0	414 348	598 000
Ebből: kapcsolt vállalkozástól kapott	0	0	0	235 644	567 000
Pénzügyi műveletek egyéb bevételei	335 167	591 128	1 074 442	2 016 523	4 532 000
Pénzügyi műveletek bevételei	335 169	592 298	1 074 442	2 430 871	5 130 000
Fizetendő kamatok és kamatjellegű ráfordítások	215 857	256 772	290 731	1 254 574	1 031 000
Részesedések, értékpapírok, tartósan adott kölcsönök, bankbetétek értékvesztése	0	0	1 165 917	58 153	-284 000
Pénzügyi műveletek egyéb ráfordításai	390 379	1 032 265	1 390 870	2 726 460	1 950 000
Pénzügyi műveletek ráfordításai	606 236	1 289 037	2 847 518	4 039 187	2 697 000
PÉNZÜGYI MŰVELETEK EREDMÉNYE	-271 067	-696 739	-1 773 076	-1 608 316	2 433 000
ADÓZÁS ELŐTTI EREDMÉNY	2 394 408	5 404 906	2 610 807	7 035 360	13 826 000
Adófizetési kötelezettség	61 723	54 985	58 597	61 312	47 000
ADÓZOTT EREDMÉNY	2 332 685	5 349 921	2 552 210	6 974 048	13 779 000

6. számú melléklet: A Hell Energy interjú

Fekete Ákos:

Jó reggelt! Fekete Ákos vagyok 2023.04.17.-e van és a szakdolgozatomhoz fogok interjút lefolytatni a mai napon Sebestyén Mártával a Hell Csoport kontrolling vezetőjével, és Mustos Dániellel a Hell csoport kontrolling csoportvezetőjével. Felhívom a figyelmüket, hogy az interjúról felvétel készül, mely azt a célt szolgálja, hogy az Önök válaszát pontosan, félreértés nélkül szerepeltessem a szakdolgozatomban. A szakdolgozat nyilvánosan elérhető lesz. Így kérem, ennek megfelelően válaszoljanak. A válaszaikat utólag szerkeszteni, és törölni lehetséges a szakdolgozati leadási határidőt tekintve belátható időn belül. Viszont, igény esetén akár törölni is lehet. Először is arra szeretném kérni Önöket, hogy meséljenek magukról röviden, mióta vannak itt a cégnél, milyen feladatokat végeznek?

Sebestyén Márta:

2015 januárjától dolgozom itt, akkor kezdtem legelőször kontrollerként. Mindig azt mondom, hogy még arra vagyok a legbüszkébb, hogy az első kontrollerral voltam itt a Hell Energy Magyarország Kft.-nél. Rövid időn belül rájöttünk, és a tulajdonosok is rájöttek, hogy nagyon nagy szerepe van az információnak, és annak, hogy minél gyorsabban, és minél jobb döntéseket tudjanak hozni. A riportok nagyon fontosak, de sokkal több riportra volt szükség, és ezért kialakítottunk egy kontrolling szervezetet, és egy kontrolling csapatot. Akkor felvettünk 2-3 embert, és folyamatosan bővült a szervezet, így én akkor lettem a kontrolling csoportvezető, kb. 2 év után. Utána pedig, ahogy biztosan tudod, hogy nem csak a Hell Energy Magyarország Kft.-ről beszélünk már itt, cégcsoport szinten, hanem azért egy Quality Pack, mint egy dobozgyár is elkészült, akkor ennek a kontrollingja is ide került. Tehát ez már egy központosított kontrolling, itt a Hell Energy Magyarország Kft.-nél. Van még számos vállalata a tulajdonosok kezében, aminek a kontrollingjai nálunk van. Tehát, hogy egyre nőtt a szervezet, és akkor így lettem 2 évre rá cégcsoport kontrolling vezető, tehát azért már elég régóta itt vagyok az alapoktól kezdve, én ennek örülök is. Egyébként meg pont így tudok belelátni az aljától mindenbe, tehát tudok segíteni az embereknek. És Dani pedig már akkor csatlakozott a csapathoz, amikor már ahogy azt mondtam, a csapatépítés volt, amikor már kineveztek csoportvezetőnek. Akkor kezdett ő junior kontrollerként, és ő is ugye folyamatosan, ahogy bővült a feladat, és a csapat, akkor lépett előre. Igen, de Dani te is mondhatsz valamit.

Mustos Dániel:

Igen, tehát ahogy Márta is mondta, én 2017-ben csatlakoztam a csapathoz, ami akkor még nem volt olyan nagy. Nem tudom, akkor lehattunk talán négyen vagy öten.

Sebestyén Márta:

Igen, négyen kb.

Mustos Dániel:

Ahogy már Márta is mondta, végül is akkor indult a csapat felépítése. Azóta most már csak a kontrolling van, akik tényleg a teljes cégcsoport kontrolling tevékenységével foglalkoznak. Most így tizennégyen vagyunk, úgyhogy azóta megnövekedett a csoport létszáma. Ennyi.

Fekete Ákos:

Hogy vannak a feladat elosztások? Konkrét cégekre van egy ember esetleg, vagy vegyesen?

Sebestyén Márta:

Igen, vegyesen van eléggé. Tehát nyilván vannak a nagyobb cégek, így hívjuk őket. Ők ugye a fő húzó cégek, például a Hell Energy Magyarország Kft., illetve a Quality Pack. Nekik több kontroller foglalkozik ugyanazzal a céggel, mert különböző ágazataival foglalkoznak. Vannak termelési kontrollerek, akik gyári termelési folyamatokat felügyelik, ellenőrzik és riportálják.

Vannak például HR kontrollerek, akiknek a feladata a létszám tervezés, bértervezés és ellenőrzés. Akkor vannak a sales támogató kontrollerek, a sales-funkciókat, a tervezést, nyomon követést végzik. Illetve, van mondjuk a fix jellegű költségekre külön controller. Tehát a Hell-re például 4-5 controller van, akik különböző területeken dolgoznak. És akkor van egy átfogó, egy csoportvezető, aki őket irányítja, és összeszedi az adatokat, és egyberakja. A kisebb cégek esetében mivel egyszerűbb a folyamat, ott már úgy vannak, hogy egy teljes céget visz egy controller. De van olyan is, amikor több cég tartozik egy controllerhez, de ott már az elejétől a végéig a szervezeti egység vezetőjével tervezi meg, és a nyomon követést is ő végzi. Egyedül gondolom itt a nagy cégeknél van az, hogy egy céghez több controller is tartozik.

Fekete Ákos:

Számomra a szakdolgozat legfőbb forrása külső mérleg elemzőként az éves beszámoló, ebből dolgozom. Emiatt is főként felmerül bennem a kérdés, hogy ti használjátok-e az éves beszámolót, elemzést végeztek-e belőle, és hogy milyen szerepe van az éves beszámolónak itt nálatok?

Sebestyén Márta:

Az éves beszámolót a pénzügyi csapat végzi és készíti. Nekünk csak 1-2 adatszolgáltatás van, amit a beszámoló adatahoz használnak, és tőlünk kérik, azokat adjuk meg számukra. Egyébként, tehát a hivatalos beszámoló formátumát nem nagyon szoktuk használni, nekünk saját kis riportjaink vannak, és azokat építettük fel úgy, hogy a menedzsment számára a lehető legjobb legyen és a legértelmezhetőbb, és számukra is. Szóval, mi inkább a saját riportjainkat használjuk, mint a beszámolót.

Mustos Dániel:

Alapból mi SAP-ban dolgozunk. Tehát, hogyha nem az éves beszámoló az amit előveszünk, ha meg akarom nézni, de nyilván ez összhangban van az éves beszámolóval, ami egyébként nyilván sok elemzésünkhöz kiindulópont, ha mondjuk az előző évet szeretnénk megnézni, vagy viszonyítani ott valamihez. De egyébként ugye attól részletesebb adatokat elemzünk, úgyhogy azért sem ezeket az összesített számokat nézzük, hanem nekünk alapvetően inkább számlánkénti kimutatásaink vannak, vagy legalábbis, ugye nagy adattal dolgozunk, és abból készítünk kimutatásokat, de nekünk a részletek természetesen rendelkezésre állnak.

Fekete Ákos:

És mások beszámolóját esetleg ti megnézik, elemzitek? Versenytársakat, beszállítókat, fontosabb partnereket vagy egyéb más cégeket?

Sebestyén Márta:

Ez egyébként nagyon sokszor elő szokott fordulni, hogy összevetjük elérhető beszámolókkal, akár ilyen mutatószámokat próbálunk velük ki, belőlük képezni. Ugyanúgy a mi számainkból is megpróbáljuk ugyanezeket a mutatószámokat képezni, és akkor megpróbáljuk mérni magunkat. Akár egyébként egy újabb cég bevezetéséhez szoktuk ezt inkább használni, hogyha van egy új cég, és annak a tevékenységét akarjuk mérni, hogy esetleg hol kell még fejlődünk, vagy mások hol, miben jobbak, és emiatt szoktuk összehasonlítani a számokat.

Mustos Dániel:

Igen, év elején, most itt az étterem, az épület alja előtt, az irodaház mellett. Ez az Il Baffo étterem, nem tudom, hogy láttad-e?

Fekete Ákos:

Nem.

Mustos Dániel:

Igazság szerint, ezt az Avalon park üzemelteti. Ez egy új étterem itt most a városban. Ehhez is például az elmúlt félévben több elemzést is elvégztünk, mivel egy induló étteremről van szó, amit folyamatosan nyomon követünk, és ehhez mi kontrolling támogatást nyújtunk, például a gasztronómiai vezetőnek. Ehhez készítettünk több benchmarkot, a környező éttermekkel vetettük össze az adatokat.

Fekete Ákos:

Esetleg egy ilyen elemzésnél az új céghez milyen mutatószámokat szoktatok képezni? Valamint milyen területenként, miket éreztek a fontosabb területeknek, amelyekkel jó összehasonlítani?

Sebestyén Márta:

Most ezt a példát tudjuk elmondani, mert egyébként pont ez a legfrissebb, amit most utoljára csináltunk. Ez például egy étterem, de nagyon fontos, hogy milyen anyag költségből milyen árbevétel tudunk elérni. Egy anyaghányadot szoktunk mindig összemérni, tehát árbevétel arányos anyagköltséget. Illetve ami még nagyon fontos a bér, a bérköltség, illetve az egy főre jutó bérköltség, az egy főre jutó árbevétel is, az árbevétel arányos bérköltséget néztük. Az itteni térséget is figyelembe kell venni, nyilván nem egy pesti étteremmel kell összehasonlítani, hanem egy hasonló, ami itt van a környéken, és hasonló árszínvonalú, tehát ilyeneket nézegettünk.

Fekete Ákos:

És beszélhetek - mert már ugye elkezdtek kifejteni, de esetleg ha van - még a kontrolling osztály munkájáról? Itt a termelésre, meg az értékesítésre gondolok. Általánosságban tudtok erről bővebben is beszélni?

Sebestyén Márta:

A termelésben az egyik főszerep, hogy a gyártási, úgymond visszajelentéseket, és a gyártásokat ellenőrzik a kontrollerek, hogy megfelelőek voltak-e az anyag kiírások, anyag rögzítések, mennyi gyártási mennyiség volt. Például, mondjuk ilyeneket is ellenőrzünk, hogy biztosan jó áron történtek-e a beszerzések. Nyilván minden SAP-ban van, minden azért le van szabályozva. Van egy rendelés, amit jóváhagynak több szinten, de hát azért nyilván mindenhol van emberi hiba, tehát, ezeket próbáljuk minél hamarabb kiszűrni, hogy nehogy később derüljön ki. És akkor ugye ezt rendszerben javítani sokkal nehezebb. Ezekre vannak napi ellenőrzési feladatok, amiket minden nap megteszünk. Ugye a termelési kontrolling tényleg a gyárat támogatja, és a gyári igazgatót, hogy naprakész információkat kapjon arról, hogy mennyit gyártottunk, mit, hogy tudunk előállítani, milyen ráfordítással. Illetve, nyilván a tervezésben pedig az segít, hogy milyen sorok állnak rendelkezésre, azzal a sorral, mennyit tudunk legyártani, ahhoz milyen műszak kell. Tehát az igazság szerint először a Sales megmondja valójában mennyit tudnának eladni, és utána pedig megvan, hogy akkor ezt itt milyen műszakkal tudjuk legyártani. Abból az inputból meg mondjuk egy bér tervezéshez a műszak, hogy akkor ehhez hány létszám kell. A másik oldala pedig az, hogy akkor ehhez a műszakhoz, mennyi kapacitásunk lesz. És ezt havonta megtervezni stb, stb. Többi meg, például a készletezés is, hogy van elegendő raktárhelyünk minden hónapban. Tehát, hogy egy egész évre akár azt mondjuk, hogy elegendő, de a havi csúcsokat is le tudjuk-e kezelni, azért valamilyen szinten szezonális termék ugye az energiaital. Azért az észrevehető, hogy a nyári időszakokban azért több fogy, mint a téli időszakokban, tehát, hogy ezeknek a tervezésében segítünk. Az értékesítés támogatást azt mondanám, hogy elég részletesen megtervezük. Az értékesítés oldalt szinte vevő szintre megtervezük, hogy melyik hónapban mennyit szeretnénk, mennyit fogunk tudni eladni az adott partnernek, nekik milyen kondíciókkal fogjuk tudni ezt eladni. Milyen fuvar költség csatlakozik hozzá, milyen egyéb változó költségek és minden egyéb költséget is visszahoztunk az adott láncokra. Tehát, ez egy végül is egy ilyen profitability-elemzés vevőkre lebontva, és

ezekben támogatják a sales kontrollerek a menedzsereket. Ugye egyrészt, nyilván ez a könyv szerinti, így idézőjelben könnyű megtervezni, de ezt valahogy nyomon is kell követni. Tehát azért annak is nagy szerepe van, hogy a rendszert úgy felkészítsük, vagy a riportokat úgy alakítsuk ki, hogy viszonylag kevés emberi ráfordítással gyorsan előállíthatóak legyenek. Azért erre nagyon törekedtünk az évek során. Már régóta itt vagyok, és azt látom, hogy régebben sokkal több idő elment egy embernek, hogy be tudjon frissíteni egy ilyen riportot, ezért ezt már bőven olyan szintre sikerült automatizálni, hogy hiába vagyunk sokan, ami soknak tűnhet tizennégyen, de a nagy része a munkának az már nem az, hogy a riportokat előállításunk, hanem azokat elemezzük. És javaslatokat fogalmazzunk meg, mert még mindig azt mondom, hogy nekünk az egyik fő feladatunk az az, hogy felhívjuk a figyelmet arra, hogy ha látunk valami nagyobb eltérést vagy valami problémát, és akkor próbáljunk olyan javaslatokat megfogalmazni, ami esetleg segíthet abban, hogy ezt a problémát elkerüljük. Nyilván nem mi vagyunk a szakemberek, mármint, hogy az adott terület szakemberei, az adott terület vezetője, mi csak azt tudjuk megmondani ezekből a számokból, amit látunk gazdasági értelemben. Úgyhogy, ez sales része volt, a termelés része volt. Ugye a HR, amit még mondtunk, hogy a HR kontrollig, de az is, hogy mindegyik terület vezetővel ugyanúgy egyeztetünk, ki milyen munkatársat szeretne, mikortól, milyen bérfeljesztést, és ezeket is nagyon pontosan személyenként megtervezzük. Tőlünk van az infó például a munkaszerződés módosításokhoz is, mi adjuk az adatokat, meg mindenféle kimutatást mi készítünk. Végül is még a fix költségek vannak, amikről még beszéltünk, és a CAPEX része is egy teljesen külön ág, és végül is a SAP-ból az adatokat le tudjuk szedni és azokat elemezzük. Van még valami, mert már egy kicsit elkalandoztam szerintem?

Mustos Dániel:

Szerintem meg az összes területre kitérünk, hogy most azért Márta végig vette. Beszerzést is ugyanígy elemezzük, ezt is érintette. A beszerzés az, akik létrehozzák a beszerzési megrendeléseket, ezeket is folyamatosan nyomon követjük és ellenőrizzük. Az emberi hibánál, kitértél rá az előbb, hogy nyilván erre azért is van szükség, mert nyilván vannak ilyen felrögzített keretszerződések, meg hasonló infó-rekordok, amiket használunk. De ettől függetlenül egy hiba előfordulhat, amiket igyekszünk mi kiszűrni. Ezen kívül a pénzüggel is szorosan együtt dolgozunk, azt is ellenőrizzük, hogy ők mit könyvelnek. És például a havi záráshoz az elhatározásokat is mi készítjük, vagyis mi kérjük meg, hogy mit könyveljenek le.

Sebestyén Márta:

Azért ilyenkor azt is érdemes kiemelni, hogy minden hónapban van a pénzüggel is, illetve az érintett társosztályokkal, egy havi meeting, a zárás megbeszélés. Ekkor átnézzük a főbb számokat, akár soronként, főkönyvi számonként, terv-tény eltérést, és mindent átnézzük, hogy mindenki ugyanazt értse alatta, és mindenkinél meglegyen az infó, ha bármi történik, azt mindenki tudja, hogy mit jelent pontosan, ha valami nagyobb eltérés van.

Fekete Ákos:

Akkor ti havonta zártok?

Sebestyén Márta:

Havonta. Havonta van a pénzügyi zárás igen, és ugye ez a tény zárás. Viszont negyedévente pedig a forecast, tehát újra forecast-áljuk a tervet, tehát van még egy ilyen plusz kiegészítés. Negyedéves zárásként 1-3 havi tény után, egy 4-12 havi forecast-ot tervezünk. Nem egy gördülő tervezés van, nem mindig egy évet előre tervezünk, hanem csak az év lezárásáig tervezzük újra az aktuális piaci információk alapján. Egyébként erre most már úgy érezzük, hogy egyre nagyobb szükség van, mert a mostani piaci környezet azért eléggé változó, főleg a tavalyi évtől, és ezt muszáj valahogy kezelni, mert azt nem hagyhatjuk, hogy már későn reagálunk. Pont erre való a kontrolling.

Mustos Dániel:

Illetve, vannak olyan területek is, ahol egy hónapot várnak az adattal, az már nem elég. Illetve az már mondhatni túl késő lenne. Ilyen például a termelés, vagy sales, ahol éppen ezért ott önkiszolgáló automata Power BI dashboard-okat készítünk, amik óránkénti frissítéssel oldják meg azt, hogy a vezetőnek azonnal a rendelkezésére álljon a legfrissebb adat, és éppen azt tudja megnézni, ami a számára érdekes. Mondjuk éppen melyik soron mennyit gyártunk, vagy milyen termékből éppen mennyit adtunk el melyik vevőnek.

Fekete Ákos:

És a vezetők hány slide Power BI-t látnak? Mennyi adat, mennyi információ igényük van a vezetőknek?

Sebestyén Márta:

Általában elég nagy információ igényük van, de úgy szoktuk megcsinálni ezeket a Power BI riportokat, hogy van egy összefoglaló slide, az első slide, és abban minden olyan infó benne van, ami nekik fontos. Tehát egy oldalra meg szoktuk tudni azért azt csinálni, ami nekik legfőképpen fontos, és vannak részletező slide-ok és azokba pedig bele tudnak kattintani, ha kíváncsiak a pontos részletekre. De általánosságban azért van egy 5-6 slide egy riportról, vagy külön oldal. De szerintem a legtöbbször a legfelső oldalt nézik, és csak akkor mennek bele a részletekbe, hogyha számukra fontos, és érdekes. És ez azért is jó egyébként, mert hogy így ezekből a riportokból mindent megtud. Tehát kevesebb szer kell keresnie a mi embereinket is. Hogy na akkor itt mi lehet a probléma? Mert pontosan látja. Úgyhogy ezekkel is egyébként azt vettük észre, hogy időt tudunk úgymond megtakarítani.

Fekete Ákos:

És említetted Márta, hogy a vevőket a legtöbbször egyedül a vevőt elemzitek, és azt nézitek. Viszont mi a helyzet, ha sok kisebb vevő van?

Sebestyén Márta:

Nyilván vannak csoportosítások. Vannak vevőcsoportok, amikre összecsoportosítottunk sok kicsi vevőt. A legapróbb vevőkkel már nem szoktunk vevő szinten foglalkozni, hanem inkább vevő csoportokkal. Nyilván, az se nagyon érdekes, hogy egy vevőnek mondjuk több kiszállítási helye van, az is ugyanaz a vevő, tehát ugyanolyan kondíciókkal vagyunk. Úgyhogy igazság szerint annyira nem nagy volumenű értékesítésű kisebb vevőket egy nagy csoportba soroljuk, hogy ott már azért annyi munkát már nem teszünk bele, hogy a legapróbb vevőkig is megtervezzük.

Fekete Ákos:

Okés. És akkor területileg nem is nézitek a vevőket, mert lényegében azért elég nagy területet lefednek a vevők is?

Sebestyén Márta:

Nyilván vannak ilyen adataink, amik megmutatják, hogy mennyi boltban vagyunk elérhetőek, és azért ezek egész magas számok. Vannak ilyen területi elemzéseink egyébként, de nem erre helyezük most jelenleg a hangsúlyt. Hanem pontosan arra, hogy a fizető partner vevő kódokra tervezünk, hogy melyik logisztikai központba kell kirakni, vagy pontosan helyileg hova. Az nekünk ugyanazokkal a feltételekkel megy.

Fekete Ákos:

Rendben és az elmúlt években beszéltetek, hogy SAP Hana lett bevezetve. Hogy érzitek, hogy sikerült az implementációja?

Sebestyén Márta:

Még én nem sok minden előnyét látom egyelőre. Az van, hogy amit most használtunk eddig a normál SAP-ban, azok át lettek töltve a Hannás verzióba, még újdonságot nem használunk benne. Tehát egyelőre, amik a Hannának a lehetőségei megvannak, az még jelenleg nálunk nincs. Nincs kihasználva az adatok áttöltése. Én amúgy egy kicsit félttem tőle, megmondom őszintén. De én úgy érzem, hogy ez rendben megtörtént, tehát nem volt nagy fennakadás a váltásnál. Viszont most még a lehetőségek kiaknázása az még a jövő zenéje. Azért vannak ötleteink, vannak terveink, hogy ezt hogy fogjuk tudni megvalósítani, meg mire fogunk fókuszálni, de az még szerintem akár évek, hogy még azokat teljesen ki fogjuk tudni aknázni.

Fekete Ákos:

És a következő kérdésem az, hogy a nálatok a folyó gazdasági tevékenységre, leképezésére, leírására használtok különböző modelleket esetleg?

Sebestyén Márta:

Hát igazság szerint általában ilyen általános modell nincs szerintem. Tehát nyilván van egy általános elv, amit tanítottak, hogy mi alapján menjünk végig a tervezés nyomon követés folyamatán, de aztán mivel az összes cég egy kicsit más, mindegyiket egy kicsit átalakítjuk. Nyilván vannak ugyanúgy fősorok, de a mutatószámok például nem mindegyiknél ugyanazok, tehát mindegyiknél más-más mutatószámokat kell képezni, hogy tudjuk mérni az adott cégnek a teljesítményét. Vannak általános fővezér vonalak, amik alapján megyünk, de annyira nincs ez kőbe vésve, ezt tudnám mondani.

Fekete Ákos:

Következő, hogy alkalmaztok-e esetleg szimulációkat, trendszámítást?

Sebestyén Márta:

Nem. Annyira nem jellemző, ritkábban használunk szerintem. Nagyon ritkábban igen.

Fekete Ákos:

Ezek főképp beruházásokra megy, ha jól gondolom?

Sebestyén Márta:

Na, hát beruházásokra azokra mindig. Mindig készítünk, de erről Dani tud beszélni.

Mustos Dániel:

Igen. Beruházások esetében szoktunk inkább ilyeneket vizsgálni. Amikor a tulajdonosoknak valami új ötlete támad, hogy valamilyen új dologba kellene fognunk, vagy valami új beruházást kellene megcsinálnunk. Akkor igen. Ezekben az esetekben szoktunk ilyen elemzéseket végezni. Főleg nyilván itt hosszú távú tervezésről van szó, tehát általában azért egy ilyen 10 éves időtáv az, amit vizsgálunk, amihez próbáljuk belőni a piaci trendeket is. Itt gondolva a tőzsdei árakra

például, vagy árfolyamra, inflációra, hasonlók. Főképp ezeket szoktuk ilyenkor elemezni.

Fekete Ákos:

Az optimális termékszerkezetet, termék összetételt milyen módszerrel határozzátok meg? Már említettétek, hogy ti is részt vesztek benne.

Sebestyén Márta:

Mire gondolsz pontosan még?

Fekete Ákos:

Például a Hell Energy-nél, hogy egy adott fajta energiaitalból mennyit gyártotok.

Sebestyén Márta:

Ez is a sales igénye alapján történik. Tehát ők pontosan mondhatni, cikkszám szintre megtervezik, hogy milyen ízből, mennyit fognak eladni melyik hónapban. Ez már inkább ilyen sales-profitabilitás, hogy tudjuk nyilván, hogy melyik íz mennyit keresünk, és nyilván tudjuk, hogy melyik íznek lenne jobb, ha jobban menne, vagy melyik kevésbé. De pont a Hell azért elég sok ízben elérhető, és azért vannak a limitált kiadású „ice cool vagy summer cool” termékek is. Azért volt jó pár év tapasztalatuk, a számok alapján már meg tudják mondani pontosan, hogy melyek azok a húzóízek, amik fognak menni, meg melyek azok az ízek, amik ugyanúgy mennek, nyilván nem olyan erősséggel, mint a húzó ízek. Illetve, a summer cool, icecool termékek pedig ugye csak limitáltak. Azokat is pontosan tudják, hogy mely boltokban fognak biztosan, és azoknak milyen minimum rendelésük van, és akkor ezeknek is pontosan meg van tervezve minden darabszám. Tehát úgymond ez a piaci igény alapján van meghatározva.

Mustos Dániel:

Azért egy szélszem stratégia is. Nem feltétlenül a profitabilitás határozza meg, hogy melyik termékből mennyit adjunk el, vagy az, hogy mennyi a gyártási önköltségünk. Hanem emögött azért van egy hosszú távú stratégia a sales-nek a fejében, mondjuk egy új piacra lépéskor. És nem feltétlenül azt határozza meg, hogy milyen terméket adjunk el, hogy nekünk mi az, ami a legjobban megéri, hanem az, hogy mi az, amit itt életképesnek tartunk azon a piacon.

Sebestyén Márta:

Igen, és hosszú távon gondolkodnak mindig is ugye. Marketinggel is nyilván mindig összehozzák, vagy össze próbálják rakni. Nyilván olyan termékekre, amelyekről arra várnak, hogy nagyobb forgalomnövekedést fog generálni.

Mustos Dániel:

Nyilván az önköltséget is figyelembe vesszük. De nem az a döntő tényező általában nálunk. A tervezésnek az alapja is éppen ezért a sales-től indul.

Fekete Ákos:

És új piacra való belépésnél nálatok mik azok a szempontok, amik alapján döntötök?

Sebestyén Márta:

Új országba való belépésnél, nyilván igen, tehát ott is a sales azért nagyon is összetett, mert ott az egész országot vizsgálni kell. Ott milyen szabályok, törvényi előírások vannak, hogy van-e plusz adó esetleg, amit az energiaitalra meg kell fizetni? Milyen polcjára tudunk elérni, akkor az versenyképes lehet-e, milyen versenytársak vannak, ismert-e a termék a piacon? Akkor, hogy milyen a célcsoport, mennyien laknak az adott területen, mennyien vannak nagyságrendre? Ilyenkor mindig szoktunk piaci adatokat azért vásárolni előtte, hogy tudjuk esetleg megéri-e egyáltalán oda befektetni, úgymond abba, hogy kiszállítsunk. De nyilván mindenképpen az a

cél, hogy minél több országban elérhetőek legyünk, de ezeket nagyon pontos számítások előzik meg, hogy ide, akkor valójában belépünk-e, vagy sem, vagy elindulunk-e, vagy sem.

Mustos Dániel:

De ha megnézed az országokat, akkor egyébként találsz köztük bőven olyanokat is, ahol mielőtt beléptünk, nem nagyon volt ismert ez az energiaital kategória.

Fekete Ákos:

Rendben. A következő kérdésem az, hogy a termelés változását hogyan követitek? Így módszertanilag értettem, mert azért mesélték, hogy segítitek a gyártási igazgató munkáját. Viszont milyen módszertanok, mik azok a mutatószámok és miket jelenítették meg az ő Power BI slide-ján?

Sebestyén Márta:

Hát a legeslegfontosabb az, hogy mely sorok működtek. Azok mennyit tudtak legyártani. A darabszám, az az egyik legfontosabb. Akkor utána mennyi leállás volt. Ha volt állás, akkor pontosan mi miatt volt állás, hogy ezek mik, ezek is pontosan kódolva vannak. Hány perc állás volt, milyen a kapacitáskihasználtság, az milyen volt. Akkor selejt ugye, hogy az adott soron mennyi selejt képződött értékben, százalékban, mennyiségben. Mik azok a selejt okok? Mert ezeket is okokként lehet úgy rögzíteni a rendszerben, hogy amin leggyakrabban előfordul, azokra akkor nyilván mindig van valami intézkedés. Egyébként minden egyes nap van napi termelési riportunk, amit a gyári igazgató minden nap kommenttel, és a BI felületbe ez már be is van építve. Vagyis bármelyik napra visszamenőleg ugyanúgy meg tudjuk nézni, amit ő kommentelt, hogy miért van esetleg eltérés a tervtől, miért magasabb esetleg a selejt. Az a lényeg, hogy minél gyakrabban. Azért van ez a napi szintű, hogy hamar rájövünk az adott problémára, ő is, ugye mi is, és akkor minél gyorsabban közbe tudjon lépni. Végül is igen, azt hiszem ennyi a napi kihasználtság.

Mustos Dániel:

Van még a raktár kihasználtság, illetve a raktározási képesség, vagy kapacitása. Az, ami meg van jelenítve ugye még a riportban, hogy lehessen látni, hogy ne akarjunk annyit legyártani, mint amennyi mondjuk nem fér el a raktárban például.

Sebestyén Márta:

Ezek szoktak lenni a napik. Most a havik. Most arra gondolok, hogy ez ki van egészítve, azért egy ilyen személyi jellegű költséggel is a gyári dolgozóknak. Akkor a tervhez képest mennyi létszám van, van-e mondjuk hiány, vagy ha például valaki tényleg hiányzott, akkor mondjuk az látszódik, ha mondjuk túlórában egy picit többet költöttek, mert eggyel kevesebb ember volt. Mondjuk tehát, hogy ilyen alap elemzések vannak, hogy egy darabra jutó bérköltség mennyi volt így a beépülése, azt hiszem ennyi.

Fekete Ákos:

És vizsgáljátok a piacon lévő versenytársak árait? Esetleg az árképzési módszerben nektek van-e szerepetek?

Sebestyén Márta:

Igen is, meg nem is. Nyilván a sales fogja a legvégén megmondani azt, hogy szerinte a piacon mennyiért tudja eladni ezt a terméket. Olyan polci ár legyen, ami szerintük megfelelő. Alapvetően a termékeink pozícionálása határozza meg az árazást: jó minőséget kínálunk elérhető áron. Az így megcélzott piaci árakat összehasonlítjuk a versenytársakéval. Az adott piac árszínvonala, az ott elért ismertségünk szintén befolyásolja az árazási stratégiánkat. Operatív szinten az ár és az értékesített volumen között fordított összefüggés van. Itt pl.

promóciókra számolunk megtérülést, nézzük, hogy az eredmény tömeget hogyan tudjuk maximalizálni. Kivételes helyzetekben, amilyen a 2022-es év is volt, nagyon fontos, hogy a bekerülési költségek változásáról és várható trendjéről képesek legyünk gyorsan információkat adni, hogy döntés születhessen arról, hogy azokat milyen módon és mértékben hárítjuk tovább a vevőkre és a fogyasztóra. Ebben a kontrollingnak meghatározó szerepe van.

Mustos Dániel:

Alapvetően nyilván szoktunk vásárolni ilyen kimutatásokat a partnerektől, ahol elérhetők ezek a kimutatások, hogy a versenytársak milyen áron értékesítik, illetve a képviselőiknek is ugye, akik a piacon dolgoznak ilyen polc felméréseket végeznek. Ezt nyilván több nagyvállalat is végzi. Ehhez hasonlóan mi is tehát, hogy amikor kimegy egy üzletbe a képviselőnk, akkor az felméri kötelezően egyébként, hogy a versenytársaink milyen áron értékesítik a termékeket, és milyen résszel vannak jelen.

Sebestyén Márta:

Igazság szerint az üzletek általában, például az üdítőital kategóriában, ugyanolyan százalékkal dolgoznak, tehát margin-nal dolgoznak. Szóval nagyságrendileg te is tudod, hogy azon a piaci áron mennyiért van a hasonlóan energiatál, akkor ő körülbelül mennyiért tudja átadni. Egyébként most arra gondolok, hogy ilyen külsős, ugye doboz gyárban most az jutott eszembe, hogy a Quality Pack-nál, hogy a külsős doboz árakat folyamatosan szoktunk nézni, hogy hasonló dobozt gyártó cégek mennyiért értékesítik az üres dobozokat. Az úgy könnyebben elérhető, de egyébként a polci árak adnak nekünk képet arról, hogy körülbelül az energiatál esetében, hogy mennyi lehet az értékesítés. Azokat pedig nyilván szoktuk figyelni és vizsgálni, de ez inkább már ilyen sales-es feladat.

Fekete Ákos:

És az lenne a következő kérdésem, hogy hogyan vélekedtek a bértöltésről. Példaként a Hell Energy egyik ügyfele az Aldi, amelynek saját márkás energiatalok, azaz a „Flying Power” töltését ti végzitek, ha minden igaz. Viszont a boltokban a saját márkás energiatalok, a Hell energiatalokhoz viszonyítva körülbelül 100 forinttal olcsóbb, vagy akár még olcsóbb. Nem gondoljátok, hogy visszafelé is elszülhet a bértöltés a Hell energiatalokra nézve?

Sebestyén Márta:

Visszafelé arra mit gondolsz vagy hogy süllhet el?

Mustos Dániel:

Azt, hogy a Hell-nek a piaci részesedését megeszi, hogy ha jól gondolom.

Sebestyén Márta:

De hát ez nem ugyanaz a Hell és a saját márkás (private label e.d.) energiatalok más-más fogyasztói szegmenset céloznak meg. Kétségkívül lehet átjárás a szegmensek között, így jogos a kérdés. A Hell egy erős márka, így nem értékeljük magasra ezt a kockázatot. A kapacitások bővítése lépcsőzetesen valósítható meg. A saját márkás termékek gyártása segít kitölteni a rést a lépcsőzetesen változó kapacitás és a lineárisan növekvő márkás termékek között.

Mustos Dániel:

Ha marketing szempontból nézed, azért nekünk van egy saját kiforrott márkánk, ami mögött tudják a fogyasztók, hogy minőségi alapanyagokat használunk. Míg ellenben, vagy mi végezzük az Aldinak, vagy egyébként nyilván nem csak az Aldinak, hanem Európa szerte elég sok láncnak a saját márkás termékét mi töltjük, de nem ugyanabból a sűrítmenyből készül, tehát nem ugyanaz a szörp, vagy sűrítmenyből készül.

Sebestyén Márta:

Nagyon sokszor saját hozott alapanyagból készülnek.

Mustos Dániel:

Igen saját receptjük van, amit nem mi fejlesztettünk le nekik. Mi csak a megadott recept alapján készítjük el az ő készítményüket. Úgymond tehát, én nem gondolnám, hogy ez kannibalizálná a mi piacunkat.

Sebestyén Márta:

Főleg, amit mondtál, hogy árban is elég nagy az eltérés, tehát azért nem biztos, hogy ugyanazt a fogyasztói réteget, sőt biztos, hogy nem azt a fogyasztói réteget célozza meg. Nyilván, ameddig az nekünk nagyon úgymond kedvező, ameddig van szabad kapacitásunk, mert az egy bértöltés. Az a szabad kapacitást, azt csak ki tudjuk használni vele, hogy bértöltetünk. Nyilván a saját termékünk gyártása az nagyon fontos. Olyan nem fog előfordulni, hogy a saját termékünket nem tudnánk legyártani, és ahelyett inkább bértöltünk. Mindig az volt a fókusz, hogy a saját termékeket gyártsunk le. Ez elindult abba az irányba, hogy egy sokkal nagyobb volumenű bértöltési volumeneket vállalunk be, tehát ilyen kisebbeket már nem.

Fekete Ákos:

És efelől a kérdésem, hogy a betöltés nélkül ilyen nagy kapacitás kihasználatlanság van nálatok esetleg vagy?

Sebestyén Márta:

Nem, nem. Pont az van, hogy azért elég sok saját márkás termékünk van. Azért ott van a Hell, ami ugye elindult, már elég régóta. A Xixo, azokból is a tea, és most CSD, a soft drink kategória, az eléggé jól terjeszkedik. Úgy látjuk, eléggé nagy piaca van tehát, hogy ezek mind. 250-es can-ben (alumínium italosdoboz angolul ed.) töltjük, ugye a PET van egyedül, ami külön, de hát arra már nem nagyon helyezünk fókuszot. Azért már mindenhol ezt hangoztatjuk, hogy a can-é a jövő, nem pedig a PET. Azért eléggé elindult, tehát úgy gondoljuk, hogy egyre több országban is terjeszkedünk. A nagy része a saját termékünkkel van lefedve a kapacitásnak, és akkor amennyiben van szabad kapacitás, akkor keresünk úgymond partnereket.,

Mustos Dániel:

Illetve, szerintem egyébként azért azt is látni kell, hogy egy saját márkás töltésnek nem feltétlenül csak az a stratégiai lényege, hogy a szabad kapacitásainkat lefedjük, ami nyilván azért fontos, hogy a puffer-nek ott legyen. Viszont ugye ezzel olyan stratégiai együttműködések is létre tudnak jönni, amivel ki tudjuk használni így a szinergiákat. Tehát, hogy mi bejutunk egy olyan láncba, egy olyan partnerrel elkezdünk dolgozni - mondjuk két nemzetközi lánc -, akinek a saját termékét elkezdjük tölteni. Viszont onnantól kezdve tudja, hogy mi egy megbízható beszállító vagyunk, onnantól kezdve, könnyebb értékesítenünk a saját márkánkat.

Sebestyén Márta:

Ezek főként olyan partnerek, amelyek több országban is jelen vannak, és így a többi országba könnyű bejutni. Tehát most Magyarországról beszélek. Ha egy olyan magyar céggel van kapcsolatban, amely több országban is jelen van, akkor ott a többi országban könnyebb az adott saját márkás üdítőitalokat is kivinni.

Mustos Dániel:

Konkrét láncot nem neveznék meg, de több ilyen példa volt a közelmúltban is már, hogy ezáltal nem egy országba szállítottunk ennek a partnernek terméket, viszont ezáltal 3-4 országban is bejutottunk a Hell-lel, ebbe a láncba.

Fekete Ákos:

A következő kérdésem pont ezzel az újrahasznosítással lesz kapcsolatban. 2021-ben kibocsátásra került, a Hell által egy kötvény, amelynek célja az, hogy a PET palackos termékek 1 % alá essenek a portfólióban. Ti hogyan látjátok sikerül elérni ezt a célt?

Sebestyén Márta:

Ez középtávú vállalásunk, amit teljesíteni fogunk. 2022-ben ez a részarány már 2% alatt volt., mert a PET-re abban már volumenben egyáltalán nem lövünk, sőt inkább vesszük vissza a gyártási volumenünket, can-ben pedig nagyon, nagyon növünk. Tehát biztos vagyok benne, meg mindenki is azt kommunikálja, és mi is azt gondoljuk, hogy az újrahasznosításban a PET palacknak minél visszább kellene szorulnia, mármint az értékesítésben. És ugye mi is a can-ben látjuk a jövőt. Tehát, most csak arra gondolok, hogy PET-re már nem fejlesztünk, nem helyezünk fókuszot, csak a can termékekre, és ahogy mondtuk is, hogy a can-ben nagyon látjuk a növekedést. Mindenféle tekintetben ez az 1 % az szerintem tartható lesz.

Fekete Ákos:

Számomra viszont az nem világos ezzel a témával kapcsolatban, hogy a nagyobb kiserelésű üdítőitalok azok maradnak PET-ben, vagy azok is át fognak menni alumínium dobozokba?

Sebestyén Márta:

Amik nagyobb kiserelésű üdítőitalok vannak, azok elérhetőek alumínium dobozban.

Mustos Dániel:

Jelenleg már csak a tea van ami elérhető PET-ben.

Sebestyén Márta:

Így van. Így van.

Mustos Dániel:

Meg ugye minden, sőt a limitált ízek jellemzően már csak can-ben jelennek meg, tehát új ízekkel már nem is jöttünk elő.

Sebestyén Márta:

Tehát, hogy igazság szerint ez can-ben is elérhető, azoknak látjuk, hogy a forgalma is amúgy egyébként a fogyasztók is úgy gondolom, hogy tudatosabbak már valamennyire nem tudom, hogy mennyi idő még ez átállnak, mert nyilván egyszerűbb megvenni a nagyobb kiserelést, hogyha egy családi rendezvényre valahova, de mégis azt látjuk, hogy a fogyasztók valamiért egy kicsit tudatosabban a can irányába mennek. Most, hogy hosszú távon mi ezzel mit szeretnénk, azt így nem tudom megmondani, hogy mármint, hogy tervezzük-e nagyobb kiserelésben, akár can-ben ezt nem tudom. Tehát, ez nyilván egy stratégiai döntés, de az biztos, hogy a 250-es az biztos, hogy meg fog maradni és amit mondott is a Dani, hogy az új limitált ízeket már csak abban adjuk, tehát a PET-ben már nem.

Mustos Dániel:

[Utólag törölve az interjúalanyaim kérésre]

Fekete Ákos:

[Utólag törölve az interjúalanyaim kérésre]

Mustos Dániel:

[Utólag törölve az interjúalanyaim kérésre]

Fekete Ákos:

A következő kérdésem pedig az, hogy a készletek elemzésére milyen módszereket használtok? Elég jelentős nálatok a készletek maguk, meg a tevékenységekből is adódóan, ezért ez jelentős, ezt figyelmet kíván.

Mustos Dániel:

Ezt a társosztályokkal egyébként heti szinten elemezzük. A fő mutatószám nyilván a darabszám, illetve a raktárhely foglaltság, illetve emellett nyilván nézzük értékben is, hiszen elég jelentős sort képvisel a mérlegünkben a készletek, így emiatt van egyébként egy készletgazdálkodási csoport. Azt hiszem azok, az a pozíciójuk.

Sebestyén Márta:

Igazság szerint ők azok, akik felelnek érte és foglalkoznak vele, mi inkább adatot szolgáltatunk. Igen, ők azért forgási napokban terveznek. Tehát, hogy pontosan hány napos készletet szeretnének tartani, ez megvan minden hónapra pontosan tervezve. Akkor ez nem csak késztermékben, hanem alapanyag szinten is, és azoknak a terv-tény nyomon követését is mi ugyanúgy alapanyag szinten végezzük, és ezekről készítünk heti kimutatást. Majd azokat közösen értelmezzük, elemezzük. Nyilván azért fel tudja rúgni ezt az élet, és akkor mindegyik alapanyagának megvan, hogy mennyi idő mondjuk a beszállítási ideje, de ezeket tényleg a készlet gazdálkodók tudják pontosan. A tény gyártási igények azért ezeket felrúghatják, ha véletlenül nem ugyanúgy, nem azt gyártottunk, nem abból az ízéből. Mert azért nagyon sok íz van. Azt még beszéltük is, hogy azért az energiatálnál is, a kávéknál is különböző az energy café, vagy akár még a saját, vagyis, hogy is volt a bértöltésű termékek? Mi nem ugyanígy nevezzük, azért zavarodtam bele. Úgyhogy mindegyiknek más alapanyaga van, de tényleg megtervezzük akárhány napos készletet akarunk belőle tartani, és akkor az alapján vannak az elemzések. Fontos, amit mondott Dani is, hogy értékben is van elemzés, darabszámban is van elemzés, hogy az adott mennyiségi egységében az adott anyagnak. Fontos, hogy azt is lássuk, hogy ha hiába van ugyanannyi darab belőle, de ha értékben több, akkor valójában tudjuk, valószínűleg drágábban vettük az alapanyagot, mint amennyiért terveztük.

Fekete Ákos:

És raktározással eléggé kiemelten fogalmaztatok. Ennek mérése, fejlesztése. Hogyan követitek? Az esetleges kibővítésére gondolok itt.

Sebestyén Márta:

Most az új projekt keretein belül, ami majd most épül az ipari parknál, ott ugye raktár is fog épülni. Most nekünk van egy automata magas raktárunk, a késztermékek tárolására. Az nagyon profi automata módon a sorról már be is helyezi az adott polc rendszerbe a készterméket. Amit szoktunk figyelni az, hogy hány raklap hely van, és azokat a raklap helyek alapján mennyit tudunk legyártani. Most azért érezzük azt, hogy egy kicsit már annyira nőttünk, hogy mindenképpen szükségünk lesz egy új raktár helyre, ezért is épül az ipari parkban majd egy raktár. És ezért fontos most nekünk ez a mutatószám, hogy tudjuk, hogy biztosan nem leszünk-e tele, úgymond az adott raktárban, mert hogy szeretnénk tartani a készlet napokat, amiről beszéltünk, és ahhoz pedig valójában az kell, hogy minél nagyobb a forgalom, annál jobb. Ha tartani akarjuk a napunkat, akkor annál jobban növekedni kell a készletnek is. Tehát, inkább azért helyezzük ezt előtérbe, mert most egy kicsit úgy érezzük, hogy tudnánk még hova tárolni.

Fekete Ákos:

A következő kérdésem az, hogy elég sok országban terjeszkedtek, vagytok jelen. És ott esetleg felmerült a kérdés számotokra, hogy ott is esetleg raktárat létrehozni, elosztó központot, vagy esetleg gyárat?

Sebestyén Márta:

Van is ilyen. Van a bérlés is. Van nagyon sok országban kinti raktárbérlés is, de ezt inkább már az ottani sales-es csapat tudná megmondani. Tehát ebben mi már annyira nem látunk bele. Illetve olyan is van, ahol úgymond stratégiai partnernek van raktára, amit tudunk használni. Úgyhogy, én nem szeretnék részletekbe belemenni, mert ezt én annyira nem tudom, inkább nem szeretnék rosszat mondani.

Fekete Ákos:

Ok. És logisztikai teljesítményt szoktatok mérni? Ti méritek vagy a sales?

Sebestyén Márta:

Van olyan mutató számunk, hogy mennyi volt a kiszolgálási színvonal. Vagyis, hogy mennyi rendelés érkezett be hozzánk, és ebből mennyit tudtunk teljesíteni, ha nem tudtuk valamiért, akkor az miből akadt? És ugye az egyik oka az lehet a logisztika, hogy nem tudott eljutni hozzájuk a termék, vagy nem volt hozzá fuvarozó, vagy nem tudta elvinni, vagy nem volt szabad kamion, stb. Tehát egy ilyen mérünk, ez egyébként nagyon minimális. Nem gyakran fordul elő, sőt inkább azt mondanám, hogy ritkán, hogy logisztikai probléma lenne, legalábbis a szállítmányozásban adódó.

Fekete Ákos:

És említettétek, hogy mutatószámokat képeztetek, és azokkal is számoltok mutatószámokat. Inkább ok-okozati összefüggéseket kerestek, vagy esetleg mutatószámokat felbontja rátok. Vagy milyen módszereket szoktatok használni?

Sebestyén Márta:

Hát, uh, amúgy a nagy cégeknél például a Hell-QP-nál azért inkább pénzügyi mutatószámokat szoktunk mérni. Amit te is mondtál, hogy ez a kötvénykibocsátáshoz kapcsolódóan meg kell felelniük nagyon sok pontnak, és mutatószámmal, mérőszámmal, és azokat szoktuk mérni. Ezek inkább pénzügyi jellegűek, nyilván utána még amit már eddig is beszéltünk, hogy vannak területspecifikus kimutatások, akkor ott mindig az adott területre vonatkozóan találunk ki, vagy építünk mutatószámokat. Viszont, a kisebb cégeknél ugyanez a helyzet, hogy ott is terület specifikusan határozunk meg. Itt próbálunk olyanokat, ami az adott ágazathoz a lehető legjobban illeszkedik.

Mustos Dániel:

Itt ugye a portfólió nagyon szerteágazó, szóval tényleg mindig cég specifikus mutatószámokkal próbálunk dolgozni. Ugye teljesen más egy kamionparkoló, mint egy szálloda, vagy egy fitnessterem. Tehát mindegyiknél más-más mutatószámokat alkalmazunk pont azért, hogy minél pontosabb képet kapjunk, amely egyébként olyan mutatószámokat, amiket amúgy is nyomon követünk. A szálloda esetében mondjuk, hogy milyen a szoba kihasználtsága, milyen az átlagos vendégéjszaka szám, milyen az átlagos szoba ára például.

Sebestyén Márta:

Ami úgymond magyarázhatja az eltéréseket, megmagyarázhatja a tényt számokat. Tehát mit tudom én, ha látunk egy árbevétel sort, egy terv-tény eltérést, és akkor láthatjuk azt, hogy igen, ennyi szobát szeretünk volna kiadni, de ennyivel kevesebbet adtuk ki. Vagy hogy egy átlagárat terveztünk, de többért tudtuk használni, értékesíteni. Tehát olyan mutatószámokat próbálunk

képezni, amiből sokkal könnyebb értelmezni a terv-tény eltéréseket és az adatokat 0 az eredményben.

Fekete Ákos:

És hogyan értékelitek a csoport pénzügyi helyzetét? Mert említettétek, hogy erre is használtok mutatószámokat elemzésre.

Sebestyén Márta:

Most arról kéne véleményt mondanom, hogy szerintem jól működik a Hell.

Fekete Ákos:

Akár igen.

Sebestyén Márta:

Hát nyilván itt dolgozunk. Nagyon régóta itt vagyok, tehát én azt mondom, hogy elég stabil cégről beszélünk, és ugye már 2 kötvénykibocsátás is volt. Eddig a mutatószámok alapján megfeleltünk. Az előző évben volt, amit minden cég érezhetett. Ezt az idézőjeles válságot, meg az energiaáraknak az elszállását is, ezért minket is érintett, valljuk be őszintén. Azért a polci árak is emelkedtek, nem tudom mennyire figyelted, vagy vetted észre. Nekünk is le kellett követni ezeket a változásokat. Fontos, ezért is mondtam, hogy a forecast-nak milyen nagy jelentősége van, mert ha sokkal később derül ki az, hogy valamit lépnünk kell, akkor már lehet, hogy későn lépnénk. Eddig nem volt probléma azzal, hogy ne tudnánk hozni a számokat, és én úgy gondolom, hogy nem is lesz, mert azért már olyan csapat van, és olyan kiforrott módszereink, amikkel akár az új piacra való belépésünket is azért egész jól tudjuk már kezelni, indítani. Szerintem az egyik legnagyobb előnyünk, hogy nagyon jól tudunk reagálni a piaci változásokra és gyorsan. Azért fontos a kontrolling, amit eddig is egy csomószor kihangsúlyoztam, hogy gyorsan kapjon megfelelő információt a menedzsment is, így gyorsan tudjanak döntést hozni. Igazság szerint jónak ítélem röviden.

Fekete Ákos:

Az eredmény elemzése hogyan történik? Ez is mutató számokkal?

Sebestyén Márta:

Igen. Egyébként ugyanígy vannak eredmény kategóriák. Vagy eredmény költségnevelési csoportokat képzünk, és azoknak van a terv-tény eltérés elemzése, de egyébként főkönyvi számok szintjéig. Mindent elemzünk, és mindenféle eltérésekről nekünk, az adott kontrollernek tudnia kell, ha van terv-tény eltérés, vagy akár az adott időszakos terv-tény eltérés. Minden cégre van egy elfogadott sablonunk, ezeket mindenki jóváhagyta. A menedzsment akármelyik céget is nézik, tudják, hogy melyik soron pontosan mit fognak látni. Ugyanúgy vannak elnevezve nyilván mögötte a kibontás, meg a részlet, az már nem ugyanaz az összes cég esetében, de ugyanúgy tehát főkönyvi számokon terv-tény eltérést végzünk, és amit mondtunk, a mutatószáma legfontosabb.

Mustos Dániel:

És ugyanígy az árbevételt is részletesen elemezzük. Termék mix, volumen mix, ár hatás, vevő mix szinten.

Fekete Ákos:

A költségeket esetleg bántjátok költségviselő, költséghely, vagy akár dimenzió szerint?

Mustos Dániel:

Hát van ilyen specifikus riportunk is nyilván, sőt ebből is van, hogy egy ilyen havi elemzésünk, amit minden költséghelyfelelős, és ezeket is részletesen átnézzük velük. Nyilván attól függ,

hogy most melyik részéről beszélünk, tehát, hogyha végül is az eredményt kérdezted, ami a menedzsmentnek szól, ott nyilván nem megyünk részleteibe.

Sebestyén Márta:

Igen, de ugye a menedzsment azért egy olyan összefoglaló riport készül, amiben van ugyan egy ilyen kitérő, hogy költséghely csoportonként, költséghelyenként, menedzsereként, felelőseként milyen eltéréseket látunk, de ezeket egyébként, a közvetlen vezetők havonta kapják. Mi is havonta egyeztetünk velük, hogy hol látunk esetleges eltérést. És amit mondtam, a negyedéves forecast-nál van lehetőség rá, hogy ezt pontosítsák, esetleg a tervet ha úgy érzik, hogy már új információjuk van, vannak ilyen riportok, és ezek nagyon fontosak egyébként, mert a részletekben rejlik minden. Tehát, onnan indulunk ki, hogy nekünk nagyon alapos, részletes munkát kell végeznünk ahhoz, hogy a végén összeálljon egy nagy terv. De a menedzsment riportokban ilyen részletekben már nincsenek, csak ha bárki belekérdez, azt rögtön tudunk kell, hogy miért van eltérés, és azért kell a részletekből indulni. Tehát, tényleg nagyon fontos a vezetői is, de a végső nagy eredmény riportban nem ezen van a főhangsúly.

Fekete Ákos:

Az eredmény elemzést az elemzés időpontja szerint lehet tervezni a tervezés időszakában, ezt már említettétek. Hogyan csináljátok, és végzitek? De lehet év közben folyamatosan is elemezni, ezt is említettétek. És van még az utólagos elemzés is. Szóval ha jól értem, mind a hármat végzitek. Meg tudátok-e mondani, vagy saccolni esetleg, hogy milyen arányban vannak ezek?

Sebestyén Márta:

Az éves tervezés szerintem az az egyik legnagyobb része az egésznek, mert hogy ott több fázisban tervezünk. Először megpróbálunk egy úgymond top-down tervezést készíteni, hogy a nagyvonalú számokból nagyságrendileg milyen eredményt láthatunk. Vannak megfelelő lépések, amiken végig megyünk, amiket nagyon fontos megtervezni, és akkor már abban látok egy nagyságrendi eredményt. Aztán van egy fázisnak úgymond vége, akkor megbeszéljük megint a menedzsmenttel, hogy na akkor ezt látjuk és akkor azt mondják, hát akkor ez még így nem jó. Valamit módosítsunk, akkor jön még egy másik fázis, amikor módosítunk, és amikor azt mondjuk, hogy na oké, akkor ez így már szerintünk rendben lesz, utána megyünk át a bottom-up részre. Tehát a top-down alapján megtervezzük azt részletesen, és akkor reméljük, de általában ez így szokott lenni, hogy nagyságrendileg ugyanaz a végeredmény kijön, mint a bottom-up-ból terveztünk. Tehát ez az éves tervezés, ez kb. így 3 ciklus. Elindulunk augusztus környékén, és decemberre végzünk vele, hogy azért ez így elég alapos, vagy hogy mondjam meg elég hosszú időt felölölő, viszont közben folyamatosan a havi terv-tény nyomon követése zajlik.

Mustos Dániel:

Egyébként a havi nyomon követés, az utólagos nyomon követés veszi a legtöbb időt igénybe, szerintem emellett nyilván vannak plusz ráfordítások a forecast, és a tervezés.

Sebestyén Márta:

Tervezés igazság szerint igen, mert a havi nyomon követés az az, amikor, tényleg a legnagyobb elemzéseket is úgy végezzük, hogy eltéréseket, hogy az alapján készülünk fel úgymond a jövő évi tervre, mert hogyha már ott megvannak...

Mustos Dániel:

Kell egy jó alap a tervezéshez.

Sebestyén Márta:

Igen, meg igazság szerint, amit beszéltünk, hogy a forecast-hoz és a tervezéshez már elég jól kidolgozott sablonjainak vannak, amivel már könnyebben meg tudjuk tervezni. A nyomkövetés pedig úgymond bogarászós. Azzal több idő elmegy, mert ott nagyon, nagyon durván a részletekbe belemegyünk.

Fekete Ákos:

Oké, és a következő kérdésem az, hogy a likviditási helyzetet a Hell Energy-nek hogyan értékelitek? Itt is gondolom mutatószámokat képeztek. Vagy esetleg máshogy? Akkor hogyan elemzitek?

Sebestyén Márta:

Ezt inkább már amúgy a finanszírozási csapat végzi nálunk, úgyhogy erre inkább nekik kellene válaszolni.

Fekete Ákos:

Most az energiaváltságra is kitekintve, és a pandémia alatt szerintetek, hogy reagáltatok, hogyan sikerült átvészelní?

Mustos Dániel:

Szerintem egyébként pont ebből, amit Márta már említett korábban is, hogy azért viszonylag rugalmasan tudjuk kezelni a helyzeteket, és szerintem ezt ott is jól sikerült alkalmazni. Mert ott egy kicsit erre a háborús időszakra is valószínűleg még jobban tudtunk reagálni, mert itt a covid alatt azért volt lehetőségünk ezt kipróbálni, hogy milyen, hogyha van egy ilyen, nagyon gyorsan változó környezet, akkor arra nekünk, hogy kell reagálni. Ugye akkor több olyan döntést hoztunk meg nagyon rövid idő alatt, mint azért, hogy a termelés folytonossága megmaradjon, és az értékesítés is. Az ellátási láncok a világviszonylatban mindenhol elkezdtek megszakadozni, emiatt akkor a készletekről kellett gondoskodnunk, hogy megfelelően minden rendelkezésre álljon, és a dolgozók is jelen legyenek, ezért ugye például akkor home office-ról döntött. Home office-ban dolgoztunk pont azért, hogy a munkavállalók ne betegedjenek le, és egészségesek maradjanak, és el tudják végezni a munkájukat. Úgyhogy szerintem rugalmasan tudtunk erre reagálni.

Sebestyén Márta:

Most én kontrolling szempontból nem érzékeltem annyira nagy, erős változást. Mi is számítottunk rá egyébként, hogy lesz, de úgy látszott, hogy...

Mustos Dániel:

Nyilván ilyenkor egy kicsit aktívabb volt a kapcsolat a vezetőkkel, és sűrűbb riportálás volt, és volt, hogy egy gyors kalkulációt kellett futtatni egy döntés előtt. Nagyjából ennyiben változott meg szerintem, hogy egy kicsit szorosabb volt a kommunikáció.

Fekete Ákos:

Valamint, ugye a pandémia alatt számos intézkedést vezettek be a Hell-nél, például a létszámstop, hiteltörlesztési moratórium. Szerintetek okoztak bármilyen hátrányt ezek az intézkedések, vagy inkább előnyt? Hogyan értékelitek?

Sebestyén Márta:

A Hell-re ezek az intézkedések inkább pozitívan hatottak.

Fekete Ákos:

Az éves beszámolók alapján látszik, hogy a Hell adókedvezményekben, és különféle támogatásokban részesült az elmúlt évek során. Szerintetek ez mennyire játszott közre a cég fejlődésében?

Sebestyén Márta:

Uh, közrejátszik azért valamilyen szinten nyilván, de az is igaz, hogy a menedzsmentnek azért elég nagy elképzelései vannak a jövőre vonatkozóan. Az elképzeléseik azért elég kitartóak, és ezt mindenképpen szeretnék véghez vinni. Tehát nyilván segítő a támogatás, az hogy ne lenne az, de ha nem lett volna, akkor is biztos, hogy elő teremteték volna a hozzá szükséges forrást, hogy ezt meg tudják valósítani.

Mustos Dániel:

Viszont azt azért látni kell, hogy ezeket a támogatásokat nyilván azért is kaptuk, mert például mondjuk annyi sok új munkahelyet teremtettünk, ezáltal, ami egyébként ugye nagyobb fogyasztást generál, többlet adóbevétel származik abból, tehát nyilván ezért adják az országok ezeket a támogatásokat.

Sebestyén Márta:

Igen, főleg ilyen térségben.

Mustos Dániel:

Igen. Ugye, ahol a foglalkoztatottság nem volt túl jelentős. A HR kontrolling nem hozzám tartozik, de jól gondolom több mint 1 000 főt foglalkoztat csak a Hell közvetlenül, és akkor még a cégcsoportot nem számoltam bele, mármint az Avalon parkot, ahol ott is több száz ember dolgozik, illetve még van számos kisebb cégünk is.

Fekete Ákos:

És hogy emiatt van is egy ilyen kérdés, nem jössz, hogy a helyi csoportnak a környéken elég sok érdekeltsége van, pontosabban Miskolc környékén. Ez mennyire tudatos szerintetek? És mi ennek a célja?

Sebestyén Márta:

Erre nem fogunk tudni válaszolni.

Fekete Ákos:

És hogyan vélekedtek a Hell Energy jelenlegi teljesítményéről? Így átfogóan, komplexen. Említetted Márta, hogy a terveknek és a tényeknek legtöbbször megfeleltek.

Sebestyén Márta:

Igen, visszamenőleg pár évre sikerült olyan nagy mértékben növekednünk, amire még nem is számítottunk. Tehát, bőven terv feletti növekedéseink voltak. Azért az tényleg elmondható, hogy ez a háborús időszak meglátszódott a számainkon, tehát így is. Tudtuk hozni bőven azt, amit szerettünk volna. Viszont már nem volt meg az a nagyon, nagyon durva növekedés a terv fölött, mint amit eddig láttunk. Én ugyanezt tudom mondani, amit már eddig is ismételttem, hogy úgy gondolom, hogy jól tudunk reagálni a piaci helyzetekre. Ez az egyik legnagyobb erősségünk, és hogy ez a csapat is, aki itt dolgozik, aki együtt van, közösen tudunk ezekre reagálni, és közösen tudunk együtt dolgozni ezeken a problémákon. Úgyhogy én szerintem jó, jó a helyzet.

Mustos Dániel:

Azért már említettük korábban, hogy viszonylag régóta dolgozunk mind a ketten. Azért, ha azóta megnézzük akár volumenben, akár az árbevételt, bármilyen mutatószám szerint igazság

szerint félelmetes, amilyen növekedést mutatott a cég szerintem, akár csak a pusztai számokat nézzük akkor is, de hogyha csak kimégy itt Szikszóra és megnézed a telephelyünket, akkor az is. Még amikor 2011-ben az egyetemre jártam, akkor voltunk kinnt a töltő üzemben, ugye akkor még egyetemi hallgatóként. Nem tudom, hogy ott egyébként ismerős vagy-e, a körforgalom mellett van a legelső üzem, és akkor még csak az állt. De, ha most kimész Szikszóra, és megnézed, hogy mekkora területen van jelen egyébként a teljes termelés. És azóta ott van a másik oldalon a benzinkút, az Avalon Motors BMW márka szervíz, az Avalon park meg hasonló. Tehát, ha így a teljes cégcsoport növekedését nézed, akkor szerintem azt mondhatom, minden elképzelést felülmúlt.

Fekete Ákos:

Szokták is mondani, hogy Szikszóra már rá sem lehet ismerni, így a nagyszüleimtől szoktam néha hallani. Utolsó kérdésem, hogy fenntartható-e szerintetek ez a fejlődés? Így látszott, hogy most a háborús helyzet miatt, és mondtátok is, hogy most annyira kicsit megtorpant. De hogyan vélekedtek a jövőt illetően?

Mustos Dániel:

Hát szerintem ahogy az előbb is mondtam, igazság szerint egy átlagember számára szerintem az is felfoghatatlan, ami eddig történt, úgyhogy ezek után nehéz azt mondani, hogy ez a lendület itt megállna szerintem, vagy megtorpanna. Úgyhogy nyilván a kapacitás bővítései is pont erről szólnak. Mi nem tervezzük azt, hogy itt abbahagyják a fejlesztéseket.

Sebestyén Márta:

Az új piaci bővülések is azt támasztják alá, hogy tudunk hova fejlődni, illetve azért van elég sok termékfejlesztésünk. Úgy 2-3 éve jött be az ice coffee, azért ez is elindult, tehát azért sokféle irányba elindulunk, ami azt tudja igazolni, hogy van még hova.

Fekete Ákos:

Esetleg van még bármilyen hozzáfűzni valótok az interjú kapcsán, amit szerintetek érdemes lenne megemlíteni?

Sebestyén Márta:

Szerintem, szerintem átfogó.

Mustos Dániel:

Igen, beszélünk elég sok mindenről.

Fekete Ákos:

Rendben. Részemről ennyi volt, köszönöm szépen.

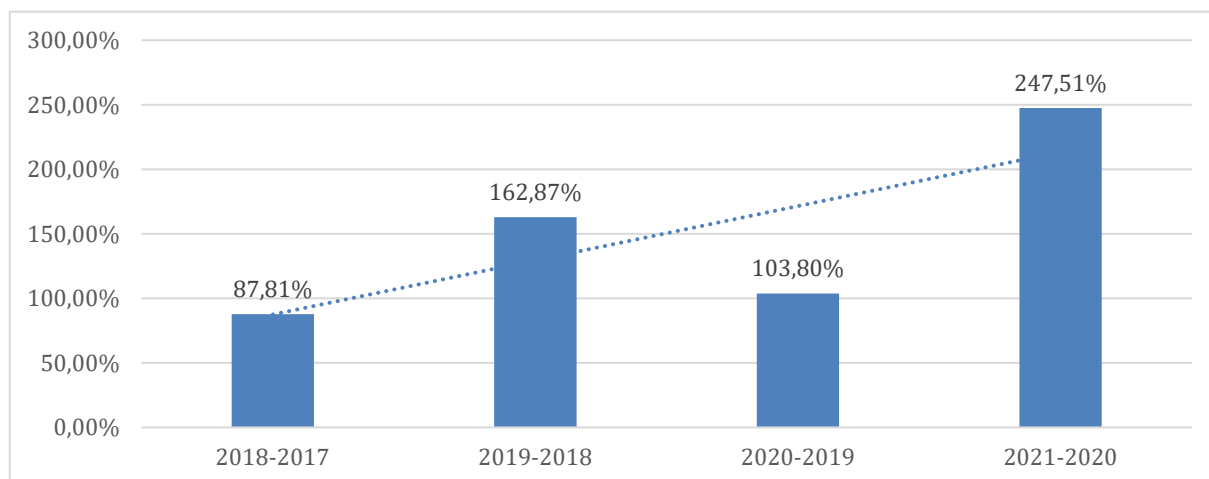
7. számú melléklet: Tőkeáttételi elemzés

A kockázatelemzés és kezelés egyik lehetséges módszere a tőkeáttételi mutatók számítása. Ezek a mutatók azt mutatják meg, hogy ezek növekedése vagy csökkenése milyen hatással van a vállalkozás eredményére. A teljes tőkeáttétel vagyis a kombinált tőkeáttétel foka (DCL) mutató két részből áll, amelyek szorzata a teljes tőkeáttételt adja, ezek a működési (DOL) és a pénzügyi (DFL) tőkeáttétel. (azaz $DCL = DOL * DFL$).

$$\text{Pénzügyi tőkeáttétel (DFL)} = \frac{\text{Adózott eredmény változása}}{\text{Üzemi eredmény változása}}$$

A pénzügyi tőkeáttétel foka egy elaszticitási együttható, mely azt fejezi ki, hogy az üzemi tevékenység 1%-os változása az adózott eredmény hány százalékos változását idézi elő. Ezt az adózott eredmény változását hasonlítja össze az üzemi tevékenység eredményének változásához. A diagram alapján elmondható, hogy összességében nőtt a pénzügyi tőkeáttétel a vizsgált időszak alatt. Ezt nem lehet egyértelműen kedvezőnek vagy kedvezőtlennek megítélni. A pénzügyi tőkeáttételnek kettős hatása van, mert ha kedvezőtlenek a cég

Pénzügyi tőkeáttétel (DFL) alakulása a Hell Magyarország Kft.-nél (2017-2021)



Forrás saját szerkesztés

körülményei akkor ugyanakkora mértékű negatív hatást fejt ki. Mint a 2019-2018-as adat, ahol ez a változás negatívan hatott a Hell Energy-re. De fontos, hogy további emelkedés már nem célszerű, hiszen akkor nehezebb lesz kordában tartani a pénzügyi kockázatokat.

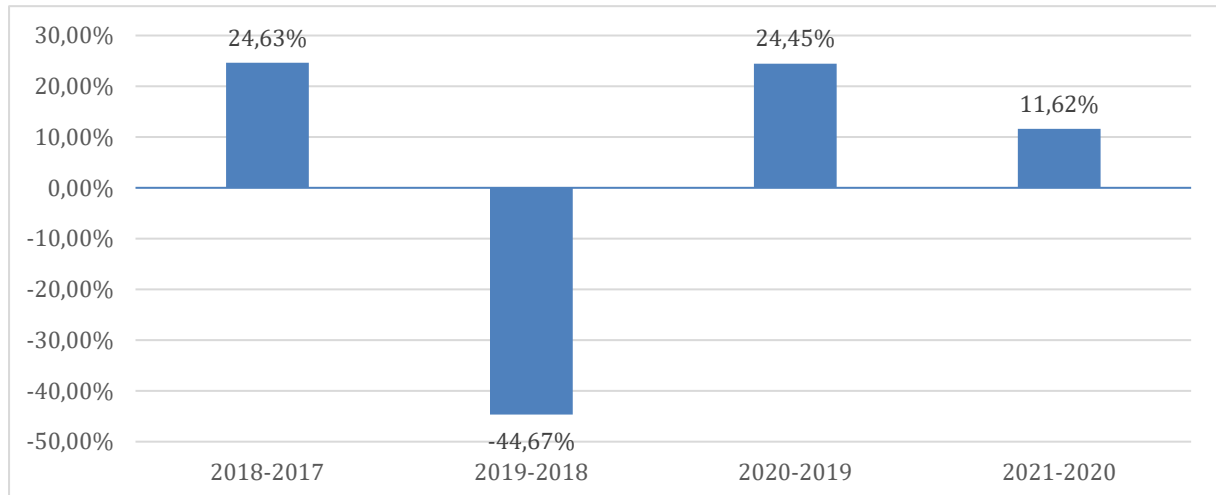
A kombinált tőkeáttétel másik összetevője pedig a működési tőkeáttétel, mely azt mutatja meg, hogy az árbevétel 1%-os változása hány százalékos változással jár az üzemi tevékenység eredményében. A működési tőkeáttétel az állandó költségek szinten tartására hívja fel a figyelmet. Hiszen a képlet azokat a változásokat mutatja, melyek kiszűrésre kerülnek a termelés volumen együtt mozgásával.

$$\text{Működési tőkeáttétel (DOL)} = \frac{\text{Üzemi eredmény változása}}{\text{Árbevétel változása}}$$

Mint ahogy a pénzügyi tőkeáttételnél, itt is igaz a kettőség, vagyis mindkét irányba hat a mutató. A működési tőkeáttétel diagramjáról leolvashatjuk, hogy igen vegyesen alakult a működési tőkeáttétele a vállalkozásnak. Valamint az utóbbi években látható csökkenés

egyáltalán nem kedvezőtlen, se nem kedvező. Mivel az árbevétel 1 %-os változása már kevesebb változást idéz elő az üzemi eredményben. A 2019-2018-as negatív működési tőkeáttétel azt mutatja, hogy az árbevétel 1%-os növekedése hány százalékkal mérsékli a vállalat működési veszteségét.

A Működési tőkeáttétel (DOL) alakulása a Hell Magyarország Kft.-nél



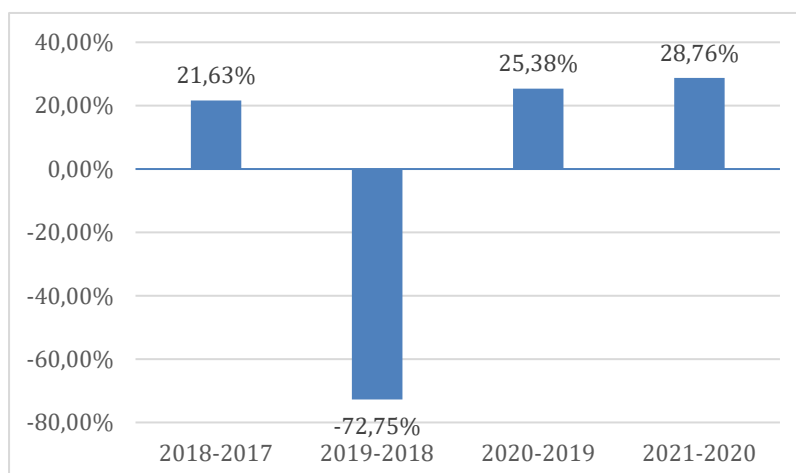
Forrás saját szerkesztés

A működési áttétel mint említettem szoros kapcsolatban van a fix költséggel, ezért bővebb információkat nyújt a fedezeti árbevétel és fedezeti mennyiség számolásához és értelmezéséhez, de külső mérlegelemzőként ezeket nem tudhatom.

Ahogy már említettem a pénzügyi tőkeáttétel és a működési tőkeáttétel szorzata adja a kombinált tőkeáttételt. De kiszámítható az adózott eredmény változása és az árbevétel változásának hányadosaként is.

$$\text{Kombinált tőkeáttétel (DCL)} = \frac{\text{Adózott eredmény változása}}{\text{Árbevétel változása}}$$

A kombinált tőkeáttétel (DCL) alakulása a Hell Magyarország Kft.-nél (2021-2017)



Forrás saját szerkesztés

A kombinált tőkeáttétel azt mutatja, hogy az árbevétel 1%-os változása hány %-os változást idéz elő az adózott eredményben. De a fix működési és a fix finanszírozási költségek együttes hatását is mutatja ezáltal. Viszont a diagramról leolvasható, hogy 2019-2018-as időszak kivételével stabilan tudja tartani a Hell Energy a kombinált tőkeáttétel értékét.

8. számú melléklet: A Csoport tagjai elemzésére használt adatok

A leányvállalatok adatai ezer forintban vannak szemléltetve, kivéve abban a sorban, ahol ez eltér.

Quality Pack Zrt. rövid elemzésére használt adatok

Megnevezés	2017	2018	2019	2020	2021
Létszám (fő)	139	163	151	164	179
Tárgyi eszközök	23 408 809	22 782 661	22 023 783	21 192 983	38 912 956
Készletek	2 583 981	2 080 999	4 353 387	3 375 328	4 792 389
Követelések	737 142	2 785 097	1 200 585	3 511 150	2 618 184
Saját tőke	2 582 439	3 669 126	5 501 203	6 731 378	8 530 874
Jegyzett tőke	1 600 000	1 600 000	1 600 000	1 600 000	1 600 000
Eredménytartalék	436 174	982 439	1 860 126	3 692 203	5 131 378
Lekötött tartalék	-	-	209 000	209 000	-
Adózott eredmény	546 265	1 086 687	1 832 077	1 230 175	1 799 496
Hosszú lejáratú kötelezettségek	17 002 230	15 174 050	14 067 089	14 025 141	19 287 455
Rövid lejáratú kötelezettségek	3 673 275	5 112 724	3 043 293	2 746 890	14 164 735
Árbevétel	3 987 703	12 425 577	13 785 036	19 069 310	26 739 244
Üzemi eredmény	771 306	1 642 176	2 316 076	1 460 864	697 591
Anyagjellegű ráfordítások	3 816 920	8 781 200	10 652 983	11 991 073	19 865 496
Anyagköltség	3 365 713	7 962 561	9 523 178	10 766 515	16 439 478
Igénybe vett szolgáltatások értéke	409 487	658 141	846 969	855 030	984 848
Egyéb szolgáltatások értéke	38 947	76 123	60 500	62 208	79 077
Eladott áruk beszerzési értéke	-	-	69 194	77 513	2 015 744
Eladott (közvetített) szolgáltatások értéke	2 773	84 375	153 142	229 807	346 349
Személyi jellegű ráfordítások	608 985	992 511	993 863	1 127 914	1 344 872
Bérek költsége	472 687	770 061	763 785	900 575	1 090 156
Személyi jellegű egyéb kifizetések	21 089	49 954	62 098	52 362	57 689
Bérfelrakások	115 209	172 496	167 980	174 977	197 027

Hell Energy Store Kft. rövid elemzésére használt adatok

Megnevezés	2017	2018	2019	2020	2021
Létszám (fő)	0	0	0	0	0
Tárgyi eszközök	-	-	-	-	-
Készletek	-	-	14 676	10 335	27 144
Követelések	-	342	9 793	4 952	4 388
Saját tőke	-	2 960	-314	-16 071	19 393
Jegyzett tőke	-	10 000	10 000	10 000	3 000
Eredménytartalék	-	-10 436	-13 040	-23 414	-35 671
Lekötött tartalék	-	6 000	13 100	16 600	36 600
Adózott eredmény	-	-2 604	-10 374	-19 257	15 464
Hosszú lejáratú kötelezettségek	-	500	500	500	-
Rövid lejáratú kötelezettségek	-	3 500	37 281	81 445	20 835
Árbevétel	-	-	10 130	41 722	356 702
Egyéb bevételek	-	-	-	7	105
Anyagjellegű ráfordítások	-	272	20 412	60 569	336 499
Személyi jellegű ráfordítások	-	-	-	-	2 139
Egyéb ráfordítások	-	-2 604	-10 374	409	1 978
Üzemi eredmény	-	-2 604	-10 374	-19 249	16 191

Hell Automata Üzemeltető Kft. rövid elemzésére használt adatok

Megnevezés	2017	2018	2019	2020	2021
Létszám (fő)	3	7	12	21	48
ebből fizikai foglalkoztatásúak	2	3	6	11	1
ebből szellemi foglalkoztatásúak	1	4	6	10	47
Tárgyi eszközök	328	6 723	4 164	3 746	4 137
Készletek	-	10 703	61 219	-	-
Követelések	17 705	29 691	182 231	697	17 705
Pénzeszközök	6 261	32 518	72 372	194 405	84 483
Saját tőke	-29 746	-68 958	15 808	-245 846	-189 109
Jegyzett tőke	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000
Eredménytartalék	174	-32 746	-121 957	-109 192	-370 846
Lekötött tartalék	-	50 000	122 000	122 000	372 000
Adózott eredmény	-32 920	-89 212	12 765	-261 654	-193 263
Hosszú lejáratú kötelezettségek	17 000	15 884	16 329	-	-
Rövid lejáratú kötelezettségek	33 090	140 964	300 264	640 468	657 713
Árbevétel	38 854	447 807	1 120 347	1 504 125	2 024 773
Egyéb bevételek	-	36 939	90 121	16 042	27 269
Anyagjellegű ráfordítások	48 505	521 372	1 110 444	1 602 515	1 898 061
Személyi jellegű ráfordítások	19 652	47 427	75 350	144 143	306 641
Egyéb ráfordítások	467	4 307	13 524	17 906	26 446
Üzemi eredmény	-32 894	-88 865	13 397	-258 620	-192 710

Avalon Fleet Kft. rövid elemzésére használt adatok

Megnevezés	2017	2018	2019	2020	2021
Létszám (fő)	0	1	5	14	12
Tárgyi eszközök	-	937 269	2 085 055	3 498 775	4 424 999
Készletek	-	-	-	1 208 868	2 914 385
Követelések	-	13 850	165 919	378 176	560 890
Összes eszköz	-	971 636	2 346 392	5 129 899	8 755 660
Saját tőke	-	51 614	113 253	237 028	677 454
Jegyzett tőke	-	3 000	3 000	3 000	3 000
Eredménytartalék	-	-	48 614	110 253	28
Lekötött tartalék	-	-	-	-	234 000
Adózott eredmény	-	48 614	61 639	123 775	440 426
Hosszú lejáratú kötelezettségek	-	700 637	1 407 553	3 817 566	5 497 955
Rövid lejáratú kötelezettségek	-	217 366	822 896	1 072 987	2 472 008
Árbevétel	-	137 561	1 115 015	1 715 961	5 133 731
Egyéb bevételek	-	8 068	104 973	346 150	202 840
Anyagjellegű ráfordítások	-	34 541	731 532	870 159	3 818 054
Személyi jellegű ráfordítások	-	5 393	54 777	117 066	168 584
Egyéb ráfordítások	-	6 421	103 460	355 378	96 098
Üzemi eredmény	-	54 239	100 552	271 280	596 876

Avalon Park Kft. rövid elemzésére használt adatok

Az Avalon Park 2017. évi létszáma a havi átlagokból került átlagszámításra*.

Megnevezés	2017	2018	2019	2020	2021
Létszám (fő)	193*	192	202	163	159
Árbevétel	2 978 632	4 220 980	4 614 224	4 120 937	6 078 726
Üzemi eredmény	-338 989	-136 677	10 428	36 645	305 172
Saját tőke	710 944	535 048	1 780 993	1 759 021	2 022 246
Jegyzett tőke	751 000	751 000	752 000	752 000	752 000
Tőketartalék	1 099 000	1 099 000	2 205 192	2 205 192	2 205 192
Eredménytartalék	-1 002 615	-1 372 242	-1 548 138	-1 584 385	-1 606 357
Lekötött tartalék	233 186	233 186	408 186	408 186	408 186
Adózott eredmény	-369 627	-175 896	-36 247	-21 972	263 225
Készletek	92 099	117 396	105 099	153 970	142 184
Rövid lejáratú kötelezettségek	1 144 127	1 524 129	1 450 957	1 610 637	2 361 155
Követelések	392 757	679 198	864 008	500 153	1 127 405
Anyagjellegű ráfordítások	2 104 895	2 860 967	3 261 558	3 158 104	4 513 711
Anyagköltség	504 704	597 614	637 246	496 227	665 644
Igénybe vett szolgáltatások értéke	496 776	594 366	654 469	656 793	806 097
Egyéb szolgáltatások értéke	32 580	37 353	58 918	59 230	49 157
Eladott áruk beszerzési értéke	965 411	1 494 173	1 754 335	1 752 763	2 801 773
Eladott (közvetített) szolgáltatások értéke	105 424	137 461	156 590	193 091	191 040
Személyi jellegű ráfordítások	798 968	975 960	1 077 425	774 679	1 022 541
Béreköltség	612 858	747 847	844 883	675 168	893 074
Személyi jellegű egyéb kifizetések	40 716	65 382	65 239	38 521	38 516
Bérráulékok	145 394	162 731	167 303	60 990	90 951

