

A sikeres működés pénzügyi vizsgálata a legnagyobb árbevételre elérő cégek esetében

Patyi Balázs

PhD hallgató, Soproni Egyetem, Lámfalussy Sándor Közgazdaságtudományi Kar,
bali9292@gmail.com

Absztrakt: Mindig nagyon fontos kérdés volt, hogy mitől sikeres egy vállalat és milyen ismérvei vannak a sikeres működésnek? Ez egy lényeges kérdés, hiszen a kiélezett piaci versenyben a sikeres vállalkozások könnyebben életben maradnak és nagyobb profitra tehetnek szert. A kutatásom során megvizsgálom azokat a tényezőket, amelyek a sikeres működés hátterében állnak. A szakirodalmi áttekintés mellett megvizsgáltam Győr-Moson-Sopron megye 1000 legsikeresebb vállalatát, amelyek képesek voltak a legnagyobb árbevételre elérni a megyében. A vizsgálódásom kizárólag a vállalkozások éves beszámolóiban található adatokra terjedt ki, fókuszban a jövedelmezőségre és a növekedésre. A kutatás adatbázis elemzésre épül, ahol a számításokat excel program segítségével végeztem el az adatbázisban szereplő vállalkozások összesített adataival. Az elemzések feltárták azokat a jövedelmezőséggel kapcsolatos jellemzőket, amelyek hatással voltak a vállalkozások növekedésére és a sikeres működésükre. Az eredmények segíthetik a témával kapcsolatos további kutatásokat, valamint a vállalati vezetőket a jövedelmező és sikeres működés feltételeinek a megteremtésében.

Kulcsszavak: sikeres működés, jövedelmezőség, növekedés

1. Bevezetés

Egy vállalkozás sikere nem csak a tulajdonosok, hanem a társadalom szempontjából is lényeges kérdés.

Kiss Katalin a PhD értekezésében (Kiss, 2013) megfogalmazza, hogy a vállalkozások fontos társadalmi-gazdasági szerepeket töltenek be, ezért is fontos, hogy hatékonyan és jövedelmezően működjenek. A vállalkozások egyrészt lényeges termelési tényezők, hiszen igazodnak a változó fogyasztói elvárásokhoz és hozzájárulnak a foglalkoztatottság szintjének a növeléséhez. Emellett a

vállalkozások az innováció és a változás forrásai, ahol megjelennek az új termékek és szolgáltatások bevezetése, új információs rendszerek kiépítése és az új szemléletmódok használata. Végül a vállalkozások a gazdasági növekedés motorjai, hiszen számos munkahelyet teremtenek. Kiss mellett Lukács Edit tanulmányában (Lukács, 2006) is megjelenik a vállalkozások fontos gazdasági szerepe. Lukács szerint ugyan a nagyvállalatok domináns szereplői a gazdaságnak, ennek ellenére a kis- és közepes vállalkozások egyre nagyobb szerepet töltenek be a gazdaságban. Ezzel ellentétben Szerb és szerzőtársai (Szerb et al., 2019) leírják, hogy az utóbbi időben számos tanulmány megkérdőjelezi a vállalkozások szerepét a gazdasági növekedésben. Az eredményeket befolyásolják például, hogy milyen földrajzi egységet vizsgálunk vagy milyen vállalkozási mérőszámot használunk.

Véleményem szerint a vállalkozásoknak nagyon fontos szerepe van a gazdaságtársadalmi életben, azonban fontos figyelembe venni, hogy számos tényező befolyásolja ennek a mértékét. A vállalkozások sikeres kulcsfontosságú a gazdaság működése szempontjából. A piaci verseny miatt pedig nagyon fontos a vállalkozásoknak a sikeres és jövedelmező működés elérése.

1.1. A sikeres működés tényezői

A vállalat sikerét számos tényező befolyásolja. A következőkben a szakirodalmak segítségével mutatom be, hogy milyen főbb tényezők vannak hatással a vállalatokra, amelyek hozzájárulnak a sikeres működéshez.

1.2. Versenyelőny

A versenyelőny megszerzése és fenntartása a kulcs az előnyös piaci pozíció megszerzéséhez. Először is lényeges meghatározni, hogy mit értünk versenyelőny alatt. „A versenyelőny nem más, mint azon szervezeti képességek összessége, amelyekkel a fogyasztói igények a korábnál sokkal magasabb szinten elégíthetők is. Ha egy vállalkozás birtokában van ezen képességeknek, és jóval magasabb szinten tudja kielégíteni a fogyasztói igényeket, elvárásokat, jó eséllyel tartós üzleti sikereket is fog tudni felmutatni” (Varga, 2017, 726. o.). Véleményem szerint a fogyasztói igények maximális kielégítése csak egy része a versenyelőnynek. Ha a fogyasztói oldalról vizsgáljuk a versenyelőnyt, akkor számos egyéb tényező befolyásolja azt. Ilyen tényezők például a termék ára, a minősége, a megjelenése, vagy egyéb termékkel kapcsolatos jellemzők, mint például a környezetbarát csomagolás.

Hortoványi és szerzőtársa (Hortoványi – Balaton, 2016) a tanulmányukban leírják, hogy az abszolút és a dinamikus komparatív előnyök is versenyelőnyt biztosítanak a vállalkozásoknak. Amennyiben a vállalkozás fenntartható versenyelőnyt szeretne elérni, akkor a dinamikus komparatív előnyökre kell fókuszálni. Dinamikus komparatív előny például a magas termelékenység és a magas felvevőképesség. Abszolút előnye van a vállalatnak, ha alacsony termelékenység mellett magas felvevőképességgel rendelkezik.

Kaleka és szerzőtársa (Kaleka – Morgan, 2017) három kulcstényezőt különít el a versenyelőny szempontjából: ár, termék és a szolgáltatás előny. Ezeknek a tényezőknek hatása van a vállalat export tevékenységére is.

Varga (2017) leírja, hogy a versenyképesség több dologtól is függ a vállalkozás szempontjából:

- Folyamatos megújulás és fennmaradás
- A rendelkezésre álló tudástőke hasznosítása
- Innovációs és értékteremtő képesség
- Külkereskedelemre való képesség
- Jövedelmező működés
- Környezeti és vállalaton belüli változások értékelése és az ezekhez való alkalmazkodás

Ezek alapján elmondható, hogy a versenyelőny egy összetett fogalom. A versenyképesség elérése és megtartása nagyon nehéz feladat a vállalatok részére a szervezeti szint mellett a külső vállalati tényezőket is figyelembe kell venni.

1.3. Vállalati növekedés

A vállalkozások a növekedésük révén versenyelőnyre tehetnek szert, javíthatják a piaci pozíciójukat. Azonban a növekedést számos tényező befolyásolja.

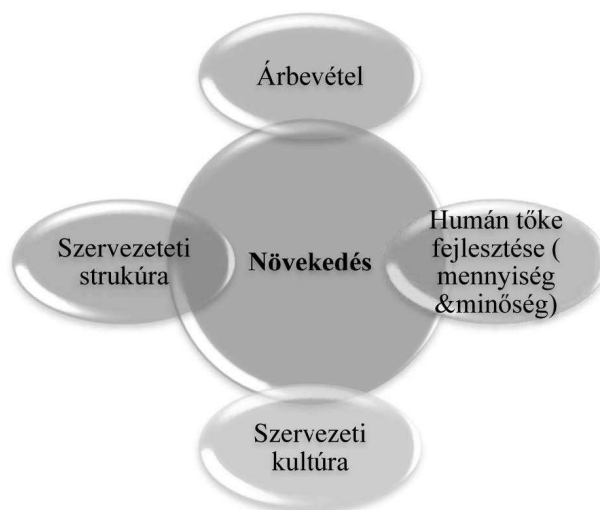
Katits és szerzőtársai (Katits et al., 2016) szerint a vállalkozások négy úton érhetik el a kvantitatív növekedést:

- Forgalomnövekedés segítségével: A vállalkozás képes több terméket gyártani a forgalomnövekedés érdekében.
- Jövedelmezőség növelése révén: A vállalati vagyontelepek hozamerejének a növelése révén.

- Finanszírozási forrásbevonás révén: A finanszírozási források bevonásával csökkenteni a kockázatot a vállalat biztonságos működésében.
- Hátszél segítségével: Meglovagolni a trendeket.

Reszegi és szerzőtársa (Reszegi – Juhász, 2017) leírják, hogy a vállalati növekedést számos tényező befolyásolja. Ezek lehetnek politikai, környezeti, makrogazdasági és vállalaton belüli tényezők. Ezek mellett a növekedés lehetőségét befolyásolja a piaci versenypozíció, az innováció, a menedzsment képessége és a belső erőforrások, mint például a felhalmozott tudás.

Hezam, Pataki és Tóth (Hezam et al., 2017) tanulmányában szintén megjelennek a növekedést befolyásoló tényezők.



1. ábra: A vállalati növekedés meghatározó tényezői

Forrás: Hezam et al. (2017): A hazai kis-és középvállalkozások pénzügyi helyzetének controlling elemzése a növekedési stratégia tükrében, Controller Info, V. évf. 2017. 2. szám, 49. o.

A szerzők az 1. ábrán szereplő tényezők mellett még megemlítik a likviditás, a rentabilitás és a biztonság tényezőit is. Likviditási szempontból lényeges, hogy a vállalat folyamatosan tudja fedezni a felmerülő kiadásait. Rentabilitásnál a jövedelmező működés fenntartása jelenik meg. Biztonsági tényező setében a kockázat megfelelő felmérése és kezelése a cél.

Véleményem szerint az, hogy növekedni képes egy vállalkozás önmagában még nem feltétlenül egyenlő a sikere működéssel. Amennyiben egy vállalkozás úgy képes növekedni, hogy jövedelmező is marad, akkor tekinthető sikeresnek.

1.4. Innováció

Az innováció és a megújulás elengedhetetlen a versenyképesség megtartásában. Amennyiben egy vállalkozás nem fejleszt, akkor hátrányba kerül a versenytársakkal szemben.

Exportáló cégek esetében az innováció általában megjelenik, mivel a kettő között erős kapcsolat van. Ezeknek a vállalatoknak meg kell felelni a külföldi piac elvárásainak, így jobban rá vannak kényszerülve az innovációra (Kazainé – Kiss, 2018).

Szerintem az innováció kulcs tényező a sikeres működésben. Például az informatika rohamosan fejlődik és évek alatt elavulnak az informatikai eszközök. Amennyiben egy vállalkozás nem képes a fejlesztése és a megújulásra, úgy lassulnak a rendszerek, sebezhetővé válnak és hátrányba kerül a vállalkozás a versenytársakhoz képest.

1.5. Információ és tudás

A versenyelőny egyik forrása az információ megfelelő kezelése. Napjainkban egyre több információ, adat áll rendelkezésre, amelyek megfelelő tárolása és a hozzáférhetősége komoly problémát jelent a vállalatoknak. Amennyiben egy vállalkozás képes megfelelően kezelni az adatokat, akkor nagy előnyre tehet szert a versenytársakkal szemben (Wellbrock – Hein, 2018). Itt megjegyezném, hogy egy megfelelő információs rendszert kiépítésének és karbantartásának nagy a költségvonzata, amely a kisvállalkozások számára sok esetben nem megvalósítható.

A nagy mennyiségű adatok megfelelő kezelésénél három versenyelőnyt különített el Małgorzata és szerzőtársa (Małgorzata – Milena, 2018):

- Termék minőségéből adódó előny: Megfelelőbb, akár személyre szabott termékek termék/szolgáltatás nyújtása, ami növeli az eladásokat és a bevételt.
- Kockázat csökkenéséből adódó előny: Kockázat csökkenés a napi műveletekben és a hosszú távú stratégiában.

- Vevői kapcsolatból adódó előny: Hosszabb távú kapcsolatok és az ügyfelek hűsége.

A tanuló szervezet is versenyelőnyt jelenthet a cégek számára. A lean szemlélet kialakítása feltételezi a szervezeti tanulás gyakorlását is (Gurabi – Mátrai, 2018). A tanulás mellett lényeges a meglévő tudás tárolásának és továbbadásának a módja is. Aemnyiben a tudást nem tudják továbbadni, akkor egy kulcsfontosságú ember elvesztésével a cég hatalmas hátrányba kerülhet.

Egy vállalat sikerében az erőforrások megfelelő tervezésének is nagy szerepe van. Mivel az üzleti környezet folyamatosan változik és a fogyasztói elvárások is növekednek, ezért lényeges az erőforrások tervezése. Az erőforrás tervezés egységesen szemléli az üzleti folyamatokat és az összes felmerülő adatot (Umble et al., 2003).

1.6. Vezetés

A globalizáció megjelenésével a vezetés és az innováció jelentősége hatalmas a vállalatok számára, hiszen ezek nagyban befolyásolják a vállalat sikerét vagy bukását. A stratégiai vezetés lényeges eleme, hogy a vezetők a vállalat stratégiai döntéseire fókuszálhatnak, melynek fontos része az innováció (Hatane et al., 2017)

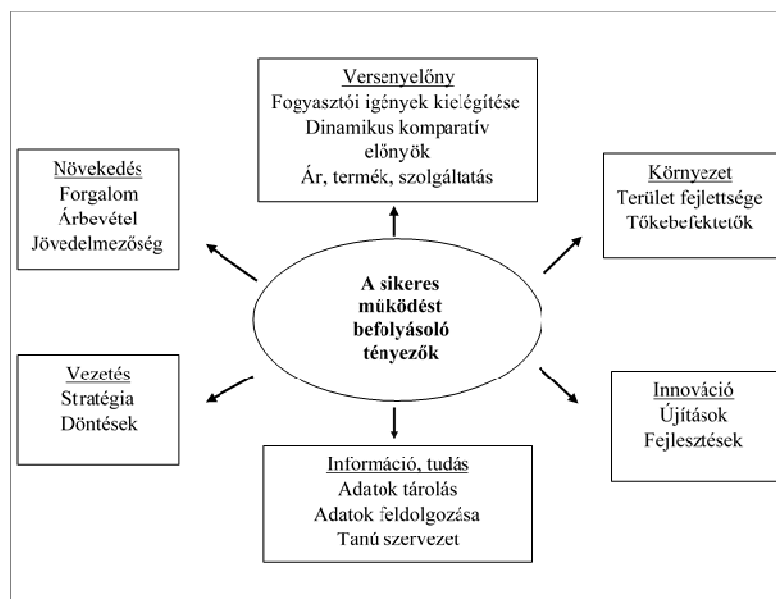
A vezetésnek fontos szerepe van a piaci pozíció megőrzésében is. Matkó és Takács (2016) leírják, hogy a megfelelő vezetés esetén a szervezet gyorsan tud reagálni a gazdaság változásaira. Emellett a vezetésnek a feladata a profitorientáltság megőrzése, a hatékonyság növelése és a kiadások csökkentése. Ezek az intézkedések segítik a vállalat stabil fennmaradását a piacon.

Véleményem szerint a vezetésnek nem csak a gazdasági és stratégiai megközelítésből van fontos szerepe a vállalatnál. A vezetőnek az egyik lényeges feladata a megfelelő munkahelyi légkör megteremtése, a kapcsolattartás a beosztottakkal és a visszacsatolás, vagyis a visszajelzés a beosztotak felé az elvégzett feladatokkal kapcsolatban.

1.7. A terület fejlettsége és a tőkebefektetők

A területek fejlettsége nagymértékben meghatározza a vállalatok teljesítményét, ezért is fontos a felzárkóztatás (Boda et al., 2019). A külföldi tőkebefektetésnek pozitív hatásai lehetnek a vállalatokra nézve. Ilyen pozitív hatás például foglalkoztatás és a termelékenység növekedése vagy a technológia fejlődése (Gál,

2019). Így a vállalkozások sikerességének egyik eleme lehet a tőkebefektetés. A szakirodalmi áttekintésből látható, hogy a vállalkozások sikeres működését nagyon sok tényező befolyásolja, melyet a 2. ábra szemléltet.



2. ábra: A sikeres működést befolyásoló tényezők

Forrás: Saját szerkesztés a feldolgozott szakirodalmak alapján

A 2. ábrán jól látható, hogy amennyiben egy vállalkozás sikeres akar lenni, akkor számos területet figyelembe kell vennie és arra kell törekednie, hogy jobb legyen a versenytáraknál.

Mivel egyszerre nagyon nehéz lenne minden tényező vizsgálata, ezért a kutatásom során a vállalatokon belül tényezőket vizsgálom, ezen belül a növekedést. Célom az, hogy a rendelkezésre álló mérleg és eredménykimutatás adatok segítségével feltárjam azokat a tényezőket, indikátorokat, amelyek az elért árbevétel alapján a legsikeresebb cégekre jellemzőek Győr-Moson-Sopron megyében.

2. Az alkalmazott módszertan

A kutatásom során pénzügyi szempontból vizsgálom a legnagyobb árbevételt elérő cégek esetében a sikeres működésük jellemzőit különböző tényezők és indikátorok segítségével. A vizsgálódásom kizárólag a vállalkozások éves beszámolóiban található adatokra terjedt ki, fókuszban a jövedelmezőségre és a növekedésre. A kutatás területileg Győr-Moson-Sopron megyére koncentrálódik. A választásom azért esett erre a megyére, mert a kutatás témája szempontjából egy gazdaságilag fejlett megyében könnyebb a sikeres vállalatokat vizsgálni. 2018-ban Győr-Moson-Sopron megye egy főre jutó bruttó hazai terméke az országos átlag százalékában 121,8 % volt, ami a 2. legnagyobb az országban (KSH, 2018). A vizsgált mintát az értékesítés nettó árbevétele alapján a TOP 1000 vállalkozások alkotják. A cégek adatainak a forrása a Központi Statisztikai Hivatal. Ezek a cégek a térség legsikeresebben működő vállalkozásai. A vizsgálat időtartama 7 évet ölel fel, 2012 és 2018 között. A vizsgálat módszertana a következő logikai sorrendet követi:

- Elsőként megvizsgáltam azokat az adatokat, mutatókat, amelyek a vállalkozás jövedelmező működésére hatással vannak.
- Ezt követően megvizsgáltam azokat a tényezőket, amelyek hatással vannak a jövedelmezőségi szempontból releváns adatok alakulására.
- Végül megvizsgáltam, hogy a jövedelmezőség mellett mekkora növekedést tudtak elérni a vállalatok.

A számítások excel programban történtek a vizsgált adatbázisban szereplő vállalkozások összesített adatai alapján.

2.1. Az adatbázis bemutatása

Az adatbázist Győr-Moson-Sopron megye 1000 legnagyobb árbevételt elérő cége alkotja. Az adatbázis aggregált adatokat tartalmaz, amelyek az adatbázisban szereplő vállalkozások anonimitását biztosítják. Az 1. táblázat az adatbázisban szereplő vállalkozások társasági formáját mutatja.

Év	Nem besorolt	Mikro vállalkozás	Kis vállalkozás	Közép vállalkozás	Egyéb	Összesen
2012	0	701	209	70	20	1 000
2013	0	706	206	67	21	1 000

Vállalkozásfejlesztés a XXI. században 2020/1. kötet
A szervezetek reakciója és válasza a jelen kor üzleti kihívásaira

2014	0	675	202	53	70	1 000
2015	3	679	197	48	73	1 000
2016	5	687	188	48	72	1 000
2017	0	685	188	51	76	1 000
2018	0	694	182	50	74	1 000

1. táblázat: Az adatbázisban szereplő vállalkozások társasági forma szerint (db)

Forrás: Saját szerkesztés a KSH adatok alapján

A nem besorolt kategóriába olyan vállalkozások tartoznak, ahol a beazonosíthatóság elkerülése érdekében kihagytak a többi kategóriából. Az egyéb kategória tartalmazza a piaci tevékenységet végző, de nem KKV körbe tartozó vállalkozásokat. A legnagyobb árbevételt elérő vállalkozások közül a legtöbb vállalkozás mikro- és kisvállalkozás kategóriába tartozik. Ez is alátámasztja a bevezetésben tárgyalt Lukács Edit véleményét, miszerint a kis- és középvállalkozásoknak egyre nagyobb a jelentősége a gazdaságban. Béza és szerzőtársai (Béza et al., 2013) is hasonlóan vélekednek, hiszen az EU legtöbb államában a kis- és középvállalkozások gazdasági súlya meghaladja a nagyvállalatokét, ami a nagy elemszámuknak is köszönhető.

A társasági forma mellett fontos információ, hogy milyen nemzetgazdasági ágazatban működnek a vizsgált vállalkozások. A legtöbb vállalkozás a kereskedelem és gépjárműjavítás ágazatban működik. Mivel a régióban húzóágazat a járműipar, ezért a TOP 1000 vállalkozások közül is a legtöbben ebben az ágazatban tevékenykednek. A 2. legtöbb vállalkozást magába foglaló nemzetgazdasági ág a feldolgozóipar. A feldolgozóipar mellett a térségben még meghatározó a mezőgazdaság, az ingatlanügyletek, valamint a szakmai, tudományos és műszaki tevékenység nemzetgazdasági ág. A nemzetgazdasági ágakra vonatkozó részletes adatokat a 2. táblázat tartalmazza.

Vállalkozásfejlesztés a XXI. században 2020/1. kötet
A szervezetek reakciója és válasza a jelen kor üzleti kihívásaira

Megnevezés	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
A	99	102	98	100	107	107	101
B	1	1	1	1	1	3	5
C	181	178	176	174	177	179	173
D	3	4	4	2	2	2	2
E	8	8	8	8	7	6	6
F	83	84	81	81	84	83	80
G	214	214	212	211	206	206	213
H	37	36	35	35	33	36	38
I	56	56	54	51	52	52	50
J	18	18	19	20	19	22	19
K	5	1	1	0	0	0	0
L	107	105	113	124	122	123	138
M	116	119	122	117	111	109	105
N	19	21	22	20	23	20	21
O	1	1	0	0	0	0	0
P	10	10	10	8	8	7	5
Q	24	24	24	27	28	28	26
R	6	6	6	6	6	5	8
S	12	12	14	15	14	12	10
T	0	0	0	0	0	0	0
U	0	0	0	0	0	0	0

A: Mezőgazdaság, erdőgazdálkodás, halászat; B: Bányászat, kőfejtés; C: Feldolgozóipar; D: Villamosenergia-, gáz-, gőzellátás, légkondicionálás; E: Vízellátás, szennyvíz gyűjtése, kezelése, hulladékgazdálkodás; F: Építőipar; G: Kereskedelem, gépjárműjavítás; H: Szállítás, raktározás; I: Szálláshelyszolgáltatás, vendéglátás; J: Információ, kommunikáció; K: Pénzügyi, biztosítási tevékenység; L: Ingatlanügyletek; M: Szakmai, tudományos, műszaki tevékenység; N: Adminisztratív és szolgáltatást támogató tevékenység; O: Közigazgatás, védelem; kötelező társadalombiztosítás; P: Oktatás; Q: Humánegészségügyi, szociális ellátás; R: Művészet, szórakoztatás, szabad idő; S: Egyéb

Vállalkozásfejlesztés a XXI. században 2020/1. kötet
A szervezetek reakciója és válaszai a jelen kor üzleti kihívásaira

szolgáltatás; T: Háztartás munkaadói tevékenysége; U: Területen kívüli szervezet

2. táblázat: Az adatbázisban szereplő vállalkozások nemzetgazdasági ág szerint (db)

Forrás: Saját szerkesztés a KSH adatok alapján

3. Eredmények

Elsőként azt vizsgáltam meg, hogy mennyire volt jövedelmező a vállalatok működése. Az ezzel kapcsolatos adatokat a 3. táblázat tartalmazza.

Év	Értékesítés nettó árbevétele	Üzemi (üzleti) tev. eredménye	Adózott eredmény	Merleg szerinti eredmény
2012	364 952	18 980	21 147	14 536
2013	356 407	13 733	9 760	4 759
2014	388 659	27 015	24 828	17 921
2015	452 912	26 568	24 970	16 636
2016	462 408	24 078	24 305	19 440
2017	532 602	33 621	29 783	22 054
2018	595 115	42 325	40 489	32 708

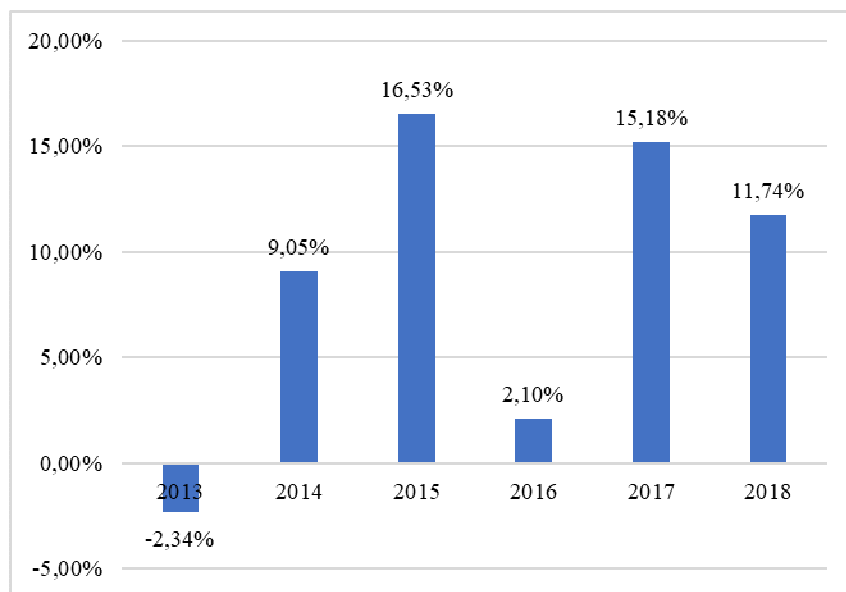
3. táblázat: A vizsgált vállalkozások jövedelmezőségére vonatkozó összesített adatok (adatok m. Ft.)

Forrás: Saját számítások a Központi Statisztikai Hivatal (www.ksh.hu) Győr-Moson-Sopron megyei

TOP 1000 egyedi kérésre összeállított táblázatos adatállománya alapján

Az értékesítés nettó árbevétele az első lényeges elem a vállalkozások sikeressége szempontjából. Megmutatja, hogy a vállalkozás mekkora bevételeket tudott generálni az eladások révén. Nagyon fontos elem, hisze ez az alapja a vállalkozás jövedelmező működésének. Az adatok alapján jól látható, hogy a 2013-as év kivételével minden évben tudták növelni az árbevételüket Győr-Moson-Sopron megye legsikeresebb vállalkozásai. Az értékesítés nettó árbevétel (ÉNÁ) növekedés mértékét az 3. ábra szemlélteti.

Vállalkozásfejlesztés a XXI. században 2020/1. kötet
A szervezetek reakciója és válasza a jelen kor üzleti kihívásaira



3. ábra: Az ÉNÁ növekedési rátája a vizsgált időszakban

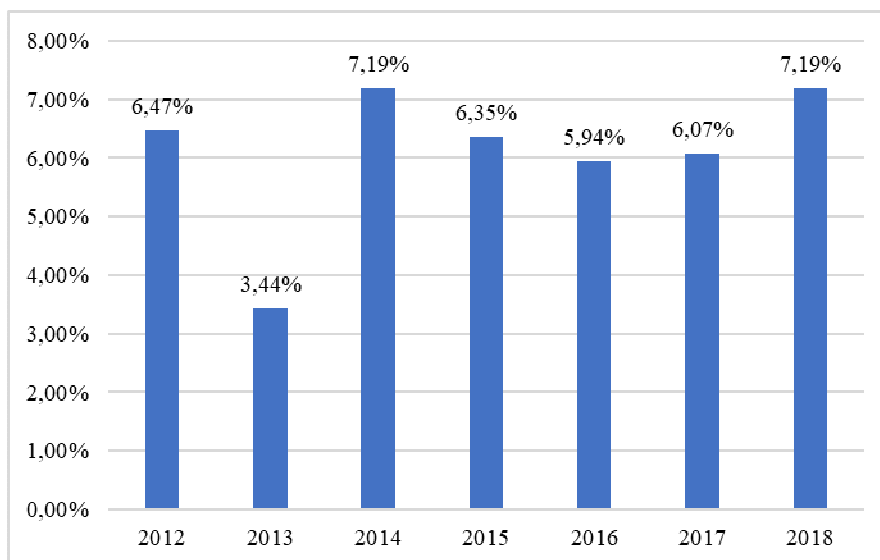
Forrás: Saját számítások a Központi Statisztikai Hivatal (www.ksh.hu) Győr-Moson-Sopron megyei TOP 1000 egyedi kérésre összeállított táblázatos adatállománya alapján

A 3. ábrából látható, hogy 2013-tól növekedtek az ÉNÁ értékek, azonban a növekedés mértéke változó volt a vizsgált időszakban. A 2016-os évre történt egy nagyobb visszaesés a növekedésben, azonban ennek ellenére 2,1%-os növekedés volt az előző évi értékhez képest.

Összességében a vizsgált időszakban átlagosan 8,71%-os éves ÉNÁ növekedést tudtak elérni a vizsgált vállalkozások. A jövedelmezőség szempontjából tovább kell vizsgálni az árbevételeket.

A következő tétel a Üzemi (üzleti) tev. eredménye, ami már a működési költségekkel csökkentett eredmény. Az üzemi tevékenység eredményét az értékesítés nettó árbevételével érdemes összehasonlítani. A 3. táblázat adataiból látható, hogy az üzemi tevékenység eredménye a töredéke az Értékesítés nettó árbevételének. Ezt az arányt a 4. ábra szemlélteti.

Vállalkozásfejlesztés a XXI. században 2020/1. kötet
A szervezetek reakciója és válasza a jelen kor üzleti kihívásaira



4. ábra: A működési profithányad alakulása a vizsgált adatbázisban

Forrás: Saját számítások a Központi Statisztikai Hivatal (www.ksh.hu) Győr-Moson-Sopron megyei TOP 1000 egyedi kérésre összeállított táblázatos adatállománya alapján

A 4. ábrán látható, hogy a működési profithányad mértéke 2013 kivételével közel azonos értékeket vesz fel. A vizsgált időtartam alatt átlagosan 6% volt ez az érték, ami azt jelenti, hogy az üzleti tevékenység körülbelül 6%-a az értékesítés nettó árbevételének. A 94% költségek formájában elveszik.

A vállalkozások érdeke, hogy minél magasabb üzemi eredményt érjenek el. Ez kétféleképpen lehetséges: az értékesítés nettó árbevételének a növelésével (eladások növelése) vagy a felmerülő költségek csökkentésével.

Az árbevétel alakulását már megvizsgáltam, ezért a költségek alakulása a következő lépés. Hiába rendelkezik egy vállalkozás magas összegű árbevétellel, amennyiben a költségek aránya szinte azonos, vagy túllépi azt. Zéman és Béhm (2016) szerint: „A vállalalkozási teljesítmény megítélését nagyban elősegíti a költségeknek az árbevételhez történő viszonyítása mellett, illetve annak kiegészítéseként a költségszerkezet vizsgálata.” A költségek alakulását a 4. táblázat tartalmazza.

Vállalkozásfejlesztés a XXI. században 2020/1. kötet
A szervezetek reakciója és válaszai a jelen kor üzleti kihívásaira

Év	Értékesítési költségszint	Anyagjellegű ráfordítások szintje	Személyi jellegű ráfordítások szintje	Értékcsökkenési leírás szintje	Egyéb ráfordítás szintje
2012	99,95%	79,29%	13,48%	3,77%	3,41%
2013	101,17%	78,03%	14,84%	4,27%	4,04%
2014	96,43%	75,04%	14,24%	3,98%	3,17%
2015	97,93%	75,61%	15,03%	4,20%	3,09%
2016	99,28%	74,44%	16,30%	4,32%	4,23%
2017	97,89%	74,18%	15,85%	4,28%	3,57%
2018	96,87%	74,03%	15,64%	4,05%	3,16%

4. táblázat: A költségszintek alakulása a vizsgált adatbázisban

Forrás: Saját számítások a Központi Statisztikai Hivatal (www.ksh.hu) Győr-Moson-Sopron megyei TOP 1000 egyedi kérésre összeállított táblázatos adatállománya alapján

Az értékesítési költségszint megmutatja az összes költség arányát az értékesítés nettó árbevételéhez viszonyítva. Fontos megjegyezni, hogy csak az árbevételhez vannak viszonyítva a költségek, így például nem tartalmazza bevételi oldalról az egyéb bevételek nagyságát. Az adatokból látható, hogy nagyon magas a költségek aránya.

Az összes költségen belül érdemes megvizsgálni, hogy melyek azok a költségszintek, amelyek meghatározóak. Az adatok alapján látható, hogy az anyagjellegű és a személyi jellegű költségek dominálnak.

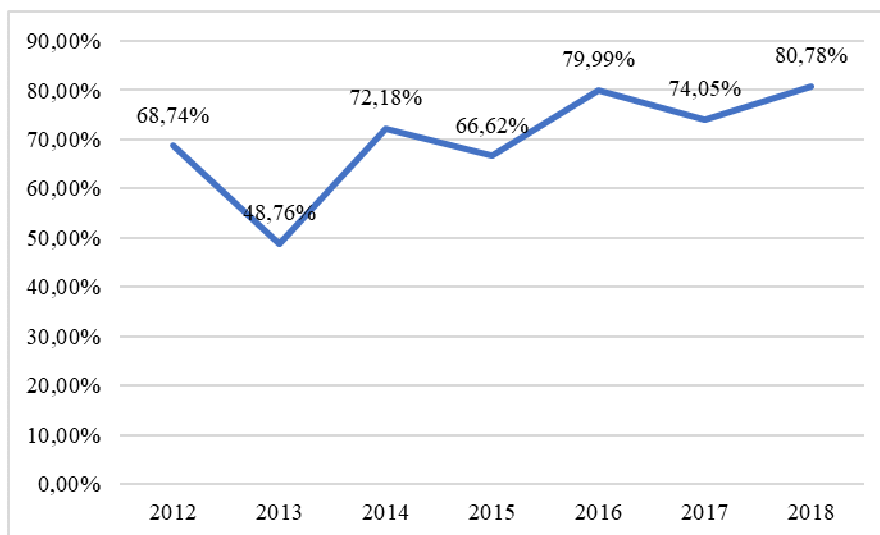
A személyi jellegű költségeket nehéz csökkenteni, hiszen az utóbbi években az átlagkeresetek emelkedtek, ami bérelemésre készítette a vállalkozásokat is.

Az anyagjellegű ráfordítások a kritikus pont, hiszen 75% körüli az értéke. Az anyagjellegű ráfordítások magas aránya egyben azt is jelzi, hogy a mintában szereplő vállalkozások elsősorban termelő ill. kereskedelmi tevékenységet folytatnak. Az anyagjellegű költségek csökkentésében az innovációnak, a beruházásoknak és fejlesztéseknek van kulcsszerepe. A vizsgált mintában 2012-es évtől kezdve szinte minden évben tudtak csökkenteni az anyagjellegű ráfordítások arányán.

A vállalkozások jövedelmező működésének szempontjából a 3. táblázatban szereplő adózott eredménynek és a mérleg szerinti eredménynek van a

legnagyobb szerepe. 2012-ben az adózott eredmény meghaladja az üzleti tevékenység eredményét. Ez azért lehetséges, mert a pénzügyi műveletek egyenlege és a rendkívüli eredmény pozitív irányban növelte az üzleti tevékenység eredményét.

Az adózott eredményből történik az osztalékfizetés. Az osztalék visszatartása egy fontos eleme a belső vállalati növekedésnek, amely szintén a sikeres vállalkozás egyik kulcsfontosságú eleme. A profitvisszatartás mértékét az 5. ábra szemlélteti.



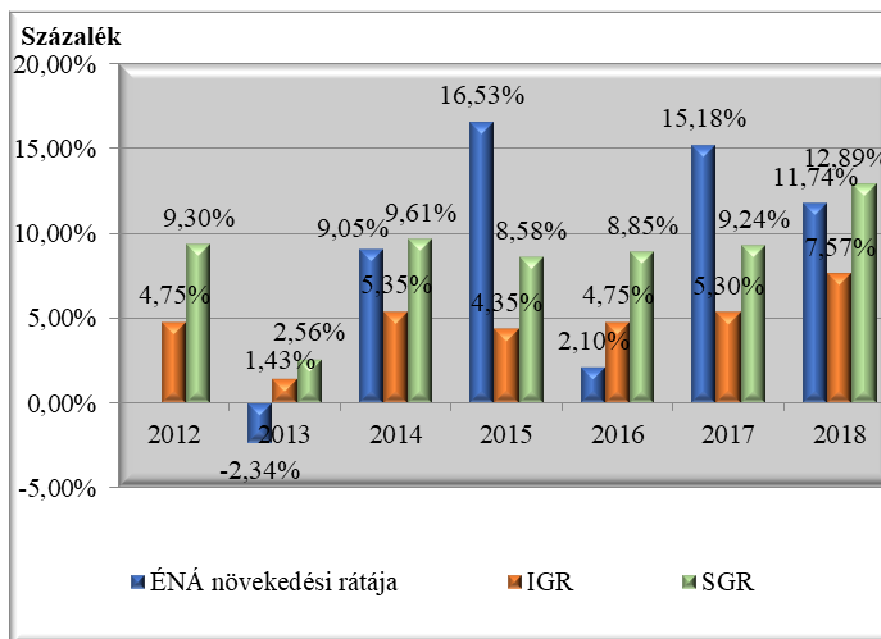
5. ábra: A profitvisszatartás mértéke a vizsgált adatbázisban

Forrás: Saját számítások a Központi Statisztikai Hivatal (www.ksh.hu) Győr-Moson-Sopron megyei TOP 1000 egyedi kérésre összeállított táblázatos adatállománya alapján

Az 5. ábrán látható, hogy a 2013-as év kivételével a profitvisszatartás dominál a vizsgált adatbázisban. 2013-ban annak ellenére történt magasabb osztalékfizetés, hogy az árbevétel és az adózott eredmény is visszaesett az előző időszakhoz képest. Mivel az osztalékfizetés a tulajdonosoknak/résztvényeseknek az érdeke, ezért a véleményem szerint az ő megnyugtatásuk végett történt nagyobb osztalékfizetés a visszaesések mellett. A vállalkozások a tartalék képzésre és a belső növekedésre fókuszáltak, amely a kulcsa lehetett a sikeres működésüknek. A vizsgált időszakban átlagosan több mint 70%-volt a profitvisszatartás mértéke, ami lehetővé tette a viszonylag magas mérleg szerinti eredményeket.

Az eredményekből látszik, hogy a vizsgált vállalatok jövedelmezően működnek. Felmerül a kérdés, hogy a jövedelmező működés mellett mekkora mértékben

tudtak növekedni, hiszen a növekedés a sikeres működés egyik tényezője. A növekedéssel kapcsolatos adatokat a 6. ábra tartalmazza.



6. ábra: A növekedési ráták alakulása a vizsgált időszakban

Forrás: Saját számítások a Központi Statisztikai Hivatal (www.ksh.hu) Győr-Moson-Sopron megyei TOP 1000 egyedi kérésre összeállított táblázatos adatállománya alapján

Az értékesítés nettó árbevételének a növekedését már tárgyaltam a 3. ábránál. A belső növekedési ráta (IGR) megmutatja, hogy a vállalkozás mekkora növekedésre képes, amennyiben a növekedéshez csak belső forrásokat használ fel. A belső növekedés megvalósításához elengedhetetlen a profitvisszatartás, ami jellemző a vizsgált vállalkozásokra. A fenntartható növekedési ráta (SGR) megmutatja, hogy mekkora növekedést képesek elérni belső és külső források felhasználásával, amennyiben a forrásszerkezet változatlan marad. Érdekes, hogy két évben is (2015, 2017) az ÉNÁ növekedés mértéke meghaladta a fenntartható növekedési ráta értékét, tehát a vállalkozások forrásszerkezete megváltozott, olyan mértékű volt a növekedés.

Összefoglalás

Vállalkozásfejlesztés a XXI. században 2020/1. kötet
A szervezetek reakciója és válaszai a jelen kor üzleti kihívásaira

A kutatásom során a hazai és külföldi szakirodalmak segítségével feltártam azokat a tényezőket, amelyek hatással vannak egy vállalkozás sikeres működésére. Ilyen tényezők például a növekedés, az innováció vagy a versenyelőny. Ezt követően megvizsgáltam a legnagyobb árbevételű cégek adatait, fókuszban a jövedelmezőségre és a növekedésre. A vizsgálódásom kizárólag a vállalkozások éves beszámolóiban található adatokra terjedt ki. A vizsgálat során a következő eredményeket kaptam:

- A vállalkozások sikeres működéséhez hozzájárult, hogy képesek voltak növelni az árbevételüket. Az árbevétel növekedés volt az alapja a jövedelmező működésnek. Azonban önmagában nem elég az árbevétel növelni, hiszen mellette a nyereséget is fenn kell tartani vagy növelni. Ezért vizsgáltam meg a következő lépésben a költségek alakulását.
- A költségek viszonylag magasak voltak a vizsgált időszakban, de az utolsó két évben a vállalkozások képesek voltak a költségek csökkentésére.
- A vállalkozások minden évben pozitív üzleti eredményt értek el, amely lehetővé tette a pozitív adózott nyereséget.
- A vizsgált mintában a profitvisszatartás volt a jellemző. A profitvisszatartás révén megfelelő tartalékokat tudtak képezni a felmerülő kötelezettségekre és lehetővé vált a belső növekedés, valamint a beruházások finanszírozása. A fejlesztések és a növekedés pedig a sikeres működéshez elengedhetetlenek.
- Az árbevétel növekedése mellett a vállalkozások minden évben képesek voltak a belső és a fenntartható növekedés megvalósítására.

Összességében a vizsgálatom segítségével kimutattam, hogy milyen jellemzői vannak a legsikeresebb cégeknek az elért árbevétel alapján. A sikeres vállalatok képesek voltak a növekedésre és ami még lényeges, hogy az árbevétel növekedés mellett jövedelmező működést tudtak fenntartani. A jövedelmező működés mellett pedig a profitvisszatartás dominált, ami lehetővé tette a további növekedés és a fejlesztések megvalósítását.

Megjegyzés

A jelen dokumentum a Központi Statisztikai Hivatal (www.ksh.hu) Győr-Moson-Sopron megyei TOP 1000 egyedi kérésre összeállított táblázatos adatállomány felhasználásával készült. A dokumentumban foglalt számítások és az azokból levont következtetések kizárólag Patyi Balázs, mint szerző szellemi termékei.

Hivatkozások

- [1] Béza Dániel, Csákné Filep Judit, Csapó Krisztián, Csubák Tibor Krisztián, Farkasz Szilveszter, Szerb László (2013): *Kisvállalkozások finanszírozása*, Budapest, Perfekt Kiadó, 15.o ISBN: 978-963-394-825-5
- [2] Boda György, Révész Tamás, Losonci Dávid, Fülöp Zoltán (2019): A növekedési ütem és a foglalkoztatás növelésének lehetőségeiről, *Közgazdasági Szemle*, LXVI. évf., 2019. április, 376–417. o.
- [3] Gál Zoltán (2019): Az FDI szerepe a gazdasági növekedés és a beruházások területi differenciálódásában Magyarországon, *Közgazdasági Szemle*, LXVI évf., 653-686. o.
- [4] Gurabi Attila, Mátrai Norbert (2018): Lean menedzsment evolúciója és a szervezeti tanulás, *International Journal of Engineering and Management Sciences*, Vol. 3. (2018). No. 5, 251-259 o.
- [5] Hatane Samuel, Hotlan Siagian, Stefanie Octavia (2017): The effect of leadership and innovation on differentiation strategy and company performance, 7th International Conference on Intercultural Education “Education, Health and ICT for a Transcultural World”, EDUHEM 2016, p. 1152-1159
- [6] Hezam Leila Melinda, Pataki László, Tóth Róbert (2017): A hazai kis-és középvállalkozások pénzügyi helyzetének controlling elemzése a növekedési stratégia tükrében, *Controller Info*, V. évf. 2017. 2. szám, 48-54 o.
- [7] Hortoványi Lilla, Balaton Károly (2016): A versenyképesség és az innováció vállalati szintű vizsgálata, *Vezetéstudomány/Budapest Management Review*, XLVII. évf. 12. szám, 38-45 o.
- [8] Kaleka Anna, Morgan Neil A. (2017): Which Competitive Advantage(s)? Competitive Advantage–Market Performance Relationships in International Markets, *Journal of International Marketing*, p. 25-49
- [9] Katits Etelka, Varga Eszter, Kucséber L. Zoltán, Cziráki Gábor (2016): Az innováció, az M&A és a portfóliómenedzselés, avagy a vállalati növekedés útjai, *Gazdaság & Társadalom*, 8 évfolyam, 3. szám, 111-137. o.
- [10] Kazainé Ónodi Annamária, Kiss János (2018): Milyen példát mutatnak a sikeres külföldi exportorientált vállalatok az innováció terén a hazai vállalatok számára?, *Vezetéstudomány/Budapest Management Review*, XLIX. évf. 2018. 01. szám, 78-86 o.
- [11] Kiss Katalin (2013): A hazai kis- és középvállalkozások növekedését befolyásoló egyéni és vállalati tényezők, PhD értekezés, Pécsi tudományegyetem, 260 o.

- [12] Központi Statisztikai Hivatal (KSH, 2018): Egy főre jutó bruttó hazai termék (2000–), Forrás: https://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_qpt014b.html, Letöltés ideje: 2020.06.15.
- [13] Lukács Edit (2006): Kis- és közepes vállalkozások gazdasági szerepe a mai globalizált világban, In: Szentés Balázs (szerk.): Tudás és versenyképesség pannon szemmel 1-2. kötet: Pannon Gazdaságtudományi Konferencia Veszprém, 2006.06.02., Veszprém: Pannon Egyetem Kiadó, pp 229-235
- [14] Małgorzata Bartosik Purgat, Milena Ratajczak Mrozek (2018): Big Data Analysis as a Source of Companies' Competitive Advantage: A Review, *Entrepreneurial Business and Economics Review*, Vol. 6, No. 4, p. 197-215
- [15] Matkó Andrea, Takács Tímea (2016): A vezetési stílus vizsgálata és összehasonlítása két multinacionális vállalat esetében, *International Journal of Engineering and Management Sciences*, Vol. 1. (2016). No. 1., 1-9 o.
- [16] Reszegi László, Juhász Péter (2017): Gátak a magyar vállalati növekedésben, *Vezetéstudomány/Budapest Management Review*, XLVIII. évf. 2017. 6–7. szám, 27-38 o.
- [17] Szerb László, Varga Attila, Sebestyén Tamás, Szabó Norbert (2019): A vállalkozás szerepe a gazdasági növekedésben Magyarországon, *Közgazdasági Szemle*, LXVI. évf., 2019. június, 607–634. o.
- [18] Umble J. Elisabeth, Haft R. Ronald., Umble M. Michael (2003): Enterprise resource planning: Implementation procedures and critical success factors, *European Journal of Operational Research* 146 (2003), p. 241–257
- [19] Varga János (2017): A szervezetek versenyképességének alapjai: a vállalati versenyképesség erősítésének lehetőségei, *Vállalkozásfejlesztés a XXI. században*, Budapest, 2017, 725-743 o.
- [20] Wellbrock Wanja, Hein Christoph (2018): Cross-company data management as a strategic advantage – an exploratory study, *International Journal of Economics & Law*, Issue no.22, p. 113-124
- [21] Zéman Zoltán, Béhm Imre (2016): A pénzügyi menedzsment kontroll elemzési eszköztára. Budapest, Akadémiai Kiadó, 286.o. ISBN 978-963-05-9774-6.