

Tartalomjegyzék

1. BEVEZETÉS.....	1
2. A DOLGOZAT KÉSZÍTÉSÉHEZ FELHASZNÁLT ANYAG, AZ ELEMZÉS MÓDSZERE	3
2.1. A SEMECS ELEKTRONIKA KFT. BEMUTATÁSA	4
2.1.1. A SEMECS KFT. története	4
2.1.2. A cég tevékenysége	5
2.2. AZ ALKALMAZOTT JÖVEDELMEZŐSÉG ELEMZÉS ELMÉLETI HÁTTERE	7
2.2.1. A vállalkozás fogalma, fajtái.....	8
2.2.2. A befektetések célja, a jövedelmezőség vizsgálat alapadatai.....	9
2.2.3. A jövedelmezőségi mutatók számításának tényezői.....	13
2.2.4. A költséggazdálkodásnak, mint a gazdálkodás, ezen belül is a jövedelmezőség elemzés fontos tényezőjének vizsgálata.....	15
2.2.5. A jövedelmezőség elemzés haszna, használhatósága.....	17
2.3 A VÁLLALKOZÁSOK MŰKÖDÉSÉNEK MEGÍTÉLÉSÉT KIEGÉSZÍTŐ ELEMZÉSEK.....	19
2.4 AZ ELEMZÉS MÓDSZERE	20
3. A SEMECS KFT. GAZDÁLKODÁSÁNAK VIZSGÁLATA	21
3.1. A TÁRSASÁG JÖVEDELMEZŐSÉGÉNEK VIZSGÁLATA.....	21
3.1.1. A jövedelmezőség vizsgálata a teljesítmény érték (árbevétel) alapján.....	22
3.1.2. A költségek megoszlásának vizsgálata	24
3.1.3. A költségek árbevételhez viszonyított arányának vizsgálata.....	25
3.1.4. A beruházások hatása a jövedelmezőségre	26
3.1.5. A forgóeszközök finanszírozása és annak hatása a jövedelmezőségre.....	28
3.1.6. A létszám, és a bérgazdálkodás hatása a jövedelmezőségre.....	29
3.1.7. A jövedelmezőségi mutatók bemutatása.....	33
3.1.8. A hatékonyság vizsgálata	40
3.1.9 A pénzügyi-likviditási helyzet elemzése.....	51
4. A SEMECS KFT. GAZDÁLKODÁSÁNAK, JÖVEDELMI HELYZETÉNEK ÖSSZEFOGLALÓ ÉRTÉKELÉSE.....	57
6. MELLÉKLETEK JEGYZÉKE	65
A SEMECS KFT SZERVEZETI FELÉPÍTÉSE.....	66
ÁBÁRÁK JEGYZÉKE	69
AZ 1997-2004. ÉVEKBEN	69

1. BEVEZETÉS

Szakdolgozatomat a Törökszentmiklós Dózsa György út 13. Sz. alatti székhelyű SEMECS Elektronika KFT. (röviden SEMECS KFT.) gazdálkodásának jövedelem elemzéséről írtam. Azért esett választásom erre a cégre, mert külső könyvelőként némi rálátásom van tevékenységükre, másrészt aktuálisnak tartottam az elemzést egyrészt a cég helyzetének tisztánlátása érdekében, másrészt úgy vélem, a sajátos működés megismerése aktuális kérdés ma Magyarországon. A rendszerváltás óta napirenden van a külföldi tőke bevonása, külföldi befektetők vonzása, melytől a magyar gazdasági élet megélnkülését, az új, modern technika és termelési kultúra meghonosodását vártuk, várjuk.

A SEMECS KFT. teljes egészében külföldi tulajdonban van, ráadásul egy másik cég leányvállalata, így jó alany annak vizsgálatára, hogyan működteti a külföldi tőke magyar befektetéseit, leányvállalatait.

A cég jó példája a magyar gazdaságban fejlődő, de többségében külföldi tulajdonban lévő elektronikai iparnak. A villamos-gép és műszergyártás 2001-2004. években Magyarországon 28,2 %-os növekedést mutat. Az utóbbi négy évben a gyártás a vizsgált KFT-ben is emelkedett, illetőleg a 2001. évi kiugró árbevétel követő 2002, évi közel felére történt visszaesés után ismét évről évre növekedés mutatkozott.

Vizsgálódásaim sajnos nem vezettek egyértelműen kedvező tapasztalatokhoz. A cég megalakulása (1997.) eltelt 8 évből 4 évben volt veszteséges és ugyanannyi évben nyereséges. Társasági adót csak egyetlen évben, a 2003. évi nyereség után fizetett. Az elemzés során felmerült bennem, hogy a veszteséges működés a nyereség anyacéghez történő átcsoportosítása miatt következik be, vagyis tudatosság rejlik mögötte.

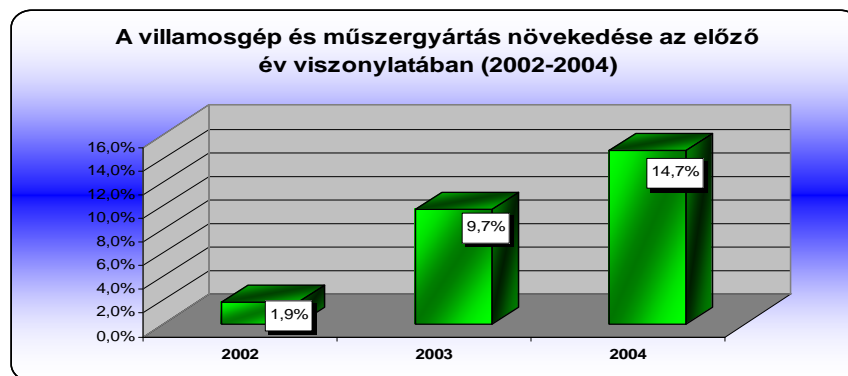
A cég vitathatatlan érdemei közé tartozik, hogy ma már közel 300 fő részére biztosít munkahelyet. Ugyancsak javára írható, új termelési kultúrát honosított meg, s az itt dolgozók merőben más, szabályozottabb, ellenőrzöttebb és szervezettebb körülmények között dolgoznak, mint korábbi munkahelyeiken. A magyar vállalkozásoknál sokkal nagyobb hangsúlyt fektet a cég a HR munkára, a dolgozói elégedettség vizsgálatára.

Kedvezőtlennek ítélt meg azonban, hogy a vállalkozási kultúra elterjesztése terén már kevesebb ismeret jön át. Értem ez alatt, hogy a helyi vezetés felelős az általa irányított terület teljesítéséért, de döntéseik döntően a mindennapi problémák megoldására szűkülnek. A vállalati stratégia kialakításába csak igen

kevésbé, akkor is csak általában közvetett módon szólhatnak bele. A legfelső vezető maga is külföldi. A cég nem folytathat önálló marketing munkát, az anyacég által determináltak vevői és szállítói nagy része is. Ugyanakkor közvetlen kapcsolatba kerülnek vevőikkel, mikor azok az üzemlátogatások során auditokat végeznek, ez alapján döntve arról, hogy a cég megkapja-e a megrendelést. Alkalmas-e a munka szervezettsége, minősége, szabályozottságai a folyamatok arra, hogy az általuk megkívánt minőséget, mennyiséget és titkosságot biztosítsák. Az elektronikai piacon, ahol a vizsgált KFT. működik igen magas minőségi követelménynek kell megfelelni.

A villamos gép és műszergyártás legdinamikusabban fejlődő területe az elektronikai alkatrészgyártás volt, melynek mintegy 70%-os termékfelfutása a továbbhasználó szakágazatok termelésbővülésével függ össze. E kiemelkedő teljesítményt a szakágazatban, 2003-2004-ben megvalósított fejlesztések nyomán létrejött új üzemek, gyártósorok alapozták meg. [15]

1. sz. ábra



Saját készítés

[15]

Elemző munkámat nehezítette egyes adatok titkossá minősítése. Tekintve, hogy egyes adatok 1997. évtől, mások viszont csak 2002. évtől álltak rendelkezésemre, a készített ábrák és táblázatok így az elemzések is ezeknek megfelelően készültek. Nehézségekbe ütköztem továbbá a gazdasági környezet vizsgálatában és ezen belül a cég elhelyezésében, piaci helyzetének megítélésében, mert nem találtam értékelhető viszonyítási alapot. A KFT. elsősorban az autógyártás alkatrész beszállítója, de az erre vonatkozó adatgyűjtéseim csak csekély eredménnyel jártak.

4. A SEMECS KFT. GAZDÁLKODÁSÁNAK, JÖVEDELMI HELYZETÉNEK ÖSSZEFOGLALÓ ÉRTÉKELÉSE

A SEMECS KFT. 100 %-ban egy külföldi vállalkozás tulajdonában van. Ez a tény nagymértékben meghatározza a cég stratégiáját, és helyzetét, s megállapításaim szerint kedvezőtlenül hat a jövedelmezőségre. Bár a külföldi tőke beáramlását kedvezőnek tarjuk, elsősorban a modern – vagy legalábbis a mi eszközeinkhez képest fejlettebb – technika és technológia, vállalkozási és munkakultúra meghonosodása és nem utolsósorban a munkahely biztosítás miatt, a vizsgált cégnél számos kedvezőtlen jelenséggel is találkoztam.

A KFT. 1997. évben kezdte meg működését, s az eltelt 8 évből négy évben veszteséges volt, bár árbevétele növekvő tendenciájú. A nyereséges évekből az elért eredmény a korábbi évek veszteségét kompenzálta, illetve eredménytartalékba került, tehát osztalékfizetés nem történt.

A cég tevékenységét a napjainkban fejlődő és egyre inkább előtérbe kerülő elektronikai iparban végzi. Termékei az autóiparban és a telekommunikáció területén kerülnek felhasználásra. A cég termékei így közvetetten egész Európában megtalálhatóak. A KFT. vevői tehát döntően külföldi cégek, vagyis a SEMECS KFT. termelésével hozzájárul a magyarországi export növekedéséhez. A KFT. árbevétele döntően exportra történő termékértékesítésből és szolgáltatásból származik, gyakorlatilag bér munkát végez az anyacég számára. A cég teljesítményértéke a 2001. évi kimagasló eredményt követő 2002. évi visszaesést követően növekvő tendenciájú, a foglalkoztatottak száma évről évre nőtt, 2004. évben 298 fő volt.

A 2001. évi, tulajdonosváltást követően az értékek és a számított mutatók jelentős javulást tükröznek, amik 2003. évben általában kedvezőek vagy igen kedvezőek voltak.

A saját tőke jövedelmezőségének mutatói 2003. évben megfelelő értékűek, és jelentősen nőttek az előző évihez képest. A saját tőke aránya 2004. évben 49,32 % volt, mértéke a vizsgált időszakban 78,47 %-kal nőtt. A 2004. évben realizált veszteség miatt a mutató értéke azonban negatívvá vált. Ez azt mutatja, hogy a saját tőke értéke 1,46 %-kal csökkent az előző évhez képest. Az első két év mutatói, illetve azok változásának iránya az új tulajdonos a cégépítő politikáját tükrözi. A megtermelt adózott nyereségnek a veszteség fedezése után fennmaradó része eredménytartalékba került.

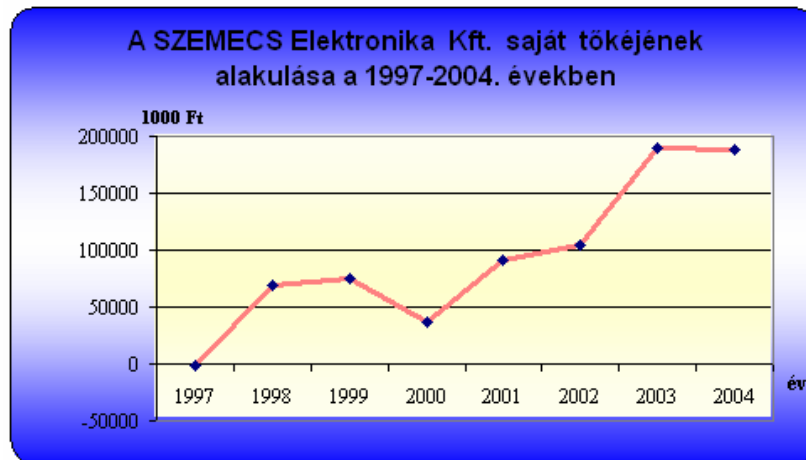
A cég mérlegéből, eredmény kimutatásából, valamint főkönyvi kivonatából nyert adatok alapján kiszámított jövedelmezőségi mutatók értékelése során *arra a következtetésre jutottam, hogy a KFT. korábbi, és jelenlegi tulajdonosai nem tudják –vagy nem is akarják - a céget stabil, tőkeerős gazdálkodó szervezetté tenni. Meglehet, ez nem is áll(t) érdekükben, mivel az anyacég és más leányvállalatok külföldön, vannak, ahol feltehetőem kedvezőbb adózási pozíciókat tudnak kihasználni.*

A cég vezetése megosztott, a stratégiai döntéseket az anyacég hozza. A magyarországi menedzsment döntési jogköre igen korlátozott, jórészt a termelés irányítására, a minőségi követelmények és a humán erőforrás biztosítására vonatkozik.

A fejlesztési (beruházási) döntéseken túl a vevők és szállítók körét is külföldről határozzák meg. A cég önálló marketing munkát nem végez. Vevőit a vevői igények maximális érvényesítése oldaláról ismeri, amikor is egy-egy megrendelés előtt – főként az új vevők – auditálják a céget. Ennek során megvizsgálják a helyi adottságokat, a műszaki és személyi feltételeket, a munkafolyamatok szabályozottságát, a szervezeten belüli folyamatokat, a raktárkezelést, egyszóval minősítik a céget egészen a munka- és tűzvédelmi előírások betartásáig. Az anyacég, illetve maguk a vevők meghatározzák a szállítók körét is, e területen is csak igen kis mozgástere van a KFT. magyar vezetésének, általában az is szolgáltatások igénybevételére korlátozódik.

A cég **vagyonai helyzete** nem minősíthető kedvezőnek. Tőkeellátottsága a vizsgált időszakban ugyan megfelelőnek mutatkozik, egy esetben sem érte el a szakirodalom által kritikusnak tartott szintet, de esetenként megközelítette azt. A saját tőke értéke a vizsgált időszakban növekedett, nagysága mégsem tette lehetővé a zavartalan gazdálkodást. 2004. év végére a cég csak minimális összegű pénzeszközzel rendelkezett.

9. sz. ábra



saját szerkesztés

[16]

A cég működési feltételei nagyrészt saját tulajdonú ingatlanokban biztosítottak, bár 2004. évben a termeléshez ingatlan bérlésére is szükség volt. A termeléshez szükséges műszaki gépek, berendezések, felszerelések döntő hányada az anyacég tulajdona, melyet a KFT. részére bérbe ad. 2004. évben a cég ugyan jelentősebb összeget fordított beruházásra, de ez nem szolgálta a termelő kapacitás bővülését, mivel egyéb jármű beszerzésére került sor. Ráadásul a beruházás eladósodással járt, mivel a finanszírozás pénzügyi lízing igénybevételével történt.

A befektetett eszközök között a legnagyobb részarányt a tárgyi eszközök képviselik (részarányuk a vizsgált időszak utolsó évében 94,84 % volt). *Kedvezőtlen, hogy a tárgyi eszközökön belül a műszaki gépek, berendezések felszerelések járművek aránya mindössze 15,01 %, ezzel szemben az egyéb gépek berendezések, felszerelések és járművek közel 50 %-ot (47,46%) képviselnek. Az ingatlanok aránya és értéke fokozatosan csökken.*

A **befektetett eszközök aránya** meghatározó az összes eszközértéken belül, az időszak végén 67,59 % volt. Az *eszközök fedezettsége* a 2003. évi jelentős javulást követően kissé romlott. Értéke 2004. évben 172,19 % volt, ami 194,2 %-kal haladta meg az időszak elejei értéket. Az *eszköz-igényességi mutató* értéke folyamatosan csökkent, 2004. évben értéke 73,56 % volt, mindössze 27,5 %-a a 2002. évinek.

Véleményem szerint szükség lenne a tárgyi eszközök bővítésére, de ehhez a források – legalábbis a saját források – nem állnak rendelkezésre. Saját termelő eszközök nélkül a cég rendkívül kiszolgáltatott az anyacégnek és korlátozottak piaci lehetőségei is.

A KFT fennállásának nyolc évében nem tudta saját erőből finanszírozni **forgóeszközeit** (ld. 4. sz. táblázat 28. oldal). Csupán a 2003. évben volt

jelentősebb a saját forrásból történt finanszírozás. Ez a cég nagy fokú eladósodottságára és labilis anyagi helyzetére utal, ami kamat és egyéb járulékos költségek felmerülése miatt rontja a jövedelmezőséget.

A vizsgált időszakban az *eszközhatékonyság* igen alacsony volt. A befektetett eszközök + készletek együttes értéke alapján számított eszközök hatékonysági mutatók értéke mindössze 0,38 értékű, bár az időszak egészében 7,57 %-os növekedést mutat

A *termeléshez felhasznált anyagokat* elsősorban az anyacég, mint a legnagyobb szállító finanszírozta. A KFT. csak rövid lejáratú kölcsönök felvételével és a szállítói állomány jelentős növelésével (ami 2004. év végén duplája volt a vevők állományának), tudta finanszírozni folyó kiadásait. A *forgótőke aránya* a 2002. évi 2,39 5-ről 2003-ban 36,19%-ra emelkedett, majd 2004. évben -54,18 %-ra csökkent. A ROE és ROA mutató értéke negatívvá vált.

A vizsgált időszakban *erőteljesen nőtték az anyagjellegű ráfordítások*. Az anyagköltségeknek az anyagigényes termékek arányának növekedése miatt bekövetkezett emelkedése mellett, azt meghaladó mértékű volt a bérköltségek változása.

Az egységnyi anyagfelhasználásra jutó üzemi és adózás előtti eredmény 2003. évi jelentős növekedése a tulajdonos váltást követően megtett átszervezési és takarékosági intézkedések hatását tükrözi. A 2004. évi visszaesés azt mutatja, hogy ez a folyamat leállt. A termelés anyagigényessége, a felhasznált alap, és segédanyagok értéke, a termelés villamos energia költsége, 2002. évhez képest 57,94 %-kal, a gépek karbantartási költségei 133,94 %-kal megnőtt.

Tekintve, hogy a cég számára determinált mind az alapanyag ára, mind a gépbérleti költségek, s figyelembe véve, hogy az alapítástól eltelt 8 év felében a cég veszteségesen működött, - társasági adót csak egyetlen évben, a 2003. évi nyereség után fizetett -, *feltételezhető, hogy a nyereség „átpumpálása” történik olyan országba, ahol alacsonyabb az adó mértéke, vagy egyéb gazdasági érdeklődik az anyacég nyereségesebbé tételéhez. Elképzelhető azonban az is, hogy a jövedelmezőség kedvezőtlen alakulásában az játszott szerepet, hogy maga az anyacég sem tudott kedvező árakat elérni, vagy kalkulációs hibák miatt válik veszteségesse a termelés.*

Az *élőmunka felhasználás*, a hozzáadott érték mutatói ugyankedvezően változtak, 2004. évre e területen is visszaesés történt.

A vizsgált években erőteljes növekedés mutatkozik a bér- és bérjellegű költségek terén. Az összes kifizetett bér 2003. évben 38,15%-kal, 2004. évben 29,76 %-kal nőtt, az összes költségen belüli aránya 16,58 %. A bérjellegű költségek aránya

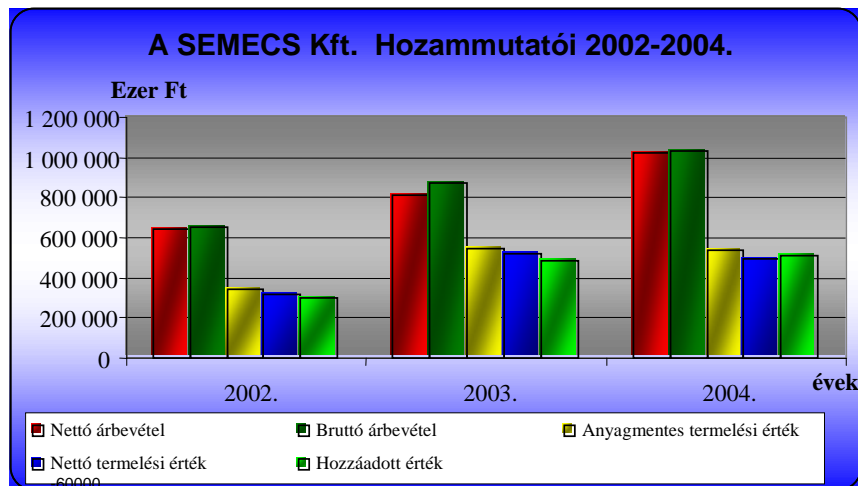
össességében 24.17 % volt, és erősen megközelítette az anyagjellegű költségek 24,36 %-os arányát. Ez egy részt a létszámnövekedésnek, másrészt a kvalifikált, magasabb jövedelmű alkalmazottak belépésének, valamint a bérfejlesztéseknek tudhatók be.

Az új tulajdonos a korábbinál nagyobb hangsúlyt fektet a menedzsment érdekeltségi rendszerére és összességében is magasabb béreket fizet, a bérelmés 4 % és 8 %-os volt.

Bár a *bérijövedelmezőségi mutatók* a hatékonyság csökkenését tükrözik, kedvező, hogy ennek ellenére a *hozzáadott érték* minden évbe emelkedett, bár, a növekedés üteme jelentősen mérséklődött (60,60 %-ról 5,3 %-ra), az árbevételhez viszonyított aránya már egyértelműen a hatékonyság romlást tükröz. Míg 2003.évben 27,72 –kal nőtt (59,88 % volt), addig 2004. évben 17,4 %-kal csökkent (49,67 % volt).

A KFT. likviditása vizsgált időszak valamennyi évben igen alacsony értékeket mutat, a kívánt szintet legjobban 2002.évben közelítette meg, de az egyébként jó eredményeket produkáló 2003. évben igen alacsony értékeket mutatott. (A gyorsráta I. 0,17, a Likviditási mutató II. 0,15 a pénzhányad 0,02 volt) 2004. évben a Likviditási I. és II. mutató ugyan javult (0,52 és 0,48), a cég nem tekinthető likvidnek, saját forrásból nem tudja eszközeit finanszírozni, s félő, hogy kötelezettségeinek nem tud eleget tenni, tartozásait képtelen lesz rendezni.

10. sz. ábra



Saját gyűjtés

[16]

Össességében tehát a cég jövedelmezősége nem megfelelő, a mutatók többsége alacsony értékű és romló tendenciájú. *A vezetésnek elemeznie kell az okokat, melyek ismételten veszteségesse tették tevékenységet. Meg kell szüntetnie a kiváltó okokat,* illetve amennyiben a módosításokhoz, a döntésekhez szükséges,

kérnie kell az anyacégtől is annak jóváhagyását, illetve megszüntetését. A nehéz helyzet ellenére is szükséges legalább kezdeményezni a változtatásokat, tekintve, hogy már az üzemi eredmény szintjén is jelentkezik a veszteség. A beruházási döntéseknél előtérbe kel helyezni a termelő-beruházásokat, a megrendelések vállalásánál a pontos, körültekintő ajánlat adást biztosítani, mely megfelelő fedezettel számol.

Időről-időre felül kell vizsgálni az érdekeltségi rendszer hatékonyságát, és az eredmények tükrében a szükséges módosításokat végre kell hajtani a jövedelmezőség javítása érdekében.

Mindent meg kell tenni a cég talpon maradása érdekében, mert sok ember munkahelyét biztosítja.

Megítélésem szerint elsődlegesen a költséggazdálkodást és a beruházás politikát kell felülvizsgálni a termelés optimalizálása mellett. Keresni kell az energiatakarékosság, a bérleti díjak és a gépek karbantartási költségeinek csökkentési lehetőségeit. A kedvező hatékonysági mutatók ellenére felül kell vizsgálni az élő munka hatékonyságára ható tényezőket is. Tovább kell fejleszteni a termelékenység növelését szolgáló bérezést az alkalmazott ösztönző rendszer hatékonyságát. A dolgozók számára egyértelművé kell tenni a teljesítmények mérését, illetve azok eredményét.

Figyelembe véve a KFT. sajátos helyzetét, az elemzéshez rendelkezésre álló adatokat, valóban előremutató javaslatot, a cég számára nem tudok tenni, és a vázoltaknál konkrétabb helyzetfeltárás sem lehetséges.

Véleményem szerint a külföldi tulajdonban lévő magyar vállalkozások hatékonyságának, jövedelmezőségének biztosításához a jogszabályokat kell megváltoztatni, és olyan gazdasági környezetet létrehozni, hogy a befektetők ne csak az olcsó munkaerő kihasználására és a nyereség kivonására törekedjenek. Az országnak, fejlődő, technikai megújulást és munkalehetőséget biztosító vállalkozásokra van szüksége. Egyedül az adókedvezmény, illetve adómentesség nem megfelelő, mert a tőke sok esetben a kedvezmények megszűnése után kivonul Magyarországról, jó esetben új vállalkozást indít. Célszerűbbnek tartanám, ha az adómentesség helyett alacsonyabb mértékű adó kerülne meghatározásra. Hatásos lehet a kapcsolt vállalkozások hatékony ellenőrzése, és az egymás közti kapcsolatokban a megfelelő, valóban piaci ár alkalmazásának biztosítása.

Az elektronikai ipar igen fejlődő, állandó bővítést, fejlődést igényel a piac szereplőitől mind az egyre korszerűbb technika, mind az egyre nagyobb felkészültségű dolgozók tekintetében. A cégtől vevői komoly titoktartási kötelezettséget várnak el, ezért nem adható ki a konkrét termékek és konkrét vevők adata sem. Mindemellett tanulságos egy ilyen cég működésének,

jövedelmezőségének elemzése, mert ezáltal az egész magyarországi gazdaságra kiható jelenségek tárhatók fel.