

BUDAPESTI GAZDASÁGI
EGYETEM PÉNZÜGYI ÉS
SZÁMVITELI KAR

SZAKDOLGOZAT

Marczis Bettina
Nappali
Pénzügy és számvitel
Vállalkozások pénzügyei

BUDAPESTI GAZDASÁGI EGYETEM
PÉNZÜGYI ÉS SZÁMVITELI KAR

**A gazdasági válság megjelenése egy
hangtechnikai vállalkozás finanszírozási
szerkezetében**

Belső konzulens: Dr. Gyulai László

Külső konzulens: Lehóczki Zsolt

Marczis Bettina

Nappali

Pénzügy és számvitel
Vállalkozások pénzügyei

2023

NYILATKOZAT

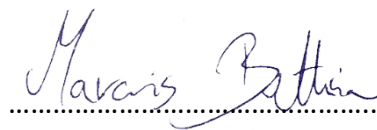
Alulírott **Marczis Bettina** büntetőjogi felelősségem tudatában nyilatkozom, hogy a szakdolgozatomban foglalt tények és adatok a valóságnak megfelelnek, és az abban leírtak a saját, önálló munkám eredményei.

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, 2023.05.09.

A handwritten signature in cursive script, reading "Marczis Bettina", written over a horizontal dotted line.

hallgató aláírása

Tartalom

1.	Bevezetés.....	2
2.	A gazdasági válság.....	3
2.1.	Főbb gazdasági válságok.....	3
2.2.	Válságkezelő intézkedések	5
2.3.	Magyarország válságkezelő intézkedései	6
3.	Az MK Discotechnika bemutatása.....	8
3.1.	A cég bemutatása.....	8
3.2.	Üzletek elhelyezkedése	9
3.3.	Termékek bemutatása.....	11
3.4.	A legnépszerűbb termékek	12
4.	A vállalkozás finanszírozási szerkezetének elemzése	14
4.1.	Pénzügyi helyzet elemzése.....	14
4.2.	A pénzügyi helyzet elemzése hosszútávon	14
4.3.	A készletek elemzése.....	18
4.4.	Széchenyi hitel.....	21
5.	Ágazati elemzés.....	23
5.1.	Kutatás célja	23
5.2.	ROE - Return on Equity, sajáttőke-arányos megtérülés	24
5.3.	ROI - Return on Investment, befektetés megtérülése	25
5.4.	ROS - Return On Sales, árbevétel-arányos adózott eredmény	27
5.5.	Tőkeellátottság.....	28
5.6.	A készletek forgási sebessége fordulatban	30
5.7.	Készletek forgási ideje napokban.....	31
5.8.	A rövid lejáratú kötelezettségek és a hosszú lejáratú kötelezettségek aránya a kötelezettségek egészéhez viszonyítva.....	33
5.9.	A saját tőke aránya és az adósságállomány aránya.....	35
5.10.	Eszközök forgási sebessége	38
5.11.	Összegzés	40
6.	Interjú.....	41
7.	Összegzés	50

1. Bevezetés

Szakedolgozatom témája a gazdasági válság megjelenése egy hangtechnikai vállalkozás finanszírozási szerkezetében. A finanszírozási szerkezet elemzése a vállalkozás pénzügyi helyzetének vizsgálatára szolgál. Az elemzés fontos, mert segít megérteni a vállalkozás pénzügyi helyzetét és annak hatását a vállalkozásra. Az elemzés során megállapítható, hogy a vállalkozás milyen mértékben használja fel saját tőkéjét vagy használ idegen tőkét a működéséhez. Az analízis során a gazdasági válság hatásaira is kitérek, illetve válságkezelő megoldásokat is bemutatok, amelyek a vállalkozásokat segítik egy ilyen helyzetben. A gazdasági válság legtöbbször egy olyan időszak, amikor a gazdaság lelassul vagy visszaesik. Az elmúlt években számos gazdasági válság volt világszerte. Az utóbbi időszak legnagyobb válságát a Covid19 járvány okozta.

A dolgozatomhoz választott vállalkozás az MK Discotechnika Kereskedelmi és Szolgáltató Korlátolt Felelősségű Társaság. Ennek a cégnek 2017-től 2021-ig elemzem a pénzügyi adatait mutatószámok segítségével, és térek ki a válság megjelenésére eredményei bemutatásával. Ezek után a válságkezelő megoldásaikat is sorra veszem.

Kutatásom során a Magyarországon jelenlévő olyan vállalkozások adatait fogom bemutatni, és mutatószámok segítségével elemezni, amelyeknek fő tevékenysége a csomagküldő, internetes kiskereskedelem. Tehát egy ágazati kutatást fogok végezni 2395 cég adatait felhasználva. Célom, hogy ágazati átlagok alapján bemutassam, hogy hogyan változott 2017-től 2021-ig a cégek helyzete vagyoni, pénzügyi, jövedelmi és hatékonysági szempontból. Azért ezt az 5 évet választottam, mert így nagyobb rálátást kaphatunk, hogy a válság előtti években, illetve a 2020-as válság évében, és az azt követő évben mire volt hatással a Covid19 járvány megjelenése, miként befolyásolta a vállalkozások pénzügyi helyzetét. A 2022. évről a dolgozat megírásakor még nem álltak rendelkezésre adatok, így az orosz-ukrán háború hatását nem áll módomban beépíteni az analízisbe.

2. A gazdasági válság

A gazdasági válság egy olyan időszak, amikor a termelés, a forgalom és a fogyasztás zavaraiából valami baj keletkezik, amely következtében mindig értékek semmisülnek meg. Az iparosodás kezdete óta a globális gazdaságot több válság is sújtotta már, melyek hatással voltak az emberek életére és a gazdaságra is.

2.1. Főbb gazdasági válságok

A 2020 előtti gazdasági válságok közül a legismertebbek a következők:

- A Nagy gazdasági világválság (1929-1939), amely a New York-i tőzsde összeomlásával kezdődött, és a világkereskedelem, a termelés és a foglalkoztatás drasztikus csökkenéséhez vezetett. Magyarországot különösen súlyosan érintette az agrártermékek árának zuhanása.
- Az olajválságok (1973-1974 és 1979-1980), amelyek az olajtermelő országok áremeléseivel és exportkorlátozásaival jártak, és inflációt, recessziót és energiahiányt okoztak a fogyasztó országokban.
- Az ázsiai pénzügyi válság (1997-1998), amely Thaiföld devizapiaci válságából indult ki, és elterjedt más délkelet-ázsiai országokra, valamint Oroszországra és Brazíliára. A válság során több ország devizája leértékelődött, a tőkeáramlás felgyorsult, és a gazdasági növekedés lelassult.
- A dotcom-lufi kipukkadása (2000-2002), amely az internetes cégek túlértékeltségéből és tőzsdei összeomlásából eredt, és befolyásolta az Egyesült Államokat és Európát. A válság következtében sok internetes cég csődbe ment vagy jelentős veszteségeket szenvedett.
- A globális pénzügyi válság (2007-2009), amely az Egyesült Államok ingatlanpiaci válságából indult ki, és áterjedt a bankrendszerre és a reálgazdaságra. A válság során több bank és pénzintézet megmentésre szorult vagy csődbe ment, a hitelpiacok lefagytak, a világkereskedelem visszaesett, és a gazdasági növekedés negatív lett számos országban.

Az utóbbi években is több válság sújtotta a világunkat, amely mindenkire hatással volt és van, hiszen napjainkban is erősen érezhetjük következményeiket.

- A koronavírus okozta válság a 2020-as év elején kezdődött, amikor egy új típusú vírus terjedni kezdett a világon, és komoly egészségügyi és gazdasági problémákat okozott. A válság hatásai több szempontból is érezhetők:
 - A válság miatt jelentősen visszaesett a gazdasági növekedés az euroövezetben és más régiókban is, mivel a kijárási korlátozások és a gazdasági lezárás befolyásolták a termelést, a kereskedelmet és a fogyasztást. Az Európai Bizottság előzetes adatai előzetes adatai szerint az euroövezet GDP-je 2020-ban 6,8 százalékkal csökkent, és 2021-ben 3,8 százalékkal nőtt.
 - A válság miatt megnőtt a munkanélküliség és a szegénység kockázata, mivel sok vállalkozás csökkentette vagy leállította a tevékenységét, és sok munkavállaló elvesztette az állását vagy a jövedelmét. Az Európai Bizottság előrejelzése szerint az euroövezet munkanélküliségi rátája 2020-ban 8,3 százalékra emelkedett, és 2021-ben 9,4 százalékra nő.
 - A válság miatt nőtt az államháztartások hiánya és az államadósság, mivel az EU és a tagállamok jelentős költségvetési ösztönzőket vezettek be a gazdaság támogatására és a járvány elleni védekezésre. Az Európai Bizottság adatai szerint az euroövezet államháztartási hiánya 2020-ban 8,8 százalékra nőtt, és 2021-ben 6,4 százalékra csökken. Az államadósság aránya pedig 2020-ban 102 százalékra nőtt, és 2021-ben 102,6 százalékra emelkedik.

(Forrás: Európai Központi Bank)

- Az orosz-ukrán háború egy folyamatban lévő fegyveres konfliktus Oroszország és Ukrajna között, amely 2022. február 24-én vette kezdetét, amikor Oroszország megtámadta Ukrajna keleti részét. A háború okozta válság több szempontból is érinti a világgazdaságot:
 - A háború miatt nőtt az energiaárak volatilitása és bizonytalansága, mivel Oroszország az egyik legnagyobb olaj- és gázexportőr a

világon, és Ukrajna fontos tranzitország. A háború kockázata miatt az olajár elérte a 100 dollár/hordó szintet, ami növeli az inflációs nyomást és rontja a gazdasági növekedést.

- A háború miatt csökkent a gabonatermelés és -kereskedelem, mivel Oroszország és Ukrajna a világ kukoricaexportjának 20 százalékát és a búzaexport 29 százalékát adja. A gabonahiány miatt nőnek az élelmiszerárak, ami sújtja a szegényebb országokat és régiókat, és fokozza az éhség és a táplálkozási problémák kockázatát.
- A háború miatt romlott a politikai és biztonsági helyzet Európában és a világban, mivel Oroszország megsértette Ukrajna területi integritását és szuverenitását, ami miatt ellentétbe került a NATO-val és az Európai Unióval. A háború fenyegeti a békét és a stabilitást a régióban, és növeli a feszültséget más országokkal is, például Kínával vagy Törökországgal.

(Forrás: Portfolio: Egyre nagyobb bajba kerül a világgazdaság az orosz-ukrán háború miatt, 2022; Világgazdaság: Ezek az orosz-ukrán háború várható világgazdasági hatásai, 2022)

2.2. Válságkezelő intézkedések

Az EU több intézkedést is hozott a koronavírus okozta válság kezelésére, amelyek közül a legfontosabbak a következők:

- Az EU helyreállítási terve, amely 750 milliárd eurót biztosít a tagállamoknak a gazdaság újraindítására és a zöld és digitális átmenetre. A terv részeként létrehozták a Next Generation EU eszközt, amely 390 milliárd euró vissza nem térítendő támogatást és 360 milliárd euró hitelt nyújt a tagállamoknak. A terv másik fő eleme az EU hosszú távú költségvetése (2021-2027), amely 1074 milliárd eurót irányoz elő az EU prioritásainak finanszírozására.
- A SURE program, amely 100 milliárd eurót biztosít a tagállamoknak rövid távú munkavállalói támogatási rendszerek finanszírozására, hogy megőrizzék a munkahelyeket és a jövedelmeket.

- Az Európai Stabilitási Mechanizmus (ESM) pandémiás válság-támogatása, amely 240 milliárd eurót tesz elérhetővé az euroövezeti tagállamok számára alacsony kamatozású hitelek formájában, hogy fedezzék az egészségügyi kiadásait.
- Az Európai Beruházási Bank (EIB) csoport garanciaalapja, amely 200 milliárd eurót mobilizál a kis- és középvállalkozások (kkv-k) támogatására hitelgaranciák és más pénzügyi eszközök révén.
- A koronavírusra való reagálást célzó beruházási kezdeményezés (CRII), amely 37 milliárd eurót biztosít az egészségügyi rendszerek, a kkv-k és a munkaerőpiacok támogatására az uniós költségvetésből.

(Forrás: Európai Tanács: A Covid19-világjárványra válaszul hozott uniós intézkedések; Covid19: a negatív gazdasági következményekre adott uniós válasz)

2.3. Magyarország válságkezelő intézkedései

Magyarország több válságkezelő megoldást is alkalmazott a koronavírus és a háború okozta válságok hatásainak kezelésére, amelyek közül a legfontosabbak a következők:

- A gazdaságvédelmi akcióterv bevezetése, amely 18 pontból álló csomagot tartalmaz a gazdaság támogatására és a munkahelyek megőrzésére. A tervezett intézkedések között szerepel a munkáltatók járulékcsökkentése, a hitelmoratórium, az adókedvezmények, az állami beruházások és a bértámogatás.
- A nemzeti konzultáció lefolytatása, amely egy online és postai kérdőív kitöltését jelenti a lakosság részéről a járvány és a gazdaság helyzetéről. A konzultáció célja, hogy megtudja a polgárok véleményét és javaslatait a kormány intézkedéseiről.
- A hadsereg bevetése bizonyos stratégiai cégeknél és intézményeknél, amelyek fontosak az ország működéséhez és biztonságához. A hadsereg feladata, hogy segítse az irányítást, az ellenőrzést és a védelmet ezeknél a cégeknél és intézményeknél.
- Az ukrán-magyar együttműködés erősítése az orosz-ukrán háború kapcsán, amely magában foglalja a humanitárius segítségnyújtást, az energetikai biztonság növelését, az infrastrukturális fejlesztéseket és a kisebbségi jogok védelmét. A két

ország közötti kapcsolatok javítása célja, hogy elősegítse a békét és a stabilitást a régióban.

(Forrás: Európai Tanács, 2021)

Ezek voltak Magyarország legfontosabb válságkezelő megoldásai a koronavírus és a háború okozta válságok hatásainak kezelésére.

3. Az MK Discotechnika bemutatása

3.1.A cég bemutatása

Az MK Discotechnika egy hang fény és látványtechnikai termékeket forgalmazó magyar kis- és középvállalkozás (továbbiakban: kkv), amely Magyarország három pontján rendelkezik üzlettel, emellett pedig a webshopjának köszönhetően országosan tevékenykedik.

A vállalkozás indítása a cégvezető fiatalkori hobbijához köthető, és először egyéni vállalkozásként jött létre 2006-ban. A jelenlegi ügyvezetőről elmondható, hogy nem a megszokott módon alakította ki üzletpolitikáját, de a gyors és minőségi kiszolgálás, valamint a kiválóan meghatározott ár-érték arány hamar meghozta az eredményt. Évről-évre növekedett a bevétel, és az alkalmazottak száma is gyarapodni kezdett. 2010-től a cég termékei és szolgáltatásai online is elérhetővé váltak, mert elindították saját webshopjukat. A webáruház beváltotta a hozzá fűzött reményeket, hisz 2011-re „kinőtték” az egyéni vállalkozói formát, és ekkor hozták létre az MK Discotechnika Kereskedelmi és Szolgáltató Korlátolt Felelősségű Társaságot. 2013-ban megállapodást kötöttek a holland Tronios BV. hangtechnikai nagyvállalattal, aminek köszönhetően több ezer termékkel bővült a kínálatuk és olyan ismert márkákhoz jutottak hozzá, mint a BeamZ, Power Dynamics, Audizio, Skytec és Vonyx. A további sikeres évek után Budapesten és Debrecenben is üzletet nyitottak. Központi raktárukat a Heves megyei Szomolyára költöztették, Egertől és az M3 autópályától mintegy 10 km-re, ami nagy öröm volt a környékbeli és északkelet-magyarországi vevőiknek.

A cég történetének fontos állomása volt a Thunder Germany termékeinek bemutatása a magyar piacon. Ezek a termékek a modern szakértelemet, az innovációt, a használhatóságot és a prémium szolgáltatást képviselik, miközben azokra a potenciális vevőkre koncentrálnak, akik ezeket a termékeket használják.

Sokan nem engedhetik meg maguknak, hogy saját hang- és fénytechnikai eszközöket vásároljanak. A vállalkozás azonban ellentmondva a korábbi trendeknek, arra törekszik, hogy ezeket a termékeket elérhetőbbé tegye, így ügyfeleinek már nem kell kölcsönözniük vagy bérelniük hangfalat, mikrofont, fényeket, füstgépet egy otthoni bulihoz vagy összejövetelhez, hanem saját berendezéseiket használhatják. Naponta dolgoznak azon, hogy bővítsék és fejlesszék választékukat. Hang-és fénytechnikai területen szakértelmük verhetetlen. Vevőik igényeihez igazítva alakítják kínálatukat és ajánlataikat, hogy kiemelkedő szolgáltatást nyújthassanak.

Amit kínálnak:

- folyamatosan frissülő termékek
- gyors és pontos szállítás
- kedvező árak
- kiváló minőség
- szakmai tudás
- elhivatottság
- megbízhatóság

Ezek a jelzők esetükben nem csak üres szavak, hanem a cég által nyújtott értékek kifejezői. Azt sugallják, hogy a cég professzionális, megbízható és ügyfélközpontú. A vállalat folyamatosan figyeli a piaci igényeket és a legújabb innovációkat, hogy termékeikkel mindig megelőzzék a versenytársakat. Weboldalukon naprakész információk találhatóak a termékeikről, valamint a rendelés is egyszerű és gyors folyamat. A cég nem csak kedvező árakat kínál, hanem magas színvonalú megoldásokat is. Az MK Discotechnika szakértői csapata pedig mindig készségesen segít ügyfeleinek, ha bármilyen kérdésük vagy problémájuk adódik.

3.2. Üzletek elhelyezkedése

Szaküzlet, bemutatóterem:

- **Budapest, 1077 Rottenbiller utca 54.**



1. ábra

Az MK Discotechnika Kft. budapesti üzlete

Forrás: <https://mkaudio.hu/uzleteink/>

- Debrecen, 4028 Nyíl utca 38.



2. ábra

Az MK Discotechnika Kft. debreceni üzlete

Forrás: <https://mkaudio.hu/uzleteink/>

- Szomolya, 3411, Ipartelep HRSZ: 055/2

Közel 14 év után a cég Noszvajról Szomolyára költözött, ahol az üzlet már zavartalanul működik, de a felújítás még folyamatban van. Az új telephely egy 8.000 m²-es telken található, ahol közel 900 m² iroda és raktárkapacitás áll a cég rendelkezésére, egy új modernebb bemutatóteremmel. A képeken a jelenlegi állapot, illetve a látványtervek is láthatóak.



3. ábra

Az MK Discotechnika Kft. szomolyai üzlete jelenlegi állapotában

Forrás: Saját készítésű képek

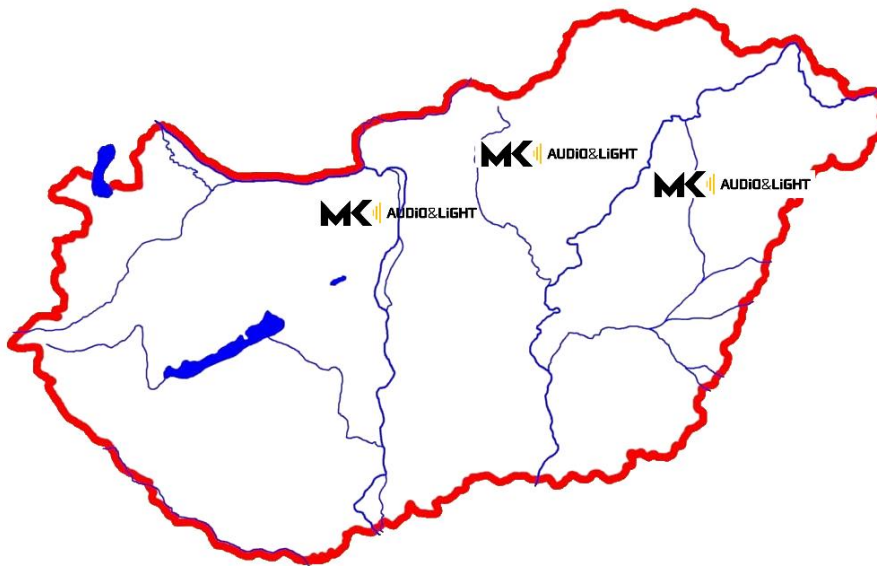


4. ábra

Az MK Discotechnika Kft. szomolyai üzletének látványtervei

Forrás: <https://mkaudio.hu/uzleteink/>

A 3 üzlet elhelyezkedése:



5. ábra

Az MK Discotechnika Kft. üzleteinek elhelyezkedése az országban

Forrás: <https://mkaudio.hu/uzleteink/>

Saját szerkesztés

Mint ahogyan a fenti térképen is jól látható a vállalat leginkább az észak-magyarországi régiót vette célba az üzletek lokációjának megválasztása szempontjából, de ahogyan már említettem, a webshopjának köszönhetően egész Magyarországon elérhető termékpalalettájuk bármely darabja.

3.3. Termékek bemutatása

A weboldalon elérhető termékcsoporthoz a következő:

- Hangtechnika
- Fénytechnika
- DJ eszköz
- Karaoke
- Multimédia
- Stúdiótechnika
- Hangszer

- Épülethangosítás
- LED reklám
- Színpad
- Otthon / Háztartás
- B-Stock / Értékcsökkentett termékek
- Ajándékutalvány

A vállalkozás a termékek széles skáláját kínálja vevői számára, hogy megfeleljen minden igényüknek és elvárásuknak. Legyen szó akár hangtechnikáról, fénytechnikáról, háztartási berendezésekről, rendezvénytechnikáról, itt tényleg mindent megtalálhat, amire szüksége van. Az MK Discotechnika Kft. büszke arra, hogy minőségi termékeket kínál versenyképes áron és folyamatosan bővíti kínálatát az új trendeknek és páci igényeknek megfelelően.

3.4.A legnépszerűbb termékek

Az alábbi táblázatban a vállalkozás 10 legnépszerűbb termékét gyűjtöttem össze, amelyet 1 év alatt adtak el. A termékek között füstfolyadék, UV-C izzó, mikrofon, erősítő, plazmagömb, aktív hangfal, fényeffekt, hangfalállvány és füstgép is található.

	Termék neve	Eladott mennyiség/ db
1.	BeamZ FSMF-5D füstfolyadék SUPER sűrűség (5 liter)	657
2.	Brenner UVC-30 (E27) foglalatú, UV-C Germicid, fertőtlenítő, sterilizáló izzó 30W (30m2)	492
3.	Thunder M-58 PRO professzionális vezetékes dinamikus mikrofon + kábel	342
4.	max AV340 mini karaoke hifi erősítő (USB + Bluetooth) 2x50W	244
5.	Thunder PLS20 (8" - 20 cm) Plazmagömb, Tesla gömb, Mágikus fénygömb	224
6.	Thunder FLASH-15 700/1400W (15") Bi-Amp aktív hangfal + Bluetooth	196
7.	Thunder STARLIGHT II (6x3W) RGB+WOP (6 szín) fényeffekt, hangvezérelt+DMX	177
8.	Vonyx LS-01K (2 db) hangfalállvány, acél, (30kg) + HORDTÁSKA	173
9.	Thunder U-802 UHF vezeték nélküli, akkumulátoros mikrofon szett (2 db KÉZI mikrofon)	169
10.	BeamZ S500 füstgép (500W) + 250ml folyadék	140

1. táblázat

Az MK Discotechnika Kft. 10 legnépszerűbb terméke

Forrás: A cég ügyvezetőjétől kapott információ

Saját szerkesztés

A legkeresettebb termék a BeamZ FSMF-5D füstfolyadék volt, amelyből 657 darabot értékesítettek. Ez a füstfolyadék super sűrűségű, kiváló minőségű ártalmatlan anyag, amely bármilyen füstgéphez alkalmas, és megvásárolható illatosítva vagy illatanyag nélkül is. A

második helyen a Brenner UVC-30 izzó végzett, amelyből 492 darabot adtak el. Ez az izzó az egyik legnépszerűbb germicid izzó a hazai piacon. Fertőtleníti és sterilizálja a levegőt, így csökkenti a baktériumok és vírusok terjedését. A harmadik helyre a Thunder M-58 PRO mikrofon került, amelyből 342 darabot értékesítettek. Ez egy professzionális vezetékes dinamikus mikrofon, amely kiváló hangminőséget biztosít énekhez és beszédhez egyaránt. A további termékek eladási darabszáma és jellemzői a táblázatban láthatók.

4. A vállalkozás finanszírozási szerkezetének elemzése

A szakdolgozatom ezen fejezetében bemutatom a primer kutatásom során kapott eredményeket. A kutatásomhoz az esettanulmány módszerét választottam, mert így tudom alaposan elemezni a vállalkozás finanszírozási szerkezetét, szekunder adatok segítségével. Ebben a részben a cég finanszírozási szerkezetét elemzem a 2017 és 2021 közötti időszakra mutatók felhasználásával. Bemutatom a bekövetkezett változásokat és elemzem a kapott értékeket. Kitérek a cég által felvett hitel sajátosságaira, illetve, hogy miért is volt szükség a hitelre és mire használták.

4.1. Pénzügyi helyzet elemzése

A vállalkozások gazdálkodásának egyik leglényegesebb elemzési területe a pénzügyi helyzet vizsgálata.

A pénzügyi helyzet elemzése történhet:

- Cash-flow kimutatás összeállításával
- Likviditási mérleg segítségével
- Mutatószámokkal.

A pénzügyi helyzetet két időhorizonton szokás vizsgálni, rövid, illetve hosszútávon.

A rövid távú elemzés egy évnél rövidebb időtávú elemzés, melynek célja a vállalkozás pénzügyi pozíciójának, likviditásának bemutatása és értékelése.

A hosszú távú elemzés egy éven túli értékelés, mely az adósságállomány figyelembe vételével vizsgálja a fizetőképesség fenntarthatóságát.

4.2. A pénzügyi helyzet elemzése hosszútávon

A hosszútávú pénzügyi helyzet elemzésének célja, hogy felismerje a pénzügyi erősségeket és gyengeségeket, meghatározza a kockázatokat és a lehetőségeket, és kidolgozza a pénzügyi stratégiát. Ezt az elemzést az adósságállományra vonatkozó mutatók segítségével végzem.

Használt mutatószámok:

- Adósságállomány aránya
- Saját tőke aránya
- Adósságállomány fedezettsége
- Adósságszolgálati fedezet mutatója

Adósságállomány nagysága:

Az adósságállomány nagysága azt mutatja meg, hogy egy vállalkozás mennyi pénzzel tartozik a hitelezőinek. Az adósságállomány nagysága befolyásolja a hitelképességet, a kamatfizetési kötelezettséget, a pénzügyi stabilitást és a növekedési kilátásokat. Az adósságállomány nagysága önmagában nem jelent sem jót, sem rosszat, hanem attól függ, hogy milyen célra használják fel az adósságot, és milyen hozamot érnek el vele. Az adósságállomány nagyságának optimalizálása fontos feladat a pénzügyi menedzsment számára.

Képlete:

$$\text{Adósságállomány} = \text{Hosszú lejáratú kötelezettség} + \text{Hátrasorolt kötelezettség}$$

	2017	2018	2019	2020	2021
Adósságállomány nagysága (Eft)	0	0	0	0	19.995

2. táblázat

*Adósságállomány nagysága Az MK Discotechnika Kft-nél
Forrás: Saját szerkesztés, az E-beszámoló adatainak felhasználásával*

Az általam vizsgált 5 év alatt hátrasorolt kötelezettség egyik évben sem volt, hosszú lejáratú kötelezettség pedig csak az utolsó évben, 2021-ben jelent meg. Ez nem beruházási hitel volt, hanem egy kedvező készletfinanszírozási lehetőség, mellyel élt a vállalat.

Adósságállomány aránya:

Az adósságállomány aránya azt mutatja meg, hogy egy vállalkozás adóssága milyen mértékben haladja meg a rendelkezésre álló forrásait. Az adósságállomány arányának alacsony tartása általában kedvezőbb a pénzügyi stabilitás szempontjából, de túl alacsony arány is jelenthet problémát, ha a vállalkozás nem használja ki a hitelfelvétel lehetőségét a növekedés érdekében.

Az adósságállomány arányának optimalizálása fontos feladat a pénzügyi menedzsment számára.

Képlete:

$$\text{Adósságállomány aránya} = \frac{\text{Adósságállomány}}{\text{Saját tőke} + \text{Adósságállomány}}$$

	2017	2018	2019	2020	2021
Adósságállomány arány (%)	0	0	0	0	57,3

3. táblázat

Adósságállomány aránya az MK Discotechnika Kft-nél

Forrás: Saját szerkesztés, az E-beszámoló adatainak felhasználásával

Saját tőke aránya:

Ezzel a mutatóval kifejezhetjük, hogy mekkora arányt képvisel a saját tőke a tartós forrásokon belül, illetve ebből láthatjuk azt is, hogy mennyire van eladósodva a cég. A saját tőke aránya befolyásolja a hitelkockázatot, a tőkeköltséget, a pénzügyi függetlenséget és a tulajdonosi érdekeltséget. A saját tőke arányának magasán tartása általában kedvezőbb a pénzügyi stabilitás szempontjából, de túl magas arány is jelenthet problémát, ha a vállalkozás nem használja ki a hitelfelvétel lehetőségét a növekedés érdekében.

Képlete:

$$\text{Saját tőke aránya} = \frac{\text{Saját tőke}}{\text{Saját tőke} + \text{Adósságállomány}}$$

	2017	2018	2019	2020	2021
Saját tőke aránya (%)	100	100	100	100	42,7

4. táblázat

Saját tőke aránya Az MK Discotechnika Kft-nél

Forrás: Saját szerkesztés, az E-beszámoló adatainak felhasználásával

Adósságállomány fedezettsége:

Az adósságállomány fedezettsége azt mutatja meg, hogy egy vállalkozás saját tőkéje milyen mértékben fedezi az adósságállományát. Az adósságállomány fedezettsége a saját tőkét osztja az adósságállománnyal, és százalékban fejezi ki. A mutató értéke minél magasabb, annál jobb

a vállalkozás pénzügyi helyzete, mert kevésbé függ az idegen tőkéttől, és könnyebben tudja fizetni a kamatokat és a törlesztéseket.

Képlete:

$$\text{Adósságállomány fedezettsége} = \frac{\text{Saját tőke}}{\text{Adósságállomány}}$$

	2017	2018	2019	2020	2021
Adósságállomány fedezettsége (%)	100	100	100	100	74,52

5. táblázat

Adósságállomány fedezettsége az MK Discotechnika Kft-nél

Forrás: Saját szerkesztés, az E-beszámoló adatainak felhasználásával

Adósságszolgálati fedezet mutatója:

Ez a mutató ahhoz ad egy kiindulási pontot, hogy meg tudják állapítani, hogy milyen mértékű az adósságszolgálat (adósságteher), amelyet a vállalat eredménytermelő képessége elbír.

Képlete:

$$\text{Adósságszolgálati fedezet} = \frac{\text{Adózott eredmény} + \text{Értékcsökkenési leírás}}{\text{HLK esedékes törlesztőrészelete} + \text{kamata}}$$

Sajnos adat hiányában ezt a mutatót nem tudom a vizsgált vállalkozásra vonatkozóan bemutatni.

Összegzés:

Ezt a céget 2017-2020-ig kizárólag saját tőkéből finanszírozták, ezért tőkeszerkezete egysíkú. Nincs tőkeáttétele és ezért nincsen kockázata a finanszírozással kapcsolatban. Hagyományos esetben a saját tőke költsége meghaladja az idegen tőke költségét, ezért a saját tőkés finanszírozás sokkal drágább annál, mintha kölcsönöket és hiteleket is igénybe vennének, vagyis **a vállalkozás úgy minimalizálta a kockázatát (pénzügyi értelemben), hogy közben maximalizálta a finanszírozási költségeit.**

Amiatt, hogy az első 4 évében nincsenek hosszú lejáratú kötelezettségek, azaz minden kötelezettség rövid lejáratú, a vállalkozás csökkentette a likviditását, hiszen a kifizetni valók részben azonnal, részben rövid időn belül válnak esedékessé.

A tőkeszerkezet tekintetében **Modigliani** és **Miller** ismert tételei erre a vállalkozásra is érvényesek.

Az I-es tétel azt mondja ki, hogy a vállalkozás értéke független a tőkeszerkezettől, azaz a saját tőke és az adósságállomány arányától. Ez a tétel akkor érvényes, ha feltételezünk egy olyan tökéletes világot, ahol nincsenek sem nyereségadók, sem versenyt torzító tranzakciós költségek. A mai magyar gyakorlatban ez a feltétel nem teljesül.

A módosított I-es tétel azt mondja ki, hogy ha vannak nyereségadók, akkor az adósságállomány után fizetendő kamatok csökkentik a nyereségadó alapját és ezen keresztül adómegtakarítást eredményeznek, ennek következtében pedig az adómegtakarítás összegével növelik a vállalat értékét. *(Forrás: Andor György, 2018)*

Mivel a vizsgált vállalkozás adósságállománya az első 4 évben nulla, ezért a cég nem tudja kihasználni az ebben rejlő adómegtakarítást, és emiatt a vállalkozás értéke elmarad a lehetséges maximális értéktől.

4.3. A készletek elemzése

A készletek elemzése a készletgazdálkodás fontos része, amely segít optimalizálni a készletek nagyságát, összetételét és mozgását. A készletek elemzése több szempontból történhet, például:

- A készletállomány vizsgálata a készletnormákhoz viszonyítva. Ennek célja, hogy meghatározzuk a tervezett nagyságtól való eltérést és annak okait. A készletnormák meghatározásához különböző képleteket használhatunk a vállalkozás gazdálkodási sajátosságaitól függően.
- A készletek összetételének és hatékonyságának vizsgálata. Ennek célja, hogy megmutassuk, hogyan változott az egyes készletfajták részaránya az összkészleten belül, és milyen forgási sebességgel rendelkeznek. A forgási sebesség mutatja meg, hogy hány nap alatt értékesítjük el vagy használjuk fel a készleteinket. A forgási sebesség növelése csökkenti a készlettartás költségeit és javítja a likviditást.
- A készletek időbeli alakulásának és a termelés és a készletek kapcsolatának számszerűsítése. Ennek célja, hogy megmutassuk, hogyan változott a készletek nagysága egy adott időszakban vagy időpontban, és milyen összefüggés van a termelési értékkel vagy értékesítési forgalommal. Ehhez dinamikus mutatókat vagy forgási mutatókat használhatunk.

Készletállomány változás:

A készletállomány változása azt mutatja meg, hogy mennyivel nőtt vagy csökkent a vállalat készleteinek értéke egy adott időszakban. A készletállomány változását befolyásolhatják többek között a következő tényezők:

- A termelés volumene és értéke, amely meghatározza az anyagfelhasználást és a késztermék előállítását.
- A beszerzés mennyisége és értéke, amely meghatározza az alapanyagok és áruk beszerzését.
- A forgalmazás volumene és értéke, amely meghatározza az árukészlet eladását.
- A készletek normái, amelyek meghatározzák a kívánatos készletszintet.
- A készletek veszteségei, amelyek csökkentik a készletek értékét.

A záró készletállományt a leltár alapján határozzuk meg, a nyitó készletállomány pedig az előző időszak záró értéke. A készletállomány változása pozitív lehet, ha a záró érték nagyobb a nyitónál, ami azt jelenti, hogy a vállalat többet termelt és/vagy szerzett be, mint amennyit eladott. Negatív lehet, ha a záró érték kisebb a nyitónál, ami azt jelenti, hogy a vállalat többet adott el és/vagy használt fel, mint amennyit termelt vagy beszerzett.

A készletállomány változásának elemzése egy fontos részterület vonatkozásában segít megérteni a vállalat gazdálkodásának hatékonyságát és likviditását. Ha a készletállomány túl magas, az azt jelentheti, hogy a vállalat nem tudja kellően értékesíteni a termékeit vagy szolgáltatásait, vagy túl sok anyagot vásárolt be. Ez növeli a raktározási költségeket és lekötö a tőkét. Ha a készletállomány túl alacsony, az azt jelentheti, hogy a vállalat nem tudja megfelelően ellátni az ügyfeleit vagy fenntartani a termelést. Ez csökkenti az eladható termékek mennyiségét és veszélyezteti a megrendelések teljesítését. Ezért fontos megtalálni az optimális készletszintet, amely biztosítja a vevői igények kielégítését és a gazdaságos gazdálkodást.

Képlete:

$$\text{Készletállomány változása} = \text{Záró készletállomány} - \text{Nyitó készletállomány}$$

Megnevezés	2017	2018	2019	2020	2021
Készletek (Eft)	34.527	13.214	10.077	25.349	40.192
Abszolút változás (Eft)	-	-21.313	-3137	15.272	14.843
relatív változás (%)	-	-61,73	-23,74	151,55	58,55
Hosszú lejáratú kötelezettség (Eft):	0	0	0	0	19.995

6. táblázat

Készletállomány változás az MK Discotechnika Kft-nél

Forrás: Saját szerkesztés, az E-beszámoló adatainak felhasználásával

2021-re a készlet csak 14.843 Eft-al bővült, tehát kisebb mértékben, mint hosszúlejáratú hitelek állománya. Ezzel együtt úgy tűnik, hogy a hitel bevonás elengedhetetlen volt a forgalom felfuttatásához, ráadásul a visszaforgatott adózott eredmény így más vagyონrészek finanszírozásába vehetett részt.

Forgási sebesség:

A forgási sebesség azt méri, hogy egy vállalat milyen gyorsan forgatja meg a készleteit. A forgási sebesség kifejezhető fordulatokban vagy napokban. A fordulatok azt mutatják meg, hogy egy adott időszakban hány alkalommal értékesítette vagy használta fel a vállalat az átlagos készletállományát. A napokban mért forgási sebesség pedig azt mutatja meg, hogy átlagosan hány napig vannak a készletek a vállalatnál.

A forgási sebesség fontos mutató a készletgazdálkodás szempontjából, mert jelzi, hogy milyen hatékonyan használja fel a vállalat a készleteit, és milyen likvid a készletállománya. A forgási sebesség növelése azt jelenti, hogy a vállalat gyorsabban értékesíti vagy használja fel a készleteit, ami csökkenti a raktározási költségeket és növeli a szabad pénzügyi forrásokat. A forgási sebesség csökkentése azt jelenti, hogy a vállalat lassabban adja el vagy használja fel a készleteit, ami növeli a raktározási költségeket és lekötö a tőkét. Ezért fontos megtalálni az optimális forgási sebességet, amely biztosítja a vevői igények kielégítését és a gazdaságos gazdálkodást. A fordulatok számánál általában a növekvő értéket tekintjük kedvezőnek.

Képletek:

$$\text{Forgási sebesség fordulatban} = \frac{\text{Értékesítés nettó árbevétele}}{\text{Készletek}}$$

$$\text{Forgási sebesség napokban} = \frac{365}{\frac{\text{Értékesítés nettó árbevétele}}{\text{Készletek}}}$$

	2017	2018	2019	2020	2021
Értékesítés nettó árbevétele (EFt)	84.626	108.270	156.344	196.733	319.494
Forgási sebesség fordulatban (fordulat)	2,45	8,19	15,51	7,76	7,95
Forgási sebesség napokban (nap)	148,9	44,6	23,5	47,0	45,9

7. táblázat

Forgási sebesség az MK Discotechnika Kft-nél

Forrás: Saját szerkesztés, az E-beszámoló adatainak felhasználásával

2021-ben a fordulatok száma javult az előző évhez képest, és még jelentősebb a javulás a kiugróan gyenge 2019-es esztendőhöz képest. Tekintettel az árbevétel folyamatos bővülésére a 2019-es gyengébb gazdálkodás mélyebb oka a készletek túl gyors növekedése lehetett. (Kellő helyismeret hiányában a pontos ok feltárására sajnos nincs lehetőségem.) A forgási sebesség napokban 2021-ben csökkent, tehát szintén javult az előző évhez képest.

2018-ban és 2019-ben egyéb tényezők hatására a készletgazdálkodás még kedvezőbb volt, mint 2021-ben, hitel igénybevétele nélkül is. Ebből arra következtethetünk, hogy a koronavírus időszaka megnehezítette a működést, és a kedvezőbb eredményekhez szükséges volt hitelt felvenni. Hitel nélkül nehezebb lett volna a forgalmat felfuttatni.

(Forrás: Dr. Bíró Tibor - Kresalek Péter - Dr. Pucsek József - Dr. Sztanó Imre, 2016)

4.4. Széchenyi hitel

A vállalat élt a kedvezményes lehetőségekkel, és átlagos banki hitel helyett a Magyar Fejlesztési Bank (továbbiakban: MFB) és a KAVOSZ Zrt. által nyújtott Széchenyi kártya révén sikerült hitelhez jutnia. Ez a program kedvező kondíciókkal áll rendelkezésre, és jobb a feltételei, mint a bankok által kínált hiteleknek. Ezekben a programokban való részvétel egyszerűsített adminisztrációval és egyszerűsített hitelbírálattal jár, vagyis az adminisztratív terheket is csökkenti.

Kérdéses viszont, hogy ezek a hitelek megújíthatók-e, mert a MFB csak záros határidőkre tervezte a programját, vagyis ez nem nyújt hosszútávú finanszírozási lehetőséget. Ebből az

következik, hogy ha az MFB hitel futamideje lejár, és az összeg kifut, akkor vagy újra megváltoztatják a tőkeszerkezetet vagy az MFB hitel kiváltásra kereskedelmi banki hitelt vesznek igénybe, hogy a tőkeszerkezet ne változzon, azaz, hogy hosszú távon maradjon hosszú lejáratú kötelezettség a finanszírozásban.

A vállalat által igénybe vett kedvezményes feltételekkel rendelkező hitelprogramról az alábbi információk ismertek:

A Széchenyi Kártya Program egy államilag támogatott hitelprogram, amely a magyar mikro-, kis- és középvállalkozások versenyképességét és fejlődését segíti elő. A program 2002-ben indult, és azóta több mint 4 600 milliárd forint kedvezményes finanszírozási forráshoz juttatta a hazai kkv-kat. A program 2021 júliusától megújult, és Széchenyi Kártya Újraindítási Program néven folytatódik. A program célja a magyar gazdaság újraindítása és élénkítése a járvány utáni időszakban. A program keretében többféle hitelkonstrukció érhető el, például folyószámlahitel, beruházási hitel, lízing, mikrohitel és turisztika kártya. A hitelek kamata egységesen fix nettó 5%, és a futamidő akár 10 év is lehet. A program forrásait a kormány 2023-ban 290 milliárd forintra emelte.

A programnak több előnye is van a vállalkozások számára. Íme néhány példa:

- Állami kamat- és kezességi díjtámogatás, amely révén a hitelek kamata egységesen fix nettó 5%, és a futamidő akár 10 év is lehet.
- Gyors és egyszerűsített hitelbírálat, amelynek során nincs szükség tárgyi fedezetre, és a hiteligényléshez szükséges dokumentumok is kevesebbek.
- Szabad felhasználású hitelek, amelyeket a vállalkozások a napi működéshez, a fejlesztésekhez, a beruházásokhoz vagy a lízinghez kapcsolódó kiadásokra fordíthatnak.
- Országos elérhetőség, amelynek köszönhetően a vállalkozások az ország több mint 200 pontján igényelhetik a hiteleket, illetve online is benyújthatják hitelkérelmüket.

(Forrás: KAVOSZ, 2022; Banknavigátor, Széchenyi kártya max)

5. Ágazati elemzés

5.1. Kutatás célja

Szakdolgozatomban a magyarországi 4791-es TEÁOR kódú csomagküldő, internetes kiskereskedelem kategóriájába tartozó vállalkozásokat kutattam fel és elemeztem a 2017 és 2021 közötti adataikból, melyek az egyetem által használt BvD „ORBIS Europe” adatbázisból származnak. Az ORBIS adatbázis több, mint húszmillió európai vállalkozás beszámolójának főbb adatait tartalmazza, és tudományos kutatás céljára azért használatos széles körben, mert az adatok komoly szakmai kontroll szűrőkön mennek keresztül, mielőtt közzétételre kerülnek.

Az adatbázisból az alábbi adatok álltak rendelkezésemre:

- Készletek
- Eszközök
- Saját tőke
- Árbevétel
- Adózott eredmény
- Rövid lejáratú kötelezettségek
- Hosszú lejáratú kötelezettségek

A kutatásom során 2395 cég adatait vizsgáltam az elmúlt 5 évre vonatkozóan. A minta méretét azt határozta meg, hogy csak a vizsgált időszak egészében folyamatosan működő, az adott ágazatba tartozó, hibátlan adatokat szolgáltató cégek kerültek bele. Az adatokból ágazati átlagot vontam, majd az átlagok segítségével különféle mutatókat számoltam. Emellett az általam vizsgált vállalat, az MK Discotechnika adatait is kigyűjtöttem, és szintén meghatároztam a kiválasztott mutatókat, melyeket az alábbi listában foglaltam össze:

- ROE
- ROI
- ROS
- Tőkeellátottság
- Készletek forgási ideje fordulatban

- Készletek forgási ideje napokban
- Hosszú lejáratú kötelezettségek és a rövid lejáratú kötelezettségek aránya
- Saját tőke aránya és az adósságállomány aránya
- Eszközök forgási sebessége

A következőkben sorra veszem az egyes mutatók ágazati átlagos értékét, és összevetem a vizsgált vállalkozás megfelelő mutatóival.

5.2. ROE - Return on Equity, sajáttőke-arányos megtérülés

A mutató azt mutatja meg, hogy tulajdonsok által befektetett tőke mekkora %-os hozamot generál. Ha a mutató értéke túl alacsony, akkor hosszútávon megkérdőjeleződhet a tulajdonsok elkötelezettsége a cég iránt, hiszen ez arra utalhat, hogy máshol kedvezőbb feltételekkel fektethetik be a pénzüket. A mutató nagyságát több tényező befolyásolja, ilyen tényező a vállalkozásból kivont osztalék, amely csökkenti a saját tőkét, és ezen keresztül rövid távon növeli a ROE mutató értékét. Általános elvárás a mutató esetében, hogy hosszabb távon növekvő tendenciát mutasson, azaz a tulajdonsok egyre nagyobb hozamot várnak el a befektetésükhöz képest.

Képlete:

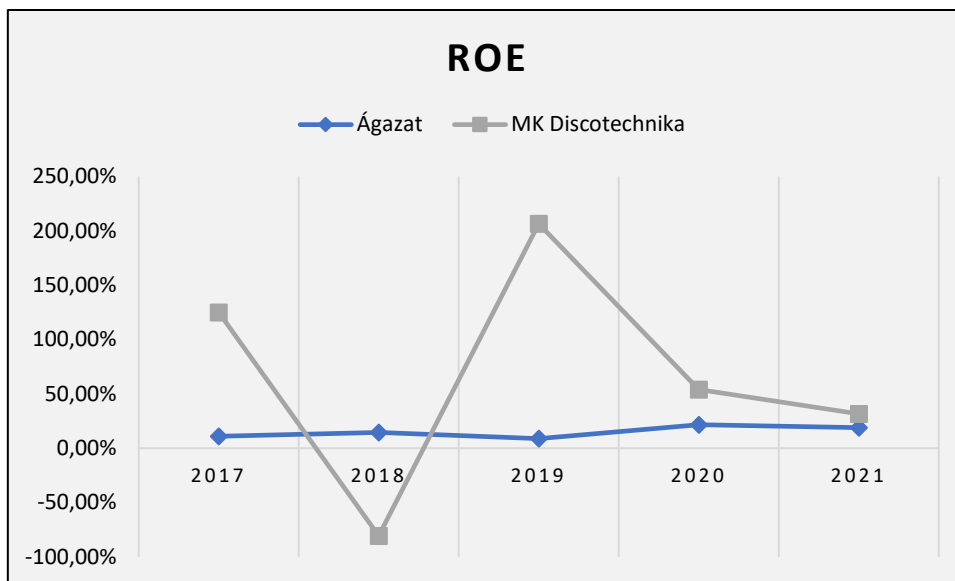
$$ROE = \frac{\text{Adózott eredmény}}{\text{Saját tőke}}$$

	2017	2018	2019	2020	2021
Ágazati átlag (%)	10,90	14,56	8,81	21,61	18,92
MK Discotechnika (%)	125,0	-80,64	206,46	54,11	31,66

8. táblázat

A ROE mutató átlagos értékének alakulása a csomagküldő, internetes kiskereskedelem alágazatában, illetve a kiválasztott cégnél

Forrás: Saját szerkesztés az ORBIS adatbázis adatainak felhasználásával



1. diagramm

A ROE mutató átlagos értékének alakulása a csomagküldő, internetes kiskereskedelem alágazatában, illetve a kiválasztott cégnél

Forrás: Saját összeállítás

Az iparági átlagot tekintve a mutató értéke 8% és 22% között ingadozik, és hosszú távon inkább növekvő tendenciát mutat. A dolgozatomban választott vállalkozás saját tőke arányos jövedelmezősége ehhez képest sokkal nagyobb volatilitást mutat, amely egyfelől megnyilvánul abban, hogy sokkal nagyobb tartományban ingadozik a mutató értéke: -81% és +206 % között, illetve abban is tetten érhető a volatilitás, hogy nem fedezhető fel egyértelmű trend, vagyis sem növekvőnek, sem csökkenőnek nem nevezhetjük a mutató alakulását. Ez a jelentős ingadozás annak tulajdonítható, hogy az árbevétel és az eredmény sokkal nagyobb mértékben ingadozik, mint a vállalkozás saját tőkéje, és ez a változékonyság felnagyítja a mutató értékét.

5.3. ROI - Return on Investment, befektetés megtérülése

A ROI mutató az egyik legkomplexebb jövedelmezőségi mutató, amely arról ad számot, hogy a vállalkozás összes eszköze, vagyis tulajdonképpen a bruttó vagyona mekkora adózott eredményt generál. A mutató akkor kedvező, ha hosszútávon növekvő tendenciát mutat, mert ez arra utal, hogy a vállalkozás eszköz állománya egyre nagyobb nyereséget termel. A mutató értéke szükségképpen meghaladja a ROE mutató értékét, hiszen a vállalkozás eszközállománya csak akkor egyezhet meg a saját tőkével, ha semmilyen kötelezettsége nincsen, amely a gyakorlatban nem fordul elő.

Képlete:

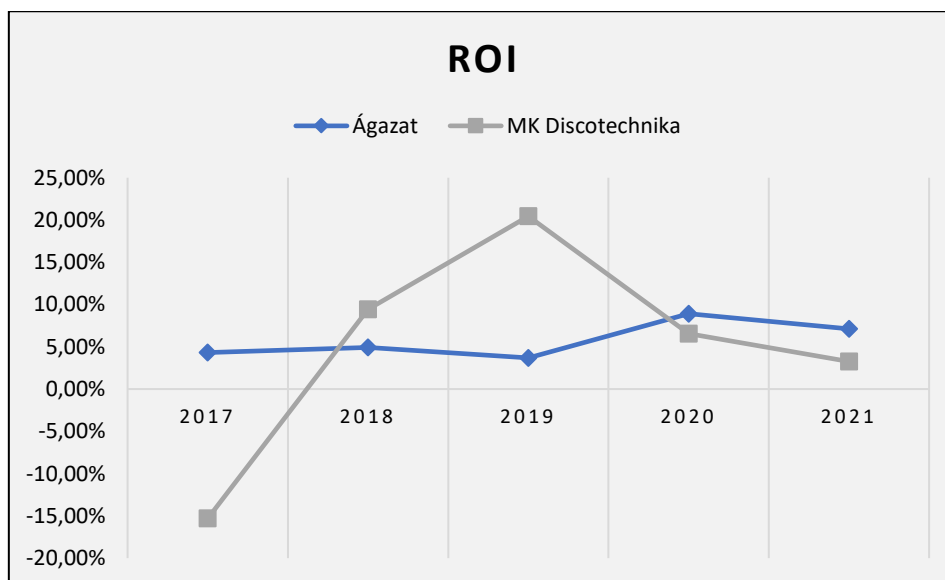
$$ROI = \frac{\text{Adózott eredmény}}{\text{Összes eszköz}}$$

	2017	2018	2019	2020	2021
Ágazati átlag (%)	4,32	4,90	3,69	8,91	7,12
MK Discotechnika (%)	-15,30	9,44	20,44	6,57	3,26

9. táblázat

A ROI mutató átlagos értékének alakulása a csomagküldő, internetes kiskereskedelem alágazatában, illetve a kiválasztott cégnél

Forrás: Saját szerkesztés az ORBIS adatbázis adatainak felhasználásával



2. diagramm

A ROI mutató átlagos értékének alakulása a csomagküldő, internetes kiskereskedelem alágazatában, illetve a kiválasztott cégnél

Forrás: Saját összeállítás

Az iparági átlagról elmondható, hogy az eszközarányos jövedelmezőség viszonylag szűk tartományban mozog, 4% és 9% közé esik, és a vizsgált 5 évet tekintve összességében növekedés következett be, hiszen 2021-ben magasabb az értéke, mint 2017-ben. A leggyengébb év a 2019-es év eleje volt, ugyanakkor 2020-ban jelentős javulással a legjobb évet produkálta az iparág. A vizsgált vállalkozás vonatkozásában 2017 kiemelkedően gyenge év volt, amely annak tulajdonítható, hogy egy új üzlet megnyitása az előzetesen tervezettnél nagyobb költségvonzattal járt, és emiatt veszteséggel zárták azt az évet. Ezt követően 2018-ban és 2019-

ben jelentősen javult a mutató, majd 2020-ra és 2021-re a folyamatos visszaesés figyelhető meg. Ebben a 2 utolsó évben a vállalkozás eredménye elmaradt az iparági átlagtól.

5.4. ROS - Return On Sales, árbevétel-arányos adózott eredmény

Az árbevétel arányos adózott eredmény azt mutatja meg, hogy az árbevételek mekkora része válik nyereséggé. Kedvezőnek tekintjük a mutató folyamatos hosszútávú növekedését és kedvező az is, ha meghaladja a ROE és a ROI mutató értékeit. Azoknál a vállalkozásoknál, amelyek költségigényes tevékenységet végeznek, a mutató hagyományosan alacsony, illetve ha az árbevétel nagysága nem ér el egy bizonyos szintet (ez elsősorban a kkv-ra jellemző), akkor a mutató értéke irreálisan kicsi lehet. A vállalkozások eszközökkel kapcsolatos döntései szintén jelentős hatást gyakorolnak a mutatóra, ilyen döntés például, ha a befektetett eszközöket csak lízingelik vagy bérelik, mely azt eredményezi, hogy kisebb lesz a mérlegben az eszközök szintje, és ezzel párhuzamosan növekednek a költségek, amely a mutató értékét többnyire rontja.

Képlete:

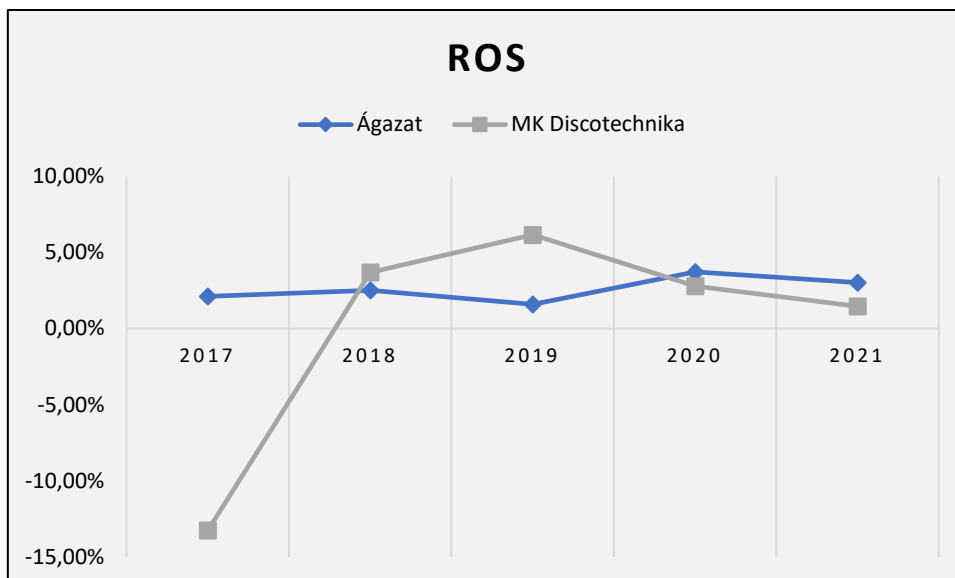
$$ROS = \frac{\text{Adózott eredmény}}{\text{Árbevétel}}$$

	2017	2018	2019	2020	2021
Ágazati átlag (%)	2,12	2,51	1,60	3,73	3,03
MK Discotechnika (%)	-13,26	3,70	6,17	2,80	1,48

10. táblázat

A ROS mutató átlagos értékének alakulása a csomagküldő, internetes kiskereskedelem alágazatában, illetve a kiválasztott cégnél

Forrás: Saját szerkesztés az ORBIS adatbázis adatainak felhasználásával



3. diagramm

A ROS mutató átlagos értékének alakulása a csomagküldő, internetes kiskereskedelem alágazatában, illetve a kiválasztott cégnél

Forrás: Saját összeállítás

Az iparági ROS 1% és 4% között ingadozott, és a megfigyelt 5 év alatt összeségében kis mértékben nőtt. A maximum 4%-os érték más iparágakhoz képest alacsony, és azt mutatja, hogy a magas árbevétel mellé magas költségszint párosul. A mi vállalkozásunk esetében 2017-ben a veszteséget mutató adózott eredmény miatt a ROS értéke negatív volt, ezt követően növekedni kezdett, ám végig ingadozott. 2018-ban és 2019-ben meghaladta az iparági átlagot, míg 2020-ban és 2021-ben elmaradt tőle. Összeségében a mutató ingadozása és az utolsó 2 év csökkenése kedvezőtlen tendenciának nevezhető.

5.5. Tőkeellátottság

Tőkeellátottság azt mutatja meg, hogy a vállalkozás forrásai között a saját tőke részaránya milyen súlyt képvisel, és ezen keresztül a tulajdonosok milyen arányban finanszírozzák a vállalkozást. A mutató értelmezésénél két egymással ellentétes hatást kell figyelembe vennünk. Az egyik fontos szempont a kockázat. Erről az oldalról nézve az a kedvező, ha a tőkeellátottság értéke magas, mert ez csökkenti az idegen finanszírozási szükségletet, és csökkenti az eladósodottságot, és ezen keresztül mérséklődik a pénzügyi kockázat. A másik nézőpont a tőkeköltség nézőpontja, amely azt mondja, hogy normál esetben a saját tőke költsége, vagyis a tulajdonsok elvárt hozama meghaladja az idegen források költségét, és ebből az következik, hogy ha a tőkeellátottság magas, akkor a vállalkozás finanszírozása összességben és átlagosan

drágább annál, mintha több lenne az idegen forrás az összes forrás között. A két nézőpont között egy aranyközéput megtalálása a legcélravezetőbb stratégia, ugyanakkor figyelembe kell venni azt a tényt is, hogy Magyarországon a kkv-k esetében meglehetősen nehéz hitelintézeti forráshoz jutni, ezért esetükben a saját források igénybe vétele sokszor nem egy tudatos választás eredménye, hanem az egyedül rendelkezésre álló lehetőség.

Képlete:

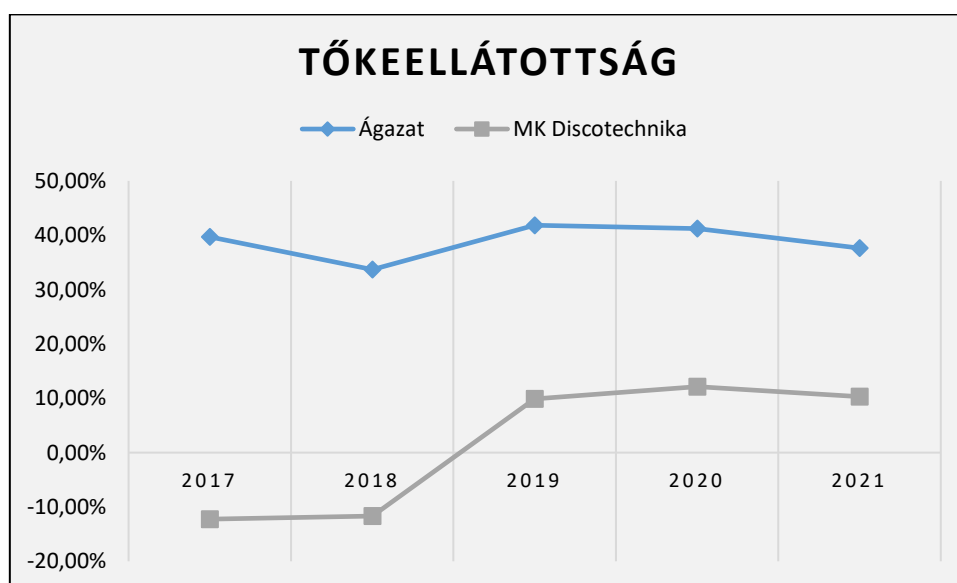
$$\text{Tőkeellátottság} = \frac{\text{Saját tőke}}{\text{Összes forrás}}$$

	2017	2018	2019	2020	2021
Ágazati átlag (%)	39,67	33,68	41,84	41,25	37,62
MK Discotechnika (%)	-12,24	-11,70	9,90	12,13	10,29

11. táblázat

A tőkeellátottság mutató átlagos értékének alakulása a csomagküldő, internetes kiskereskedelem alágazatában, illetve a kiválasztott cégnél

Forrás: Saját szerkesztés az ORBIS adatbázis adatainak felhasználásával



4. diagramm

A tőkeellátottság mutató átlagos értékének alakulása a csomagküldő, internetes kiskereskedelem alágazatában, illetve a kiválasztott cégnél

Forrás: Saját összeállítás

Az iparágról elmondható, hogy kis ingadozásokkal átlagosan 40% körüli a tőkeellátottság, ehhez képest a vizsgált vállalkozás sokkal kisebb saját tőke aránnyal dolgozik, amely némiképp növekedett a vizsgált 5 év alatt, de így sem haladja meg a 10%-os szintet. 2017-ben és 2018-ban a vállalkozásunk negatív tőkeellátottsággal rendelkezett, amely végső soron a veszteséges gazdálkodás következtében alakult ki. Egy adott év negatív adózott eredményét csak magas összegű jegyzett tőke, és/vagy magas összegű eredménytartalék tudja ellensúlyozni, és ezek nem álltak fent a vizsgált évek alatt.

5.6. A készletek forgási sebessége fordulatban

A készletek forgási sebessége fordulatban mérve azt mutatja meg, hogy az átlag készlet állománya hányszor fordul meg a nettó árbevételben. Ezt értelmezhetjük úgy is, hogy egységnyi készlet mekkora árbevételt generál. A fordulatok számánál azt tekintjük kedvezőnek, ha az értéke növekszik, illetve ha a készlet állomány lassabban növekszik az árbevételnél. Ezt a mutatót egyaránt szokták jövedelmezőségi és hatékonysági mutatónak is nevezni, hiszen a magas árbevétel a magas eredményhez járul hozzá, illetve a magas fordulat a hatékony készletgazdálkodás jellemzője.

Képlete:

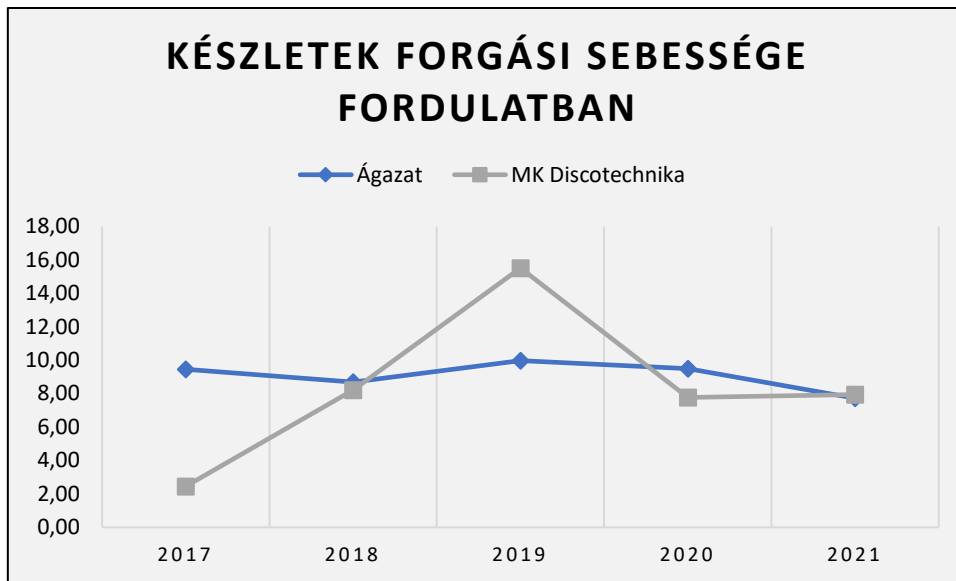
$$\text{Készletek forgási ideje (fordulatban)} = \frac{\text{Árbevétel}}{\text{Készletek}}$$

	2017	2018	2019	2020	2021
Ágazati átlag (fordulat)	9,45	8,69	9,98	9,49	7,73
MK Discotechnika (fordulat)	2,45	8,21	15,52	7,77	7,95

12. táblázat

A készletek forgási sebessége (fordulatban) mutató átlagos értékének alakulása a csomagküldő, internetes kiskereskedelem alágazatában, illetve a kiválasztott cégnél

Forrás: Saját szerkesztés az ORBIS adatbázis adatainak felhasználásával



5. diagramm

A készletek forgási sebessége (fordulatban) mutató átlagos értékének alakulása a csomagküldő, internetes kiskereskedelem alágazatában, illetve a kiválasztott cégnél

Forrás: Saját összeállítás

Az iparági átlag a vizsgált időszakban összességében csökkenést mutat, hiszen a 2017-es 9,45 fordulat 2021-re 7,73 fordulatra csökkent. A változás tendenciája azonban nem egyenletes, mert 2019-ben a mutató értéke meghaladta a korábbi 2 évet, azaz átmenetei javulás következett be. Vállalkozásunk eltérő tendenciát mutat az iparági átlaghoz képest. 2017-től 2019-ig 2 éven át a mutató értéke meredeken javult és a 2019-es 15,52-es fordulat messze meghaladta az iparági átlagot is, ezt követően csökkenés következett, hiszen a fordulatok száma 2020-ra a felére esett vissza az előző évről (valószínűleg a Covid miatt), és 2021-ben is csak kis mértékben haladta meg a megelőző év számadatát. Összességében azonban még így is sokkal magasabban áll, mint 2017-ben.

5.7. Készletek forgási ideje napokban

A napokban mért forgási idő a fordulatok számának ellentettje, azt mutatja meg, hogy átlagosan hány nap alatt fordulnak meg a készletek, hány napot töltenek a vállalkozásnál. A hatékonyságot tekintve az a kedvező, ha ez a forgási idő minél rövidebb, illetve ha hosszútávon folyamatosan csökken az értéke. Általánosságban elmondható, hogy magas fordulathoz alacsony forgási idő párosul.

Képlete:

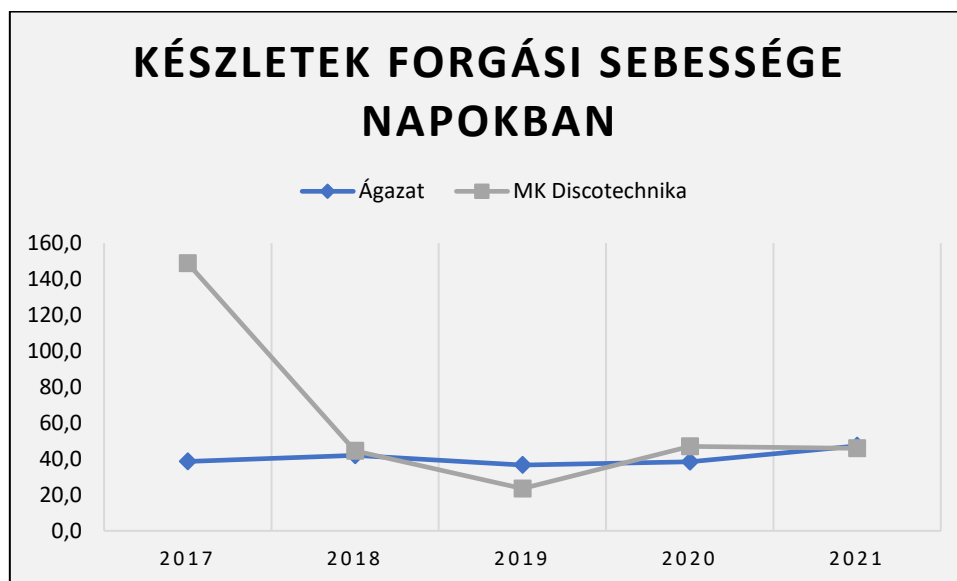
$$\text{Készletek forgási ideje (napokban)} = \frac{365}{\frac{\text{Árbevétel}}{\text{Készletek}}}$$

	2017	2018	2019	2020	2021
Ágazati átlag (nap)	38,6	42,0	36,6	38,5	47,2
MK Discotechnika (nap)	148,8	44,4	23,5	47,0	45,9

13. táblázat

A készletek forgási sebessége (napokban) mutató átlagos értékének alakulása a csomagküldő, internetes kiskereskedelem ágazatában, illetve a kiválasztott cégnél

Forrás: Saját szerkesztés az ORBIS adatbázis adatainak felhasználásával



6. diagramm

A készletek forgási sebessége (napokban) mutató átlagos értékének alakulása a csomagküldő, internetes kiskereskedelem ágazatában, illetve a kiválasztott cégnél

Forrás: Saját összeállítás

Az iparág tekintetében a forgási idő lassan, de egyértelműen növekedett 2017 és 2021 között, hiszen 2021-ben már 9 nappal tovább tartott a készletek forgása. Ez a változás nem kedvező és arra utal, hogy a készletekben lekötött tőke túlzott mértékű. A mi vállalatunk esetében egész más tendencia érvényesül, hiszen 2017-hez képest jelentősen csökkent az értéke, lényegében

harmadára esett vissza 2018-ra, és a csökkenés, ha szerényebb mértékben is, de 2019-ben is folytatódott. 2020-ra és 2021-re növekedett a napokban mért forgási sebesség, ám összességében még így is nagyjából 100 nappal rövidebb, mint 2017-ben volt. Ez a változás egyértelműen kedvezőnek nevezhető.

5.8. A rövid lejáratú kötelezettségek és a hosszú lejáratú kötelezettségek aránya a kötelezettségek egészéhez viszonyítva

A hosszú lejáratú kötelezettségek (HLK) és rövid lejáratú kötelezettségek (RLK) aránya együttesen mindig 100% a kötelezettségek egészéhez képest, vagyis, ha ismerjük az egyik értékét, akkor abból egyértelműen tudjuk a másikat is (feltételezve, hogy hátrasorolt kötelezettségek nincsenek). Általánosságban a hosszú lejáratú kötelezettségek magasabb arányát szokták kedvezőnek minősíteni, mert az magasabb likviditást eredményez, illetve csökkenti a pénzügyi kockázatot és a tőkeköltséget egyaránt. Amennyiben a finanszírozás hosszútávú forrásokból történik, az általában kiszámíthatóbb helyzetet eredményez a vállalkozás számára annál, mintha rövid lejáratú források esetében folyamatosan aggódni kellene a megújíthatóság miatt. Ha a rövid lejáratú kötelezettségek aránya alacsony, az jellemzően növeli a nettó forgótőkét, illetve a finanszírozást eltolja konzervatív irányba (ámde ettől még nem biztos, hogy a nettó forgótőke pozitív, illetve, hogy a finanszírozási stratégia valóban konzervatív).

Képletek:

$$\text{Rövid lejáratú kötelezettségek aránya} = \frac{\text{Rövid lejáratú kötelezettségek}}{\text{Összes kötelezettség}}$$

$$\text{Hosszú lejáratú kötelezettségek aránya} = \frac{\text{Hosszú lejáratú kötelezettségek}}{\text{Összes kötelezettség}}$$

	2017	2018	2019	2020	2021
RLK aránya Ágazati átlag (%)	76,04	81,21	81,65	81,76	83,83
HLK aránya Ágazati átlag (%)	23,96	18,79	18,35	18,24	16,17

14. táblázat

Az RLK és HLK aránya mutató átlagos értékének alakulása a csomagküldő, internetes kiskereskedelem alágazatában

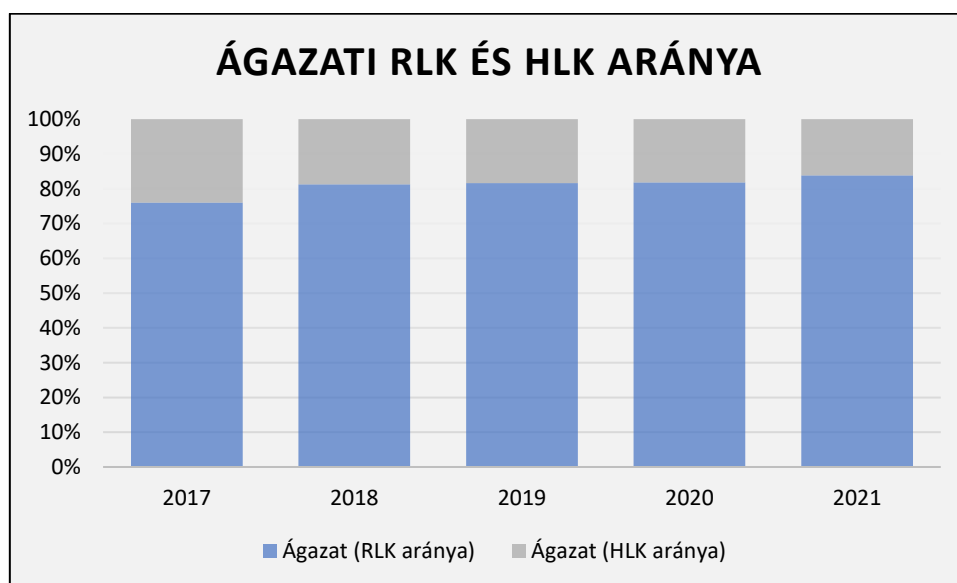
Forrás: Saját szerkesztés az ORBIS adatbázis adatainak felhasználásával Saját szerkesztés

	2017	2018	2019	2020	2021
RLK aránya MK Discotechnika (%)	76,78	70,69	85,52	77,84	80,10
HLK aránya MK Discotechnika (%)	23,22	29,31	14,48	22,16	19,90

15. táblázat

Az RLK és HLK aránya mutató átlagos értékének alakulása a kiválasztott cégnél

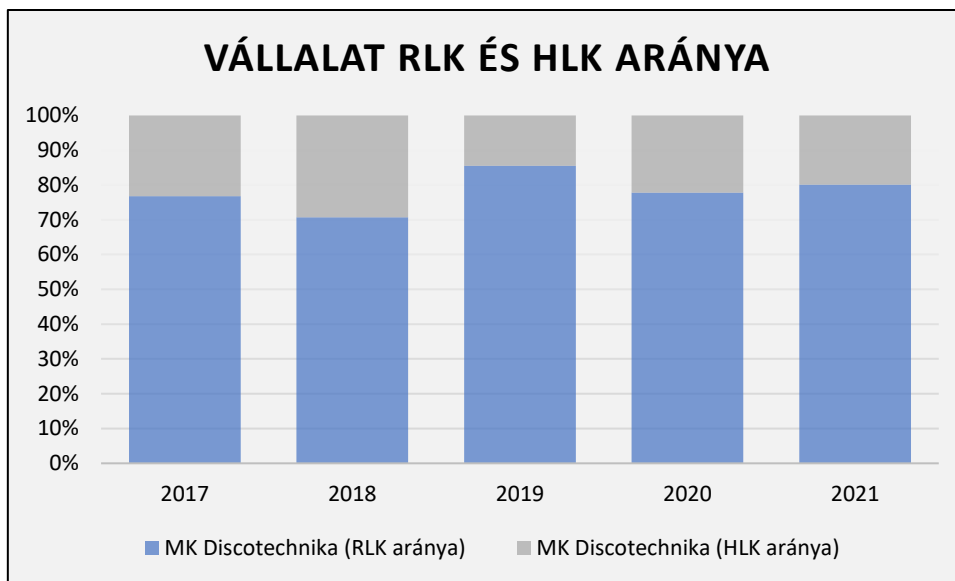
Forrás: Saját szerkesztés az ORBIS adatbázis adatainak felhasználásával Saját szerkesztés Saját szerkesztés



7. diagramm

Az RLK és HLK aránya mutató átlagos értékének alakulása a csomagküldő, internetes kiskereskedelem alágazatában

Forrás: Saját összeállítás



8. diagramm

Az RLK és HLK aránya mutató átlagos értékének alakulása a kiválasztott cégnél

Forrás: Saját összeállítás

Megállapítható, hogy egyfelől a mi vállalatunknál is, másfelől az iparágban is dominál a rövid lejáratú kötelezettségek magas részaránya a hosszú lejáratú adósságok rovására. A rövid lejáratú kötelezettségek egy jelentős része ugyan tartós passzíva (adótartozás, járuléktartozás, bértartozás, és hasonló), de ezektől függetlenül a klasszikus bankhitel, kölcsön és kereskedelmi hitel tekintetében is a rövid táv dominál, és jellemzően ide tartozik a szállítókkal szembeni kötelezettségek szinte egésze is. Iparági szinten a rövid lejáratú kötelezettségek aránya 80% körül ingadozik, az általunk vizsgált vállalat esetén kicsit szélesebb sávban, 70%-85% közötti az éven belüli adósságok részaránya. Mint már említettem, a magas rövid lejáratú kötelezettség arány a likviditást tekintve kedvezőtlenebb, mint a hosszú távú eladósodás, ezért törekedni kellene lehetőség szerint kiváltani minél több rövid lejáratú forrást, hosszú távúval, bár ennek ellene hat az éven túli hitelek nehezebb elérhetősége a kis- és középvállalkozások számára, továbbá az emelkedő hozamgörbe, mely azt eredményezi, hogy rendes körülmények között minél hosszabb a futamidő, annál magasabb az éves hitel kamatláb

5.9. A saját tőke aránya és az adósságállomány aránya

A saját tőke aránya és az adósságállomány aránya a hosszútávú finanszírozással kapcsolatos mutatók közé tartoznak, egymást kiegészítik, együttesen összesen 100%-ot adnak. A saját tőke értéke veszteséges években lehet negatív és ebben az esetben az arány is negatív lesz, ám ez csak rövid ideig állhat fent, hiszen egyfelől meglehetősen kedvezőtlen lenne a működést

tekintve, másfelől jogszabályok intézkedési kötelezettséget írnak elő a tulajdonosok felé, abban az esetben, ha a saját tőke két egymást követő időszakban negatív. A két mutató jól jellemzi a finanszírozási szerkezetet és azon belül a saját és az idegen források arányát. A mutatók értelmezésében hasonlóságot fedezhetünk fel a tőkeellátottsággal, hiszen itt is érvényes az, hogy egyszerre kell figyelembe vennünk az eladósodottság kockázatonövelő hatását, illetve a saját tőke tőkeköltség növelő hatását. A saját tőke összegét elsősorban a vállalkozásnál visszahagyott adózott nyereség növelheti (hiszen a közvetlen tőkeemelés viszonylag ritka esemény), amely egyben azt is jelenti, hogy ha a vállalkozás nyeresége kicsi, akkor a saját tőke hosszabb időn keresztül alig gyarapodik, és ha ebben az időszakban a vállalkozás növekszik, akkor az szinte biztosan adósságból történik. Az adósság esetén mindig szem előtt kell tartani a megújíthatóság kérdését, és az adózási vonatkozásokat. Adózásban egyszerre két hatás érvényesül, egyfelől a kölcsönök és hitelek kamata után adómegettakarítást realizálhat a vállalkozás, másfelől az alultőkésítettség növelheti az adóalap nagyságát. Ha az adósság állományban vannak tulajdonosi források (tagi kölcsön), az szintén kockázatot jelenthet egy adóhatósági ellenőrzés esetén. Mindezekből az következik, hogy kedvezőtlen, ha az adósság állomány aránya túlzottan jelentős a saját tőkéhez képest. Vállalatértékelési szempontból Miller és Modigliani híres tételei tökéletes világ esetében függetlennek mondják a vállalat értékét a tőkeszerkezettől. Tökéletestől eltérő világ esetében az adómegettakarítás révén előnyben részesítik az adóssággal történő finanszírozást.

Képletek:

$$\text{Saját tőke aránya} = \frac{\text{Saját tőke}}{\text{saját tőke} + \text{HLK} + \text{hátrasorolt kötelezettségek}}$$

$$\text{Adósságállomány aránya} = \frac{\text{HLK} + \text{hátrasorolt kötelezettségek}}{\text{saját tőke} + \text{HLK} + \text{hátrasorolt kötelezettségek}}$$

	2017	2018	2019	2020	2021
Saját tőke aránya Ágazati átlag (%)	73,18%	72,91%	79,61%	79,35%	78,82%
Adósságállomány aránya Ágazati átlag (%)	26,82%	27,09%	20,39%	20,65%	21,18%

16. táblázat

A saját tőke és az adósságállomány aránya mutató átlagos értékének alakulása a csomagküldő, internetes kiskereskedelem alágazatában

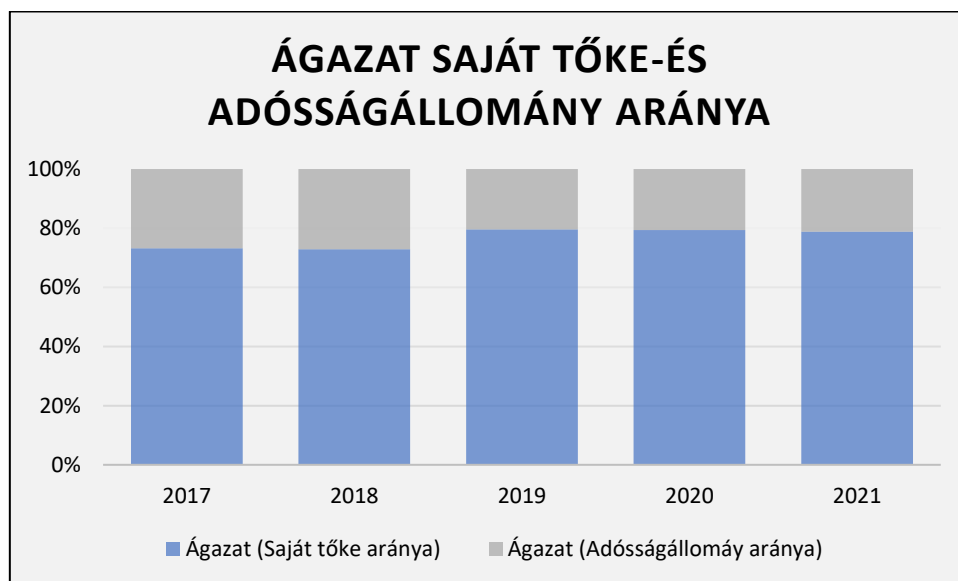
Forrás: Saját szerkesztés az ORBIS adatbázis adatainak felhasználásával

	2017	2018	2019	2020	2021
Saját tőke aránya MK Discotechnika (%)	-92,56%	-32,36%	20,34%	27,17%	36,61%
Adósságállomány aránya MK Discotechnika (%)	192,56%	132,36%	79,66%	72,83%	63,39%

17. táblázat

A saját tőke és az adósságállomány aránya mutató átlagos értékének alakulása a kiválasztott cégnél

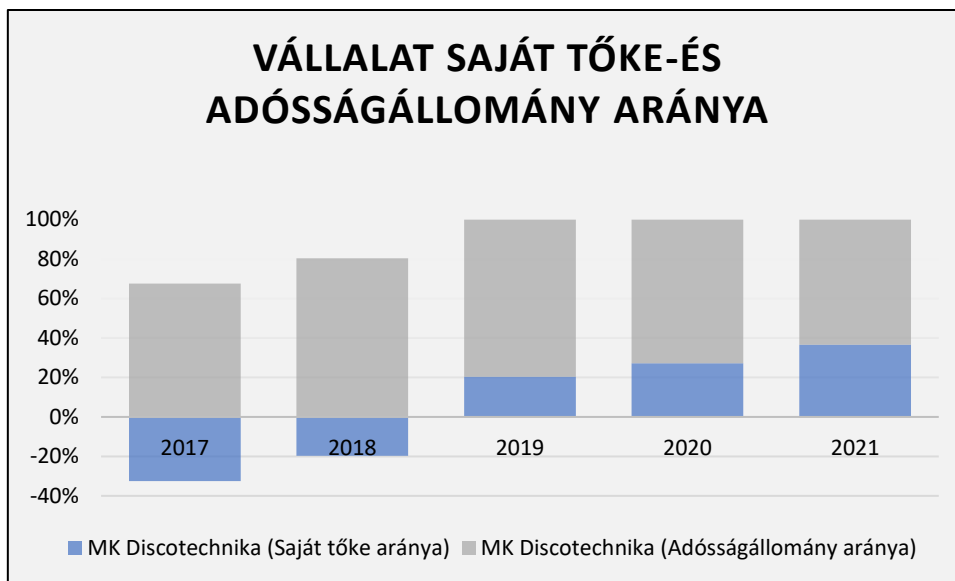
Forrás: Saját szerkesztés az ORBIS adatbázis adatainak felhasználásával Saját szerkesztés



9. diagramm

A saját tőke és az adósságállomány aránya mutató átlagos értékének alakulása a csomagküldő, internetes kiskereskedelem alágazatában

Forrás: Saját összeállítás



10. diagramm

*A saját tőke és az adósságállomány aránya mutató átlagos értékének alakulása a kiválasztott cégnél
Forrás: Saját összeállítás*

Iparági szinten a tartós források között a saját tőke aránya egyértelműen magasabb, mint az adósságállomány aránya, hiszen a legrosszabb évben, 2018-ban is 72,91% a saját tőke aránya. Ez azt jelenti, hogy a kötelezettségek kedvezőtlen belső szerkezete ellenére dominál a tartós forrásokkal való finanszírozás, amely a finanszírozási kockázatot csökkenti. Ugyanakkor a magas saját tőke növeli az átlagos tőkeköltséget.

A vizsgált vállalatnál a mutató nem mutat ennyire kedvező képet. Az időszak elején, 2017-ben és 2018-ban a saját tőke negatív, ezért a mutatók nehezen értelmezhetők. 2019-től folyamatosan, tendenciaszerűen nő a saját tőke aránya, de így is csak 36,61% lesz 2021-re, vagyis az adósságállomány van jelentős többségben. Ez kockázatos, a cég jelentősen eladósodott. Ha probléma merülne fel a hitelek megújításával, az komoly fizetési nehézségekhez vezetne. A magas adósságállomány csökkenti a pénzügyi reagálóképességet, amely szintén kedvezőtlen. Egy esetleges fellépő válság esetén a likviditási kockázat felszámolási eljárásba torkollhat.

5.10. Eszközök forgási sebessége

Az eszközök fordulatban mért forgási sebessége összehasonlítja az árbevételt az eszközök nagyságával, és megmutatja, hogy 1%-nyi eszközállomány változás hány % változást okoz az árbevételben. Növekvő vállalat esetén, ha minél nagyobb a fordulatok száma, akkor annál

nagyobb az árbevétel növekedése, amely kedvező jelenség. Fontos kiemelni azt, hogy amíg árbevétel esetén egyértelműen a növekedés tekinthető kedvezőnek, addig az eszközállományánál különböző szempontok érvényesülnek. Az eszközállomány növekedése mindig azt is jelenti, hogy a növekedést finanszírozni kell valamilyen forrásból. Ha túl költséges a tulajdonosi finanszírozás, vagy szembe megy a tulajdonsok akaratával, idegen forrásból szükséges finanszírozni, ami pedig gyakran kockázatos, illetve a kkv-k esetén nem is feltétlenül kivitelezhető az igénybevehető hitelek szükségessége miatt. Ha a viszonylag állandó eszközállományhoz növekvő árbevétel társul, akkor ez a fordulatok számának növekedését vonja maga után. Ha viszont az árbevétel lassabban növekszik, mint az eszközállomány, az a fordulatok csökkenését eredményezi, vagyis romlik az eszközgazdálkodás hatékonysága.

Képlete:

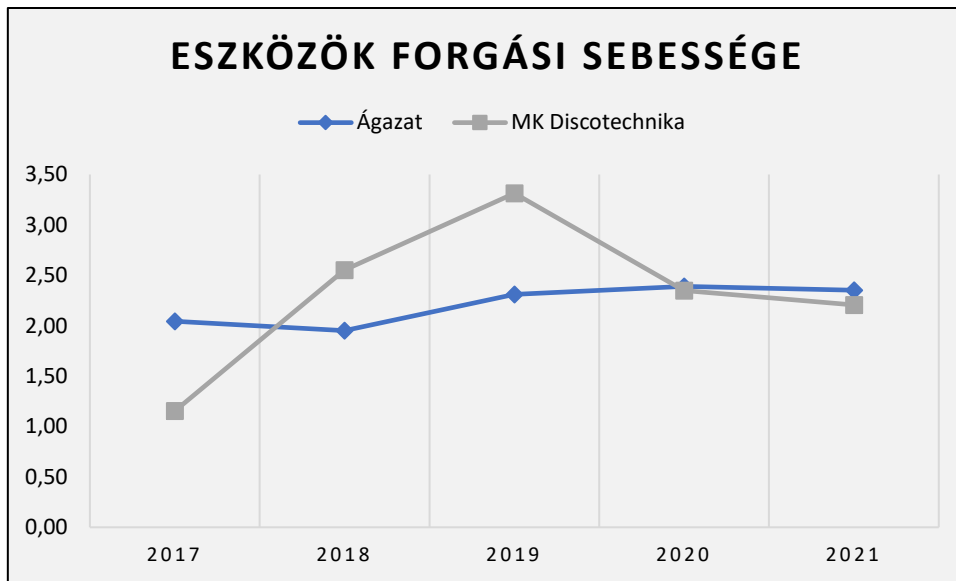
$$\text{Eszközök forgási sebessége} = \frac{\text{Árbevétel}}{\text{Összes eszköz}}$$

	2017	2018	2019	2020	2021
Ágazati átlag (fordulat)	2,04	1,95	2,31	2,39	2,35
MK Discotechnika (fordulat)	1,15	2,55	3,31	2,35	2,21

18. táblázat

Az eszközök forgási sebessége mutató átlagos értékének alakulása a csomagküldő, internetes kiskereskedelem alágazatában, illetve a kiválasztott cégnél

Forrás: Saját szerkesztés az ORBIS adatbázis adatainak felhasználásával



11. diagramm

Az eszközök forgási sebessége mutató átlagos értékének alakulása a csomagküldő, internetes kiskereskedelem alágazatában, illetve a kiválasztott cégnél

Forrás: Saját összeállítás

A vizsgált iparág esetében a fordulatok száma tekintetében jelentős elmozdulás nem tapasztalható. Ezt alátámasztja az, hogy amíg 2017-ben 2,04 volt az eszközfordulás, addig 2021-re csak 0,31 fordulattal 2,35-ra növekedett a forgási sebesség. Ez az állandóság egyáltalán nem tapasztalható a vizsgált vállalkozásnál, ott ugyanis 2017-ben csak 1,15 volt a fordulatok száma, amellyel jelentősen elmaradt az iparági átlagtól. 2018-ban és 2019-ben jelentős javulást követően jobban teljesített a vállalat, mint az iparág, azonban 2020-ra a mutató csökkenésbe kezdett és kis mértékben alatta maradt az átlagnak. A csökkenés összefüggésbe hozható a Covid járvánnyal, amelynek következtében romlott az árbevétel eszközökhöz viszonyított aránya.

(Forrás: Dr. Bíró Tibor - Kresalek Péter - Dr. Pucsek József - Dr. Sztanó Imre, 2016)

5.11. Összegzés

A komplex elemzés lehetővé teszi, hogy a vállalkozási környezetből származó információkat lényegre törően és egyértelműen mutassuk be a piaccgazdaság szereplői számára. Az elemzés során az 2017-2021 közötti időszakot vizsgáltam. Az elemzés adott időintervalluma azért indokolt, mert láthatóvá válik egy járvány előtti időszak továbbá a pandémia megjelenésének éve és a járványt követő év ahol szintén kimutathatóak még az utóhatások. A mutatók segítségével bemutatásra került, hogy hogyan változtak az eredmények, illetve az általam választott cég hol is helyezkedik el az ágazati átlaghoz mérten.

6. Interjú

A személyes interjút Molnár Kristóffal, az MK Discotechnika Kft. ügyvezetőjével készítettem.

Az interjú 20 kérdés megválaszolását foglalta magába. A kérdések főleg a válság megjelenésére, a jelenlegi helyzetre, a versenytársakra, a forgalom alakulására keresnek választ.

Az interjú eredménye kvalitatív, azaz nem számszerűsíthető.

1. Milyen elhatározásból döntöttél úgy, hogy saját vállalkozást indítasz? Mesélj a kezdetekről.

Már gyerekként is voltak olyan álmodásaim, hogy egyszer lesz egy vállalkozásom és aztán majd ezzel egy csomó pénzt fogok keresni. Fogalmam nem volt akkor még arról, hogy mivel akarok foglalkozni, de mindenképpen érdekelt a dolog, tehát pénzt akartam keresni. Aztán jött a középiskola. Középiskolásként eljártam apukámmal festeni, és akkor úgy gondoltam, hogy én majd festő vállalkozást indítok, de valójában továbbra is csak az érdekelt, hogy pénzt keressek. Aztán valamiért megtetszettek a hangtechnikai dolgok, azok úgy mindig is vonzottak. Röviden fogalmazva azt mondanám, hogy tetszettek a hangtechnikai dolgok, illetve volt egy pénzkeresési vágyam, meg némi kereskedői vénám. Megvettem az első hangfalamat és megláttam benne a lehetőséget, hogy ha ezt megvettem 50 000 Ft-ért, lehet, hogy el tudnám adni 70 000 Ft-ért. Aztán adta is magát a dolog, hogy akkor keresek rajta 20 000 Ft-ot és akkor miért ne csináljam ezt. Utána a 70 000 Ft-ból megint bevásároltam, aztán már eladtam 100 000 Ft-ért. Tehát ez nem is feltétlenül egy elhatározás volt, szimplán volt egy ilyen lehetőség és nagyon jó volt, hogy 40 000 - 50 000 forintokat tudtam belőle keresni akkoriban, mikor a minimálbér is nagyjából ennyi volt még középiskolás voltam. Tehát tulajdonképpen ebből indult ki a vállalkozás.

2. Mennyi időbe telt, mire azt érezted, egyedül kevés vagy ehhez, és alkalmazottakra is szükséged lesz?

Ez fokozatosan alakult ki. Tehát amikor már azt éreztem, hogy egy este 30 csomagot kellett becsomagoljak, ahhoz már egyedül nyilván kevés voltam, ezért a munka növekedésével

eljött az, hogy kell valaki, aki segít. Először csak heti 1-2 napot, aztán 5 napot. Az első hivatalos alkalmazottam nagyjából 4 év után lett, aki heti 7 napot dolgozott nekem. Tehát nagyjából 2 év után jutottam el oda, hogy 1-2 napot valakinek be kell segíteni alkalmi munka jelleggel, és olyan 4-5 év után már olyan sok megrendelés volt, hogy akkorra már kellett egy fix ember. Aztán utána szinte évente 1-2 fővel növekedett mindig a vállalkozás.

3. Hazai viszonylatban hol helyezed el a céget?

Ez egy nagyon érdekes kérdés. Valójában, csak hangtechnikával foglalkozó vállalkozás meglepően sok van. Vannak a hozzám hasonló ilyen webáruházak és egyebek, szerintem ott már benne vagyunk a top 5 webáruház között. Illetve megkockáztatom, hogy informatikai szempontból szinte mi vagyunk Magyarországon a legjobbak. Nem nekünk a legnagyobb az árbevételünk, de a magyar cégek között senkinek nincs olyan weblapja, mint a miénk, senkinek nincsen annyira sok marketing eszköz a kezében, mint a google, reklámok és egyebek. Szimplán a többi cég a szakmában olyan, vagyis vannak olyanok, akik olyan nagy márkákat forgalmaznak, hogy simán van belőlük 5-600 milliós árbevételük. Ez azért van, mert kizárólagos forgalmazók és nem kell annyira „túlmarketingezni” magukat, mivel szimplán csak náluk kapható meg az a nagy márka, ezért abból óriási forgalmat bonyolítanak le, ők hozzák be ezt a terméket Magyarországra. Tehát, tizen, akik fölöttünk vannak. Ha csak azt nézzük, akik nem ilyen importálással foglalkoznak, hanem webáruházak, akkor azért a top 5-ben benne vagyunk.

4. Sikerült minden évet sikeresen zárni, vagy volt olyan, amikor nehézségek adódtak?

Szerintem minden év sikeres volt. Ez ilyen szempontból viszonylag egy stabil vállalkozás, tehát mondjuk úgy, hogy az én cégemben nincsenek nagy csodák. Akármit is csinállok, olyan igazán nagy növekedést sosem tudok elérni, évről évre az árbevétel növekszik ezzel a stabil 30-50%-al, ami egyébként egy tisztességes növekedés, de azért nincsenek olyan dolgok, mint egy két ilyen „csoda cégben”, ahol 1 év alatt megháromszorozódik az árbevétel, meg 2-3 év alatt felfutnak, és milliárdos cég lesz. Az én vállalkozásom nagyon szépen stabilan növekszik azzal az évi 30-40-50 %-kal, és ez igazából a kezdetek óta így megy. Egyik év sem volt olyan, amikor legalább a 30%-os árbevétel növekedés ne lett volna meg. Tehát semmi extra kiugró év, stabil minden.

5. Ha már a nehézségeknél tartunk, 2020-ban jött a Covid. Milyen hatásokkal kellett szembesülnöd? Felmerült a csőd veszélye?

Összességében szerintem a csőd veszélye, az semmiképpen sem merült fel, inkább csak az volt a nehézség, hogy a Covid alatt brutálisan nehéz volt reagálni a helyzetekre. 2020-ban elkezdődött a Covid, az első 2 hétben visszaesett minden. Aztán jöttek a lezárások, akkor ki kellett találni, hogy hogyan tudjuk a lezárások ellenére a boltot nyitva tartani, mert voltak ilyen feltételek, hogy akik a védekezéshez szükséges eszközöket árulják azok nyitva maradhattak. Akkor találni kellett egy indokot, hogy hogyan maradjunk nyitva, aztán sikerült találni, mert ezeket a szirénákat meg megafonokat vitték tőlünk mint a cukrot, a katasztrófavédők, és erre ráhúztuk ezt a dolgot, hogy mi a védekezéshez szükséges eszközöket áruljuk, ezért nyitva vagyunk. Ezzel elment néhány nap mire kitaláltuk, aztán jött a következő helyzet. Azért itt megemlíteném a fertőtlenítő izzókat, ami szintén egy olyan reagálás volt, hogy tulajdonképpen hamar kitaláltuk ezt, hogy kezdjünk el ilyen izzókat árulni, és azért az elmondható, hogy abból a cég több, mint 10 millió forint értékben értékesített, nagyjából ötszörös árréssel, tehát mondjuk úgy, hogy ilyen jó bizniszem még sosem volt, mint a fertőtlenítő izzók értékesítése.

Ezek érdekes dolgok, mert valójában ilyen szempontból a Covid, az a többi konkurens céget, melyeknek nem volt ilyen jó a reagáló képessége, azt totálisan megtépázta, tehát visszaesett a forgalma. Volt egy nagy cég, egy nagy konkurenciánk, idős tulajdonossal, aki bezárt 2 hónapra, mikor jött a Covid, mert nem akart kockáztatni. Tehát míg mi folyamatosan azon dolgoztunk, hogy hogyan tudjuk a maximumot kihozni ebből a helyzetből, és hogyan tudunk mi a legtovább nyitva lenni, és mindent ugyanúgy csinálni továbbra is, addig több konkurensünk nem dolgozott ezen. Szinte csak mi voltunk nyitva, igaz senkinek sem kellett a hangtechnikai eszközök, de aki mégis vásárolt, az tőlünk vette. Azért a hangtechnikában nagyon jelentős visszaesés volt, tényleg a fertőtlenítő izzó mentette meg a cégünket a nagy árrésnek köszönhetően, de csőd veszélye nem állt fenn.

Érdekes még, hogy ráadásul 2020-ban sikerült az új telephelyünket is megvásárolni, tehát mondhatjuk azt, hogy az egy kifejezetten jó év volt ilyen szempontból.

6. Volt olyan termék ebben az időszakban, aminek forgalma nem csökkent, vagy nem olyan mértékben, mint a többié?

Ebben az időszakban, ami hangtechnikával kapcsolatos és a bulizással kapcsolatos termék, annak a kereskedelme jelentősen visszaesett, viszont voltak olyan termékek, amik meg nőttek. A már említett fertőtlenítő izzó, amiből korábban soha nemadtunk el, ebben az időszakban jött egy új piac, fertőtlenítő izzót akart mindenki vásárolni, vagy legalábbis sokan. Ezen kívül a tömeginformálásra szolgáló eszközök, például tölcéses hangosbemondóból állt a raktárunkba körülbelül 100 db, és 1-2 fogyott belőle. Bejött a Covid és mind a 100-at eladtuk. Azt mondhatom, hogy a fertőtlenítő izzó, a tömegtájékoztatás eszközei nagyon beindultak, ezen kívül pedig az otthoni home office-hoz szükséges mikrofonok is nagyon mentek. Tehát mondhatni voltak olyan termékek, amik nem, hogy nem csökkentek, de még többetadtunk el, mint korábban.

7. Mi segített? Milyen válságkezelő megoldásokat alkalmaztatok ebben az időszakban?

Ahogyamár mondtam is, az segített, hogy mindig próbáltunk sokkal gyorsabban reagálni a dolgokra, mint a konkurencia. Amint kijött valami kormányrendelet, este már azon gondolkoztunk, hogy hogyan lehet hozzá alkalmazkodni. Tehát, ha azt mondták, hogy 15:00-ig lehet nyitva lenni, akkor próbálkoztunk 15:00 és 18:00 óra között termék kiszállítással, mert a termék kiszállítással, azzal nem volt probléma. Csináltuk azt is egy időszakban, hogy a boltokba nem lehet bemenni, de olyan törvény nem volt, hogy a bolt elé nem lehet kivinni a terméket. Gyakorlatilag mindig próbáltuk keresni a kikapukat. Azzal, hogy kapásból mi már tovább működtünk, mint a konkurencia, illetve a fertőtlenítő izzók, ezek mondhatjuk, hogy ilyen jellegű Covid kezelő intézkedések voltak. Ha jól emlékszem 2020 májusában, mikor a teraszok is nyitottak, szinte rekord hónapot zártunk, mert akkor a hangtechnikai eszközöknek nagyjából a háromszorosát vitték, mint máskor szokták, tehát az egy nagyon jó árbevételt hozott.

8. Érezni még a Covid hatását a mindennapokban?

Szerintem semmi hatása nincs már a Covidnak. Ha jobban belegondolok, fertőtlenítő izzót

nem nagyon vásárol már senki, nagyon néha 1-2 darabot vesznek, de a Covid szerintem teljesen eltűnt, abszolút semmilyen hatását nem érzem.

9. Mit gondolsz, a cég képes lenne átvészelni más válságot is?

A válság az egy idegesítő dolog. Nagy rossz nézni azt, amikor látod a korábbi árbevételeidet, a korábbi növekedéseidet, és akkor jön a válság, és azt veszed észre, hogy akármit csinálsz, fejlesztesz, mégis visszaesés történik. A válságok rossz dolgok, de ugyanakkor szerintem azoknak a cégeknek, akik fejlődni akarnak, tehát a feltörekvő cégeknek a válság egy lehetőség. Nem tudom, hogy hány cég erősödött meg olyan mértékben a Covid és az azt követő időszak alatt, mint amennyire a mi cégünk, legalábbis így a konkurens cégek között. Tudok olyan cégről, amely a Covid előtt az ország egyik legmeghatározóbb hangtechnikai vállalata volt, régen még tőlük kezdtem el vásárolni, de a Covid úgy megtépázta őket, hogy manapság lefutó ágra kerültek. Ezzel szemben mi nagyon megerősödünk ezalatt az időszak alatt. Tehát ha az a kérdés, hogy kibírna-e a cég még egy válságot, szerintem minden további nélkül. Őszintén azt gondolom, hogy minden válságot ki lehet bírni, csak megfelelően kell hozzá alkalmazkodni. Egy ilyen feltörekvő cégnek, mint a miénk, aki nagyon könnyen, gyorsan tud reagálni, fiatal rugalmas csapata van, nekünk, ha jön még egy válság, akkor lehet, hogy még nagyobbat lépünk előre. Azért nem szeretnék még egy válságot, félreértés ne essék.

10. Mi a siker titka?

Ez egy nagyon elvont kérdés. A sikernek nagyon sok titka van. Nem tudok erre konkrétan válaszolni, sok szempontból meg lehet ezt közelíteni, de megpróbálom egy irányból. Az egyik az az, hogy folyamatosan reagálni kell az új trendekre. Nagyon fontos, hogy a cégnél a dolgozók motiváltak legyenek. Fontos, hogy hónapról hónapra elemezzük a termékeket, nézzük a számokat. Valamiért a vállalkozókat egy ilyen titokzatos erő hatja előre, hogy még többet akarnak, még, még. Amikor ez megvan, vagy még nincs is meg, már nézegetem a következőt, hogy mit szeretnék. Azt mondhatom, hogy 2 évre előre megvannak a motivációs terveim, amikben azt tervezem, hogy mit kéne még csinálni. A vállalkozásokat szerintem az viszi előre, hogy mindig többet kell akarni, mindig kreatívnak kell lenni, és

menni előre, nem szabad megállni, nincs olyan, hogy stagnálás. Az nem fér bele, hogy egyik évről a másikra nem növekszik a cég. Általánosságban ezt tudnám elmondani. A saját cégünket tekintve, sok múlik a márkaépítésen. Mi olyan termékeket árulunk, amit saját márkajelzés alatt kínálunk, és mivel csak mi áruljuk, elég jó árresek tudunk kialakítani. A mi növekedésünk titka tehát, hogy mindenképpen próbálunk olyan termékeket kínálni, ami egyedi. Lehet egy idő után új üzletpolitikára is szükség lesz, de jelenleg ez a dolog így működik.

11. Volt olyan helyzet az évek során, amikor nagy kockázatot vállaltál egy nagyobb siker érdekében?

Szerintem nem volt, semmilyen extra kockázatot nem vállaltam. Ilyen szempontból mondhatjuk, hogy ez egy unalmas biznissz, ugyan azokat a termékeket áruljuk már évek óta, kicsit mindig bővítjük a kínálatot, de semmi extra. Se pénzügyi, se más kockázat. A stabil növekedés megvan, és a későbbiekben sem szeretnék kockázatot vállalni, mert nincs rá szükségem.

12. Mit gondolsz, ha most indítanád el a vállalkozásodat, nehezebb lenne? Van, amit másképp csinálnál?

Ha valaki 0 tőkével indít egy vállalkozást, és már idősebb az illető, nehezebb.

Esetleges családalapítás, el kell tartani a családot, házat kell építeni, így ezeket a pénzeket nem tudja a vállalkozásába fektetni. Tegyük fel sikerül elindítani, még profitot is kezd termelni a vállalkozás, nem csak nyeli a pénzt. Akkor se teheti meg, hogy azt visszaforgassa, mert máshova is kell figyelni, és ez csak a pénz, az időről és bele fektetett munkáról nem is beszélve. Nekem jó volt az, hogy fiatalon el tudtam kezdeni, amikor még mindenemmel erre a vállalkozásra tudtam koncentrálni. Ha most kezdeném el az egészet, nem csinálnám másképp, de nehezebb lenne, az biztos. Bizonyos tőke mennyiség nem árt hozzá, ha van. Szükség van vagy egy olyan ötletre, ami akkorát üt, hogy szinte biztos a siker. Sokan szerintem rosszul csinálják, hogy bevétel, de még csak ötlet nélkül is céget alapítanak, és

vállalkozónak mondják magukat. Kicsibe kell elkezdni, és szépen, amikor kezd növekedni, akkor átállni rá teljesen.

13. A befektetett munka kapcsán, kezdetben vagy most érzed azt, hogy többet kell beleraknod neked, mint ügyvezetőnek?

Most érzem azt, hogy többet kell beletennem. Valójában minden csak elhatározás kérdése. Jelen helyzetben küzdök olyan problémákkal, hogy nagyon sokan vagyunk a cégben, és ennyi ember irányítása rengeteg odafigyelést igényel, ami nagyon nehéz. Nem az a megoldás, hogy az ügyvezető több munkát fektet a cégbe, mert az ember bármennyire igyekszik akkor is végesek az erőforrásai, és szüksége van pihenésre. Mindig jön valami új, nincs olyan, hogy ezt megcsináltam és kész, ez az egész egy körforgás. A kérdésre választ adva, úgy érzem, igen, sokkal többet kell bele tennem az egészbe, mert nem szabok magamnak határokat idő területén a munkába.

14. Az országon kívülre is kiterjed a termékek forgalmazása?

Jelenleg sajnos külföldre nem forgalmazunk, de már nagy erővel dolgozunk az előkészületeken, hogy mihamarabb nemzetközi szintre futtassuk fel a céget. Egy több lépcsős terv vette kezdetét melynek az első lépése, hogy készüljön angol fordítás weblapunkról, de legalább annak főmenüjéről, egy angol nyelvű ügyfélszolgálat, mellyel külföldiek is fel tudják venni velünk a kapcsolatot. Ez után jöhet a szállítási rendszer logisztikai kidolgozása, pontos információk szállítási időről, árról, különböző országokba. Következő lépés a több ezer termék fordítása angolra, utána esetlegesen fókuszálni adott ország piacára, hirdető oldalaira koncentráltabban.

Ehhez természetesen új embereket is kell felvenni, akik ismerik az adott ország nyelvét és majdhogynem anyanyelvi szinten beszélnek.

15. Van olyan versenytárs a piacon, aki megítélésed szerint veszélyt jelenthet az üzletre?

Nagyon-nagyon sok konkurens van, de ezek leginkább országon kívül helyezkednek el. Ennek a cégnek egy nagy fegyvere, amit sok más bolt nem tud felmutatni, az az, hogy saját márkás termékeket árulunk. Magyarországot elárasztják környező országok kisebb nagyobb nemzetközi cégei. Árban nem lehet velük versenybe szállni, így más téren kell remekelni.

16. Vannak együttműködések akár hazai, akár külföldi forgalmazókkal?

Nem mi gyártjuk a termékeket, így nagy részük külföldi és belföldi forgalmazóktól érkezik egyaránt. Eladási oldalon csak belföldi forgalmazókkal állunk kapcsolatban.

17. Mit gondolsz, a piaci ár/érték alatt vagy felett árusítjátok a termékeiteket, szolgáltatásaitokat? Illetve hova sorolnád a termékeket: alsó, közép vagy felső kategóriások leginkább?

A termékeink alsó és közép ár-és minőség kategóriába sorolhatók, ezekre is fókuszálunk. Piaci ár felett árulunk, ez az árrés szükséges ahhoz, hogy fejlődjön a cég. Telephely, új alkalmazottak, nemzetközi célú terjeszkedés. Lehet olcsóbban adni, viszont stagnáló eredménye lesz a vállalkozásnak. A mi cégünk ennek köszönhetően is tud fejlődni, bővülni. Ha piaci áron vagy alatta árul valaki, az statisztikailag kimutatható, hogy nem fog fejlődni, főleg nem nemzetközi szintig eljutni.

18. Van tervben további terjeszkedés?

Magyarországon belül nem kívánok újabb boltot nyitni. Az a 3, ami van, kiszolgálja az elvárásokat. Lehetne keresni további nagyvárosokat, ahol esetleg nem, vagy csak kevés hangtechnikai bolt található. Esetleg Szegedet tudnánk megcélozni, de egyelőre más dolgokon van a hangsúly. Ha terjeszkedni szeretnénk, Nyugat-Magyarország irányába kéne keresgélni, Székesfehérvár elgondolkodtató lenne, bár ebbe benne van, hogy az emberek

megrendelik és elmennek érte Budapestre a kis távolságnak köszönhetően. Nem biztos, hogy megérné befektetni így egy újabb bolt megnyitására. Ezeket a forrásokat hasznosabb akkor már a nemzetközi terjeszkedésbe befektetni, ami nagyobb eséllyel hoz profitot az évek alatt. Választ adva a kérdésre, belföldön nincs, ezzel ellentétben nemzetközi szinten annál jobban és többet szeretnénk terjeszkedni a jövőben.

19. Hogyan érinti az orosz-ukrán háború okozta válság a forgalmad? Érzékelsz visszaesést?

Az orosz-ukrán válság annyira összekapcsolódott számomra a Coviddal, hogy nem is feltétlen tudom időben annyira elkülöníteni a kettőt, hogy melyik pontosan mikortól és meddig volt/van. Leginkább tavaly a háború hatására az emberek elkezdtek spórolni, többen féltek és ezáltal sokkal kevesebbet vásároltak, költöttek egyéb dolgokra. Egyértelműen megéreztem ezt az időszakot. A havi bevétel kevesebb volt.

Már úgy érzem 2023 áprilisára javult a helyzet, ez látszódik a bevételeken is. Azt kell, hogy mondjam, szerencsére nem érintette olyan súlyosan a céget és forgalmát egy kisebb időszakos csökkenésen kívül ez a válság.

20. Az euró/dollár árfolyam ingadozása mennyire érint negatívan?

Ez egy nagyon jó kérdés, szerintem nagyon sok nehézséget okoz, hogy Magyarországon forint van és nem euró. Ez egy olyan szintű folyamatos nehézséget okoz, hogyha az euró/dollár feljebb megy, akkor növeljük az árakat, de amikor csökken az árfolyam nem feltétlen csökkentjük vissza. Havonta, de akár hetente is lehetne árazgatni. Heti árfolyamok lehetnének, ha figyelembe akarjuk venni azt, hogy mi az árfolyam, mit mennyiért tudunk beszerezni euróba/ dollárba, de az most mennyit ér, hol tart éppen. Nagyon rossz a forintnak az ilyen mértékű esetleges 10-15%-os ingadozása. Egyik nap leadott nagy összegű rendelés ezen a napon még ugyanannyiba kerül, másnap lehetséges, hogy kevesebb vagy több, és ez nagyon sok számítást igényel. Persze olyan is történt, hogy nyertem már emiatt, de volt negatív része is. Ha stabil lenne a forint, nem ingadozna, akkor sokkal könnyebb dolgom lenne ezzel az egészszel.

7. Összegzés

Szakedolgozatomban az MK Discotechnika Kereskedelmi és Szolgáltató Korlátolt Felelősségű Társaság finanszírozási szerkezetét elemeztem a gazdasági válság megjelenésének vonatkoztatásában.

Először bemutattam a főbb gazdasági válságokat, majd a jelenünk két legfőbb válságát, melyek hatásai fellelhetők a vállalatok finanszírozási szerkezetében és a mindennapjainkban is. Az utóbbi évek legjelentősebb krízishelyzetét a Covid19 járvány okozta, mely 2020 elején jelent meg Magyarországon. Ezt követően a több, mint 1 éve kirobbant orosz-ukrán háború az, ami hatással van mindenkire, ha nem is közvetlenül, de közvetve mindenki érezheti a hatását. A válság kezelésére szolgáló intézkedésekre is kitértem szakedolgozatomban, egyrészt Uniós szinten, majd az országunkon belül is.

A cég bemutatásával igyekeztem minél jobb rálátást adni a vállalatra, minden olvasó számára, hogy jobban megértsük mivel is foglalkoznak, hogyan is épülnek fel.

A vállalat finanszírozási szerkezetének elemzésével foglalkozó fejezetben bemutattam a primer kutatásom során kapott eredményeket, szekunder adatok segítségével. A cég finanszírozási szerkezetét elemeztem 2017 és 2021 közötti időszakra vonatkozóan, mutatók segítségével. A mutatók elemzésével betekintést kaphattunk a pénzügyi helyzetbe, jól látható volt a válság előtti évek eredménye, a járvány éve, illetve az azt követő év, ahol még a Covid hatással volt az eredményekre. Kitértem a cég által alkalmazott válságkezelő intézkedésekre is.

A kutatásom célja az volt, hogy a magyarországi csomagküldő, internetes kiskereskedelem kategóriájába tartozó vállalkozások pénzügyi adatait feldolgozva egy ágazati elemzést végezzek, és a legfőbb mutatók által egy képet kaphassuk a pénzügyi helyzetükről. Az 5 év elemzése során jól megfigyelhető volt, hogy egyes mutatóknál lényeges változás történt, a 2020-as évben, amikor kitört a Covid19 járvány. Volt olyan mutató is, melynél az előző évekhez képest, semmilyen kiemelkedő változás nem következett be. Ezeket a mutatókat meghatároztam az általam választott cégre is, és így elemeztem az eredményét az ágazati átlaghoz kapcsolódóan.

A szakedolgozatom részeként készített interjú az MK Discotechnika Kft. ügyvezetőjével egy rendkívül tartalmas beszélgetést hozott. Rengeteg új dolgot tudhattam meg a cégről, a konkurensokról, és úgy gondolom, hogy olyan dolgok is hangzottak el az ügyvezető

válaszaiban, amelyek hasznos tanácsok lehetnek bárkinek, aki vállalkozást vezet, vagy tervez indítani. Nagyon jó rálátást kaptunk a 2020-as válság évére, megtudhattok mi segítette őket át ezen az időszakon, és hogy milyen tényezőkre fontos figyelni egy esetleges fellépő válság kapcsán. A cég nem érezte meg különösebben a válságot, hiszen a rendkívül gyors reagálóképességének köszönhetően, nem volt olyan helyzet, amire ne találtak volna megoldást, így nem történt olyan nagy visszaesés az árbevételükben.

A kvantitatív elemzés és az interjú alapján egyaránt úgy vélem, hogy a vizsgált cég a jövőben is az ágazat fontos szereplője marad, és például szolgálhat más vállalkozásoknak, illetve a kezdő vállalkozóknak.

Irodalomjegyzék

- Dr. Béhm Imre: Gazdasági-pénzügyi ismeretek, Perfekt kiadó, 1998
- Szabó Márta - Pálinkó Éva: Vállalati pénzügyek, Typotex kiadó, 2006
- Andor György: Üzleti gazdaságtan, Akadémia kiadó, 2018
- Béza Dániel - Csapó Krisztián - Farkas Szilveszter - Filep Judit - Szerb László:
Kisvállalkozások finanszírozása, Perfekt kiadó, 2007
- Dr. Bíró Tibor - Kresalek Péter - Dr. Pucsek József - Dr. Sztanó Imre: A vállalkozások
tevékenységének komplex elemzése, Perfekt kiadó, 2016
- Covid19: a negatív gazdasági következményekre adott uniós válasz
Elérés: <https://www.consilium.europa.eu/hu/policies/coronavirus/covid-19-economy/>
- A Covid19-világjárványra válaszul hozott uniós intézkedések
Elérés: <https://www.consilium.europa.eu/hu/policies/coronavirus/>
- Covid19-koronavírus-járvány Magyarországon
Elérés: https://hu.wikipedia.org/wiki/Covid19-koronav%C3%ADrus-j%C3%A1rv%C3%A1ny_Magyarorsz%C3%A1gon
- Éves jelentés 2020
Elérés: <https://www.ecb.europa.eu/pub/annual/html/ar2020~4960fb81ae.hu.html>
- Nagy gazdasági világválság
Elérés:
https://hu.wikipedia.org/wiki/Nagy_gazdas%C3%A1gi_vil%C3%A1gv%C3%A1ls%C3%A1g
- Válság (gazdaság)
Elérés: [https://hu.wikipedia.org/wiki/V%C3%A1ls%C3%A1g_\(gazdas%C3%A1g\)](https://hu.wikipedia.org/wiki/V%C3%A1ls%C3%A1g_(gazdas%C3%A1g))

- Covid19-pandémia
Elérés: <https://hu.wikipedia.org/wiki/Covid19-pand%C3%A9mia>
- Versenyben maradhatnak a kkv-k? A hitelezés lehet a kulcskérdés
Elérés: <https://www.portfolio.hu/bank/20221215/versenyben-maradhatnak-a-kkv-k-a-hitelezes-lehet-a-kulcskerdes-584674>
- Ez a koronavírus 5 legsúlyosabb gazdasági hatása Magyarországon és Európában
Elérés: <https://www.portfolio.hu/gazdasag/20200323/ez-a-koronavirus-5-legsulyosabb-gazdasagi-hatasa-magyarorszagon-es-europaban-421110>
- Egyre nagyobb bajba kerül a világgazdaság az orosz-ukrán háború miatt
Elérés: <https://www.portfolio.hu/global/20220412/egyre-nagyobb-bajba-kerul-a-vilaggazdasag-az-orosz-ukran-haboru-miatt-539129>
- Ezek az orosz-ukrán háború várható világgazdasági hatásai
Elérés: <https://www.vg.hu/nemzetkozi-gazdasag/2022/02/ezek-az-orosz-ukran-haboru-varhato-vilaggazdasagi-hatasai>
- Koronavírus dosszié:
Elérés: <https://www.ksh.hu/koronavirus-dosszie-elemzesek>
- A válság hatása a kis- és középvállalkozásokra
Elérés: <http://mek.oszk.hu/08700/08721/08721.pdf>
Utoljára letöltve: 2023. 04. 14.
- Koronavírus - uniós válaszlépések
Elérés: <https://www.europarl.europa.eu/news/hu/headlines/priorities/koronavirus-unios-valaszlepesek>
- MEGÚJUL A SZÉCHENYI KÁRTYA PROGRAM
Elérés: <https://www.kavosz.hu/hirdetmenyek/megujul-a-szechenyi-kartya-program/>
- SZÉCHENYI HITEL MAX+ FAJTÁI ÉS IGÉNYLÉS MENETE
Elérés: <https://banknavigator.hu/vallalkozoknak/szechenyi-hitel/>
- SZÉCHENYI KÁRTYA PROGRAM MAX+
Elérés: <https://szechenyi.bkik.hu/>
- Deák István: Pénzügyi kimutatások elemzése
Elérés: https://dtk.tankonyvtar.hu/xmlui/bitstream/handle/123456789/13265/penzugyi_kimutasok_elemzese.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- Huzdik Katalin – Baranyai Zsolt – Nagy László: Pénzügyekről józanul, Bevezetés a pénzügyi elemzés világába, 2020
Elérés: <https://nkerepo.uni-nke.hu/xmlui/bitstream/handle/123456789/15959/Penzugyekrol%20jozanul.pdf?sequence=1>
- <https://www.kavosz.hu/hitelek/szechenyi-beruhazasi-hitel-max-plusz/>
- <https://mkaudio.hu/>
- <https://e-beszamolo.im.gov.hu/oldal/kezdolap>