Versenyhelyzet-elemzés a magyarországi tejfeldolgozó szektorban

Rózsa Andrea – Tálas Dorisz

Kulcsszavak: tejipar, versenyképesség, pénzügyi pozíció, forgótőke-menedzsment, hosszú távú növekedés.

ÖSSZEFOGLALÓ MEGÁLLAPÍTÁSOK, KÖVETKEZTETÉSEK, JAVASLATOK

Elemzésünkben a vezető magyarországi tejfeldolgozó vállalatok pénzügyi pozíción alapuló versenyhelyzetének idősoros alakulását vizsgáltuk. A szakterület szakirodalmának és a legfrissebb statisztikai számadatoknak a felhasználásával bemutatjuk az iparág nemzetgazdasági jelentőségét, majd – a korábbi tanulmányok eredményeit megerősítve – igazoljuk a szektorra jelenleg is jellemző magas fokú koncentrációt, ami a viszonylag kevés számú, meghatározó szereplő erőteljes piaci versenyét indukálta. Az elemzési mintába azokat a társaságokat vontuk be, amelyek magas alaptőkével, magas árbevételszinttel és diverzifikált termékszerkezettel rendelkeznek, következésképpen versenytársaknak tekinthetők. A pénzügyi pozíción alapuló versenyhelyzet vizsgálatához a vállalati versenyképesség szakirodalmi eredményeit használtuk fel. Tanulmányunkban először a versenyképesség definíciójához rendeltünk pénzügyi mérési paramétereket, és ezek alapján valósítottuk meg a versenytársak összehasonlító elemzését. Ezután a releváns hazai és nemzetközi kutatásokkal összhangban, pénzügyi mutatószámrendszerrel teszteltük a társaságok mérleg- és cash flow-alapú likviditását, a forgótőke-menedzsment folyamatainak hatékonyságát, valamint a hagyományos és a készpénzalapú jövedelmezőséget, vállalati és szegmens szinten egyaránt. Kutatásunk legfontosabb eredményeként megállapítható, hogy a mintavállalatok közös gazdálkodási jellemzője a forgótőkemenedzsment-folyamatok hatékonyságának folyamatos javítása. Továbbá igazolni tudtuk, hogy a hazai versenykörnyezetben létezik magyar tulajdonú, a vizsgált átfogó pénzügyi paraméterek alapján kiemelkedően versenyképesnek tekinthető társaság, amely kutatási eredményeink szerint képes piaci pozíciójának további javítására. Végül a tanulmányban kialakított pénzügyi indikátorrendszer alkalmazásával fontos iparági gazdálkodási jellegzetességként kimutattuk, hogy a vállalkozások és a szegmens tőkeszerkezetében a szállítói kötelezettségek és a kapcsolt vállalkozással szembeni kötelezettségek dominálnak, a technológiai fejlesztések volumene rendkívül alacsony, és a jövedelmezőségi folyamatok – egy társaság adatainak kivételével – kedvezőtlenül alakulnak.

ELEMZÉSI HÁTTÉR ÉS ÁLTALÁNOS KUTATÁSI CÉLOK

Tanulmányunkban a magyarországi, vezető tejfeldolgozó vállalatok pénzügyi pozíción alapuló versenyképességének elemzését tűztük ki célul. A tejipari ágazat kiválasztását egyrészt annak nemzetgazdasági jelentősége, másrészt az erős iparági piaci verseny és az abban rejlő potenciális elemzési érdekességek indokolták.

Elemzésünk során bemutatjuk a szegmens makrogazdasági hátterét, feltárjuk a

magyarországi tejfeldolgozó iparág vezető társaságainak legfontosabb gazdálkodási jellegzetességeit, és a vállalati versenyképességi szakirodalom részletes, összehasonlító áttekintése után pénzügyi mérési paramétereket rendelünk a versenyképesség fogalmi kritériumaihoz. Az általunk kialakított, pénzügyi mutatók használatán alapuló módszertan segítségével elemezzük a mintába beválasztott versenytárs vállalatok egymáshoz képesti piaci pozíciójának alakulását az elmúlt négyéves időintervallumban.

A tejipari feldolgozó ágazat az élelmiszeriparon belül helyezkedik el, az élelmiszeripar a feldolgozóipar egyik alegysége, és a feldolgozóipar tágabb értelemben véve az agrobiznisz (agrárgazdasági szakágazat) egyik fontos része. Az agrobiznisz a kibocsátás, a bruttó hozzáadott érték és a foglalkoztatás tekintetében is meghatározó jelentőségű (*Kovács, 2010, 466-478. o.*).

A legfrissebb minisztériumi jelentés szerint (*Vidékfejlesztési Minisztérium, 2012*), mely a *Központi Statisztikai Hivatal* (KSH) és az *Agrárgazdasági Kutató Intézet* (AKI) adatait is figyelembe veszi, megállapítható, hogy az agrobiznisz teljes nemzetgazdaságon belüli részaránya az előbbi mutatók közül mindhárom esetében nőtt. A növekedés mértéke a 2008-as évhez viszonyítva 2011-re a kibocsátás, bruttó hozzáadott érték, foglalkoztatás adatsornál sorrendben 0,5; 0,4 és 0,5 százalékpont (*VM, 2012, 4. o.*). A szakágazat nemzetgazdasági részesedése a kibocsátásban volt a legmagasabb (16%), de a bruttó hozzáadott érték és a foglalkoztatás területén is jelentős arányokat képviselt (12 és 15,5%). A 2011. év 9570 milliárd forintos teljes agrobiznisz-kibocsátásának mintegy 30%-a, 2946 milliárd forint az élelmiszer-ipari tevékenységekből származik. Az élelmiszeripar részaránya a foglalkoztatásban és a GDP-termelésben 2008 óta, minimális ingadozással, gyakorlatilag állandó: 3,3%; valamint átlagosan 2,4%. Az élelmiszer-ágazatban végrehajtott beruházásoknak a teljes nemzetgazdasági beruházási értékhez viszonyított aránya folyamatosan nő, és 2011-re elérte a 2,5%-ot. Ennek a folyamatnak az a fő oka, hogy a mezőgazdasági és élelmiszer-ipari beruházási ráta visszaesése általában kisebb mértékű volt, mint a nemzetgazdaság összes beruházási értékének mérséklődése. Az élelmiszeripar nemzetgazdasági részarányán túl, a lakossági kiadások alapján is jelentős ágazat. Az utóbbi években a hazai fogyasztási kiadásoknak átlagosan 24%-át tette ki az élelmiszerre, italra, valamint dohánytermékre költött pénzösszeg (*VM, 2012, 5. o.*). Az ágazat meghatározó jellegét nem utolsósorban a mezőgazdasági és élelmiszer-ipari termékek növekvő és mára jelentős – 10%-ot is elérő – exportrészaránya is alátámasztja.

Az ágazat jelentősége további vállalati adatsorokkal és adatelemzésekkel is alátámasztható. Az élelmiszer-feldolgozó társaságok részesedése az 500 legnagyobb árbevétellel rendelkező magyarországi társaságok listáján (*HVG, 2013. 11. 9.*) is figyelemreméltó: 2011-ben 6,4%; 2012-ben pedig 6,6%. A társaságok több mint fele nemcsak magas árbevételt képes realizálni, hanem az adózott eredmény nagysága tekintetében is megőrzi pozícióját. A vállalatok részesedése az 500 legnagyobb adózott eredménnyel rendelkező magyarországi vállalatok listáján mindkét évben megközelítőleg 4% (*HVG, 2013. 11. 16.*).

Az élelmiszeripar nemzetgazdasági fontosságát a folyamatos kutatások és a publikált tanulmányok is bizonyítják. Az ágazatra irányuló kutatások már több évtizede figyelemreméltóak, és a kutatási eredmények jelentősek és szerteágazóak. *Fertő és Mohácsi 1997*-es tanulmánya feltárja a szakterület problémáit, foglalkozik az 1990 és 1995 közötti időszak élelmiszer-ipari fejlődésével, és kutatja a versenyképességet meghatározó tényezőket. *Varga Gyula 2006*-ban megjelent publikációja bemutatja a szektor általános szerkezeti problémáit, rávilágít

a termelői kapacitások elégtelen mértékű kihasználtságára, a megfelelő szakosodás hiányára, a termelők és feldolgozók közötti kapcsolatok lazaságára és a gyenge szerződéses fegyelemre, továbbá felhívja a figyelmet a szerkezetátalakító, modernizáló beruházások elmaradására. A szerző az üzemek gazdasági életképessége és az uniós agrárpolitika áttekintése után megfogalmazza a jövő lehetséges fejlődési variánsait, és hangsúlyozza az európai versenyszférához történő felzárkózás megvalósításának feltételeit: a jó minőségű, de olcsó termékek tömegszerű gyártása, a pontos szállítás, a hibátlan szervezettség és a meglévő költségelőny kihasználása szervezeti és infrastrukturális feltételeinek megteremtését. Egy későbbi tanulmány a teljes magyar agrárgazdaság jellemzőit vizsgálja az európai uniós csatlakozástól napjainkig (*Kapronczai, 2011*). Ugyancsak az európai integráció hatásaival foglalkozik *Csáki és Jámbor 2012*-es tanulmánya, amely bemutatja, hogy milyen hatást gyakorolt a 2004-ben és 2007-ben belépett 12 tagország mezőgazdaságára a csatlakozás. A szerzőpáros kitér a változó mezőgazdasági teljesítmények mérésére, a termelői árak és jövedelmek alakulásának elemzésére, valamint vizsgálja a csatlakozás pozitív és negatív hatásait a csatlakozás előtti és utáni agrárpolitika tükrében, külön érintve az élelmiszer-feldolgozó vállalatok speciális helyzetét.

Fontos és meghatározó kutatások születtek az élelmiszer-ipari innováció területén is. *Fertő és Tóth* a piaci kapcsolatok és az innováció jellegzetességeit és lehetséges kapcsolatait mutatja be átfogó, több szakmai részterületre is kiterjedő tanulmánykötetében (*Fertő – Tóth, 2012*). A kötet szakpublikációi feltárják az élelmiszerláncok egyes lépcsői közötti kapcsolatokat, különös tekintettel a kistermelők és a kis- és közepes vállalkozások lehetőségeire, valamint kutatják, hogy mi a szerepe az innovációnak az élelmiszerláncok versenyképességének alakulásában. *Tóth és Török 2012*-es tanulmánya a magyarországi élelmiszer-feldolgozó kis- és középvállalkozások innovációs viselkedési jegyeit azonosítja. *Fertő és Forgács* a magyar élelmiszerláncok vállalatainak növekedési lehetőségeit elemzi az értékesítésnövekedés mint függő változó, és a menedzseri tapasztalat, felsőoktatási képzettség, vállalati méret, képzett munkaerő, saját finanszírozás, cégéletkor, export- és információs csatorna mint független változók bevezetésével (*Fertő – Forgács, 2012*).

Az élelmiszer-ipari ágazaton belül indokolt a tejfeldolgozás jelentőségének és a tejipari alágazatban működő vállalatok versenyképességének vizsgálata is. A KSH-adatok alapján összeállított minisztériumi jelentés szerint (*VM, 2012*) a tejfeldolgozó szakágazat részesedése a teljes élelmiszeripari termelési értékből folyó áron 2008., 2011. és 2012. évek tekintetében: 11; 9,5 és 9%. A tejszektort jellemző átlagos exportráta 2012-ben 15,7%, ami 40%-a az élelmiszergyártás egészére jellemző kiviteli aránynak.

A vezető magyarországi társaságok 2011-es és 2012-es árbevételi listáján a tejtermék gyártása főtevékenységgel rendelkező vállalatok száma az élelmiszer-ipari vezető vállalatok számának mintegy 10%-a. Az is tény azonban, hogy míg az 500 árbevételi rekorder között mindkét évben található 4-5 tejipari feldolgozó vállalat, addig az adózott nyereség alapján összeállított listán már csak egyetlen vállalat szerepel ebből az iparágból. A tejipari feldolgozó vállalatok pénzügyi pozíción alapuló versenyképesség-elemzésének fontosságára e kezdeti érdekesség is felhívja a figyelmet.

A tejvertikum és feldolgozás sajátosságaival, a szektor vállalatainak mikro- és makrokörnyezetével, valamint a tejfeldolgozó társaságok gazdálkodási jellemzőivel foglalkozó tudományos szakpublikációk közül kiemelkedőek *Popp* és szerzőtársainak tanulmányai. Többek között *Gorton és Guba 2001*-es, valamint *Popp et al. 2004*-es

munkájára hivatkozik *Vágó 2005*-ben megjelent tanulmánya is a magyarországi tejpiac várható alakulásáról. Vágó elsősorban a nyerstej árának várható alakulását becsli az EU tejpiaci szabályozásának tükrében, de *Kartali 2004*-re hivatkozva hangsúlyozza a hazai tejfeldolgozó ipar vállalatainak koncentrációját, amit az értékesítési árbevételek vállalati arányaival illusztrál. Kimutatása szerint 1998-ban és 2002-ben az árbevétel alapján vezető 10 nagyvállalat az összes vállalat árbevételéből 63,5%-kal, valamint 78,2%-kal részesedett. Ez az iparágon belüli jelentős mértékű árbevétel-koncentráció, valamint az ezzel járó erős verseny szintén kutatásunk relevanciáját és fontosságát támasztja alá.

Popp et al. 2009-es tanulmányában összefoglalja a versenyesélyek javításának lehetőségeit a magyar élelmiszeriparban. A szerzők külön fejezetben elemzik a tejszektor problémáit és jellegzetességeit. A tejfeldolgozásra vonatkozó legfontosabb megállapításaik az alábbiakban összegezhetők. Az 50 tejfeldolgozó céget 2009-ben továbbra is magas koncentráció jellemzi, a kapacitások kihasználtsága alacsony, és csekély az együttműködés a hazai feldolgozók között a racionális munkamegosztás területén. A tejpiacot nagyfokú rugalmatlanság jellemzi: sem a termelők, sem a feldolgozók nem tudnak megfelelő gyorsasággal reagálni a piaci változásokra. A feldolgozók termelőkkel szembeni alkupozíciója – a több tíztől több százig terjedő beszállító céggel fenntartott kapcsolat miatt – viszonylag erős, és főleg a kisebb társaságok esetén jellemző, hogy partnernek is tekintik a termelőket. A tanulmány – szemben a korábbi, piaci részesedésnövelést preferáló magatartással szemben – az eredménynövelési célt jelöli meg a vállalati stratégia aktuális irányzataként, melyhez társítja a profiltisztítási és hatékonyabb kapacitáskihasználási, valamint termékfejlesztési, kiszerelési és csomagolási célokat. A termékinnováció és a technológiai háttér esetében a szerzők az európai versenytársaktól történő lemaradást emelik ki (*Popp et al., 2009*).

Popp és munkatársai 2010-ben megjelent publikációja a tejvertikum versenypozíciójának gyengülését vizsgálja és a folyamatok okait kutatja. A magyarországi tejpiac és a tej és tejtermékek külkereskedelmi szerkezetének részletes áttekintése után az elemzés a tejkvóta fokozatos emelésének lehetséges hatásait mutatja be. A feldolgozásra vonatkozóan a szerzők újra hangsúlyozzák a vállalati koncentráció magas mértékét, azonban a korábbi *Vágó*-tanulmánytól eltérően nem az értékesítési árbevétel alapján, hanem a felvásárlásokhoz képest határozzák meg az értékeket: „az AKI és a KSH 2007. évi adatai alapján a legnagyobb cég 30% körüli, az öt legnagyobb feldolgozó 70% körüli, míg a tíz legnagyobb vállalat 80% feletti részarányt képviselt a felvásárlásból".

A tejfeldolgozó ipari vállalatok – aktuális, utóbbi évekre jellemző – koncentrációjának foka és a piaci verseny erőssége a tanulmányunkban használt vállalati minta alapján jól szemléltethető.

Az *Opten* céginformációs adatbázist felhasználva megállapítható, hogy 2010 óta folyamatosan több mint 100 „tejtermék gyártása" főtevékenységgel rendelkező vállalat van Magyarországon, és ezek közül körülbelül 30 társaság rendelkezik stabilan 100 millió forint feletti értékesítési árbevétellel. A vállalatok közül 20 társaság rendelkezik 100 millió forint feletti alaptőkével (jegyzett tőke), és csupán 15 vállalatnak van 250 millió forint feletti alaptőkeszintje. Az alaptőkét és a 2010-es árbevételszintet együttesen vizsgálva megállapítható az is, hogy az előbbi 15 vállalat teljes árbevételszintje 204 milliárd forint, és az árbevétel szerint első 5 vállalat összegzett bevételszintje a 204 milliárd forintos érték 70%-át is meghaladja. Ezek az adatok előrevetítik a *Vágó (2005)* és *Kartali (2004)* nyomán az árbevétel alapján kalkulált és az elmúlt évekre is érvényes magas fokú piaci

1. táblázat

Az iparági árbevétel-koncentráció mértéke a magyarországi tejiparban

(M. e.: forint)

Elemzési szempont	Árbevétel, 2011	Árbevétel, 2012
I. Teljes minta (2011: 104 vállalat, 2012: 115 vállalat)	249 milliárd	262 milliárd
II. 250 millió Ft alaptőkeérték feletti társaságok (15 vállalat)	209 milliárd	218 milliárd
Koncentráció II./I., %	*84%*	*83%*
III. Árbevétel alapján vezető társaságok (5 vállalat)	146 milliárd	150 milliárd
Koncentráció III./II., %	*70%*	*69%*
Koncentráció III./I., %	*59%*	*57%*
IV. Árbevétel alapján vezető és diverzifikált termékszerkezettel rendelkező társaságok (7 vállalat)	119 milliárd	126 milliárd
Koncentráció IV./III., %	*57%*	*58%*
Koncentráció IV./I., %	*48%*	*48%*

Forrás: saját számítás az Opten céginformációs rendszer adatai alapján

koncentrációt, melyet további vizsgálatainkkal az 1. táblázat adataival igazolunk.

Az elmúlt két évben a tejfeldolgozó vállalatok száma alig változott, és a teljes iparág, valamint az 1. táblázatban kiválasztott társaságok szegmensei által előállított értékesítési árbevétel átlagosan körülbelül 4-5%-kal növekedett. Az árbevétel-változás azonban nem feltétlenül jelent volumennövekedést, hanem származhat az értékesített termékek árának emelkedéséből is (melynek fő oka az alapanyagár növekedése). A kiválasztott vállalatcsoportok elmúlt két évre vonatkozó koncentrációs arányai a növekedési ráták hasonlósága miatt gyakorlatilag azonos értékűek, és teljes mértékben megerősítik a korábbi kutatások (*Vágó, 2005; Popp et al., 2009; Popp et al., 2010*) eredményeit.

Látható, hogy az alaptőke alapján vezető 15 vállalat által elért árbevétel mindkét vizsgált évben több mint 80%-át teszi ki a teljes iparági árbevételnek. Az árbevétel alapján vezető társaságokat elemezve pedig megállapítható, hogy az 5 legmagasabb értékkel rendelkező vállalat megközelítőleg 70%-os árbevétel-részesedéssel rendelkezik az előbbi 15 társaság aggregált árbevételéhez képest, míg közel 60%-os arányt mutat a teljes mintához viszonyítva. Ez az 5 cég egyben az alaptőke alapján vizsgált szegmensnek is része.

Elemzésünk során a továbbiakban azt is fontos szempontnak tekintettük, hogy az általunk használt minta vállalatai versenytársaknak tekinthetők legyenek, ezért figyelembe vettük a termékszerkezetet is. Kiválasztottuk a diverzifikált termékszerkezettel rendelkező, magas alaptőkéjű és magas árbevétellel rendelkező társaságokat. Ez azért volt fontos, mert az előbbi 5 cég esetében az egyik elsősorban tej, tejitalok és tejföl, valamint egy másik kizárólag joghurtfélék gyártásával foglalkozik. Az így beazonosított 7 vállalat mindkét évben közel 50% árbevétel-részesedéssel rendelkezik a teljes mintához képest, továbbá az árbevétel alapján vezető 15 társaság teljes bevételszintjének több mint 56%-át jeleníti meg.

A bemutatott adatok alapján a tejfeldolgozó társaságok körében a magas fokú piaci koncentrációt jelenleg is igazoltnak tekinthetjük, következésképpen az erős vállalati versenyhelyzet elemzése is indokolttá válik.

MINTAVÁLASZTÁS ÉS HIPOTÉZISEK

A tanulmány előző részében bizonyított iparági árbevétel-koncentrációt részletes adatokkal is alátámasztjuk. Bemutatjuk a magas alaptőkével rendelkező és magas ár-

2. táblázat

Vezető magyarországi tejfeldolgozó társaságok árbevétele, termékszerkezete és tulajdonlása

(M. e.: millió forint)

Vállalat	Minta	2010	2011	2012	Tevékenység	Tulajdonlás
1	*A*	*37 248*	*35 861*	*40 147*	*diverzifikált*	*vegyes*
2	–	33 630	31 876	32 667	tej, tejital, egyéb	termelői
3	–	28 976	28 935	27 655	joghurtfélék	külföldi
4	*B*	*29 416*	*28 740*	*26 329*	*diverzifikált*	*külföldi*
5	*C*	*17 046*	*21 069*	*23 443*	*diverzifikált*	*magyar*
6	–	15 528	15 825	18 630	sajtok	vegyes
7	*D*	*12 728*	*15 558*	*16 634*	*diverzifikált*	*külföldi*
8	*E*	*6 520*	*7 959*	*8 487*	*diverzifikált*	*magyar*
9	*F*	*7 581*	*7 071*	*7 795*	*diverzifikált*	*magyar*
10	–	5 986	6 144	5 728	sajtok	külföldi
11	*G*	*3 273*	*3 459*	*3 985*	*diverzifikált*	*magyar*
12	–	2 289	2 867	2 400	diverzifikált	vegyes
13	–	1 229	1 504	1 490	diverzifikált	magyar
14	–	2 028	1 523	1 334	sajtok	külföldi
15	–	404	1 084	1 208	diverzifikált	vegyes
Összes árbevétel		203 884	209 477	217 933		

Forrás: Saját összeállítás az Opten rendszer és az e-beszamolo.kim.gov.hu adatai alapján

bevételt realizáló társaságok utóbbi 3 évre vonatkozó árbevételadatait és meghatározzuk az elemzett vállalati minta összetételét. A gazdasági válsággal összefüggő legfontosabb vállalati gazdálkodási jellemzők tükrében megfogalmazzuk kutatási hipotéziseinket.

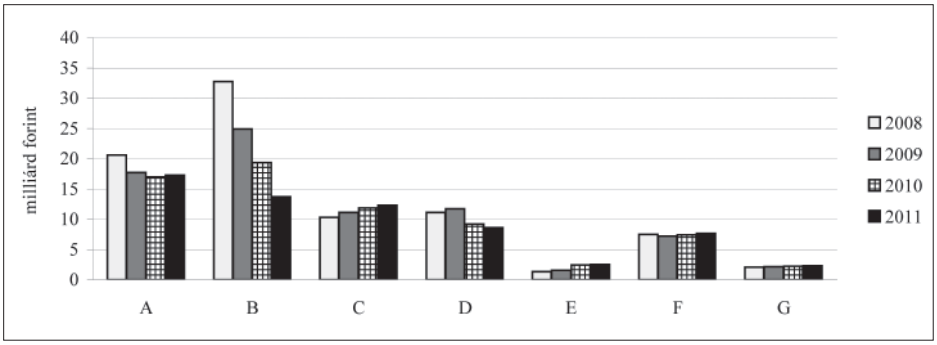
A 2. táblázatban a 250 millió forint feletti jegyzett tőkével rendelkező „tejtermékek gyártása" főtevékenységű vállalatok árbevételét, termékszerkezetét és tulajdonlását részletezzük.

A 2. táblázatban a vállalati sorrendet a 2012. évi árbevételadatok alapján tüntettük fel. Elemzési mintánkba azt a 7 diverzifikált termékszerkezettel rendelkező vállalatot vontuk be (a vállalatok neve helyett az A-G jelölést használtuk), melyek árbevételszintje az éves 3 milliárd forintot tartósan meghaladta. Megállapítható, hogy a minta egy vegyes, két külföldi tulajdonlású és négy 100%-ban magyar tulajdonban lévő társaságot tartalmaz, így kutatásunk a magyar tulajdonú vállalatok nemzetközi versenykörnyezetben történő helytállásának, pénzügyipozíció-megtartási képességének vizsgálatát is magában foglalja. Magyarázatot igényel a második legnagyobb árbevételszinttel rendelkező vállalat mintából történő kihagyása. Ennek a társaságnak a piaci helyzetét speciálisnak tekintettük: egyrészt az egyetlen termelői tulajdonban lévő vállalatcsoport (120 taggal), másrészt termékei elsősorban tej, tejitalok és tejföl, valamint a beválasztott vállalatokhoz képest szűkebb körű diverzifikált termékcsalád.

A mintatársaságok további fontos gazdálkodási jellemzőit az 1–5. ábrák és a 3. táblázat segítségével még részletesebben ismertetjük. Az ábrákon és a táblázatban a mintavállalatok 2008–2011 időszakra vonatkozó mérlegfőösszeg és kötelezettségek, valamint üzemi-üzleti tevékenység eredménye (ÜTE), adózott eredmény és működési cash flow-adatait foglaljuk össze. Az adatsor

1. ábra

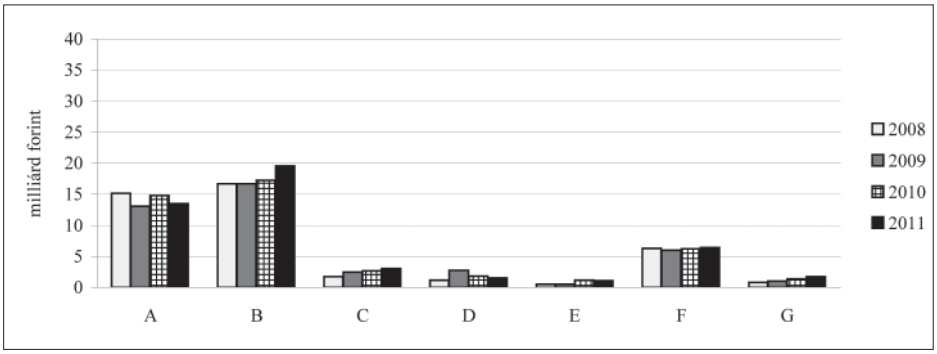
A minta vállalatainak mérlegfőösszeg-alakulása 2008–2011 intervallumban



Forrás: saját összeállítás az éves beszámolók alapján

2. ábra

A minta vállalatainak kötelezettségérték-alakulása 2008–2011 intervallumban



Forrás: saját összeállítás az éves beszámolók alapján

3. táblázat

A minta vállalatainak kötelezettség-részaránya a mérlegfőösszeghez képest

(M. e.: %)

Kötelezettségek aránya	2008	2009	2010	2011
A	73,7	73,9	87,1	78,1
B	51,0	67,0	89,3	142,4
C	*16,6*	*22,0*	*22,5*	*24,6*
D	*10,7*	*23,4*	*19,8*	*17,7*
E	*36,1*	*30,8*	*47,0*	*43,2*
F	84,6	83,4	84,5	84,4
G	38,4	45,8	61,2	76,4

Forrás: saját összeállítás az éves beszámolók alapján

felhasználásával megfogalmazzuk kutatási hipotéziseinket, melyek az alábbi fő kérdés köré szerveződnek. *„Hogyan jellemezhető a gazdasági válság utáni időszak vállalati versenyképességének alakulása a vizsgált iparágban, a vezető társaságok pénzügyi pozíció változásának tükrében?"*

Az 1. és 2. ábra, valamint a 3. táblázat alapján is látható, hogy a vállalatok többsége jelentős mértékű kötelezettséghányaddal rendelkezik, ami a tőkeerős gazdálkodást mindenképpen megnehezíti. Továbbá az eladósodottsági értékek idősora általában növekvő (ezáltal kedvezőtlen) trendet jelez, és 2011-re 3 társaság kivételével 70% fölötti, nagyon magas értéket mutat. Az elfogadható kötelezettségaránnyal gazdálkodó cégek értékeit dőlt betűvel kiemeltük. Fontos hangsúlyoznunk, hogy természetesen nem

mellékes a kötelezettségek belső szerkezete mellett az sem, hogy milyen értékben és arányban vannak jelen hosszú és rövid lejáratú hitelek, kapcsolt vállalkozással szemben fennálló kötelezettségek, illetve szállítói tartozások.

Kutatásunk során megállapítottuk, hogy az árbevétel és mérlegfőösszeg alapján vezető két társaság (A és B) magas – több milliárd és több tíz milliárd forint értékű – hosszú lejáratú kötelezettségállománnyal és ezek teljes kötelezettségállományon belüli szintén magas – 50% és 75% feletti – részarányával rendelkezik, és a hosszú lejáratú kötelezettségeken belül a kapcsolt vállalkozással szemben fennálló kötelezettségek dominálnak. E két vállalat esetében a kapcsolt vállalkozással szemben fennálló hosszú lejáratú, valamint a szállítókkal szembeni rövid lejáratú kötelezettségeken kívül fennálló más kötelezettségtípusok nagyságrendje és aránya is elhanyagolható.

A minta két másik, magas eladósodottsági hányaddal rendelkező cége (F és G) esetében a rövid lejáratú kötelezettségek értéke és részaránya a meghatározó. Ez F társaságnál súlyos finanszírozási problémát is okoz, hiszen több milliárd forint értékű banki hiteltartozása van, míg G vállalatnál a helyzet kedvezőbb, mert a növekvő kötelezettségállomány nagy része kapcsolt vállalkozással szembeni tartozás.

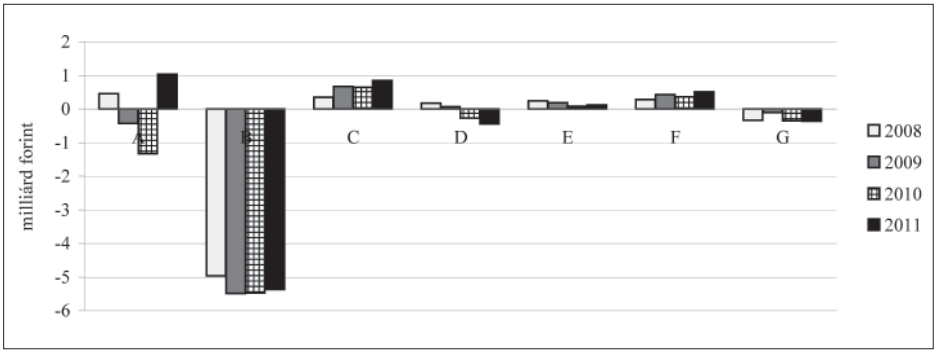
A maradék három, kedvezőbb tőkeszerkezettel rendelkező vállalatnál (C, D, E) a szállítói tartozások és az egyéb rövid lejáratú kötelezettségek a meghatározók.

A minta vállalatainak összességére vonatkozóan kijelenthető, hogy A és B kivételével a kötelezettségszerkezetet átlagosan 80% feletti részarányban a rövid lejáratú kötelezettségek uralják, a banki hitelfinanszírozás egy cég kivételével gyakorlatilag nincs jelen a tőkeszerkezetben, és a beruházási és fejlesztési hitelek sem jelennek meg a finanszírozásban, F esetét kivéve, ahol a banki hitelek miatt a fejlesztés – mint kényszer – a piacon maradás egyik fontos feltételeként jelenik meg. Kimutatható tehát, hogy a vizsgálati minta esetében a legmeghatározóbb kötelezettségszerkezeti elemek: a rövid és hosszú lejáratú kapcsolt vállalkozással szemben fennálló kötelezettségek, a szállítói tartozások és az egyéb rövid lejáratú kötelezettségek. Ez az eredmény alátámasztja *Popp et al. (2009)* korábbi megállapítását, miszerint az innováció és a technológiai háttér fejlesztése nem tartozik a tejfeldolgozó társaságok általános stratégiai céljai közé.

A továbbiakban a nyereség és a működési pénzáram alakulásának adatait tekintjük át.

3. ábra

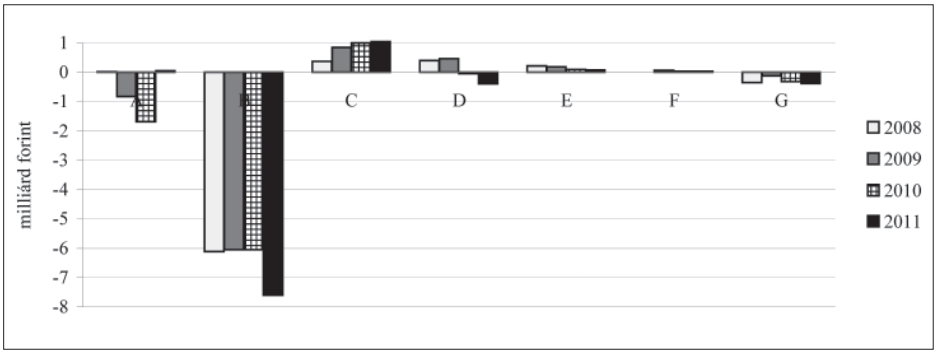
A minta vállalatainak üzemi, üzleti tevékenység eredményének alakulása 2008–2011 intervallumban



Forrás: saját összeállítás az éves beszámolók alapján

4. ábra

A minta vállalatainak adózotteredmény-alakulása 2008–2011 intervallumban



Forrás: saját összeállítás az éves beszámolók alapján

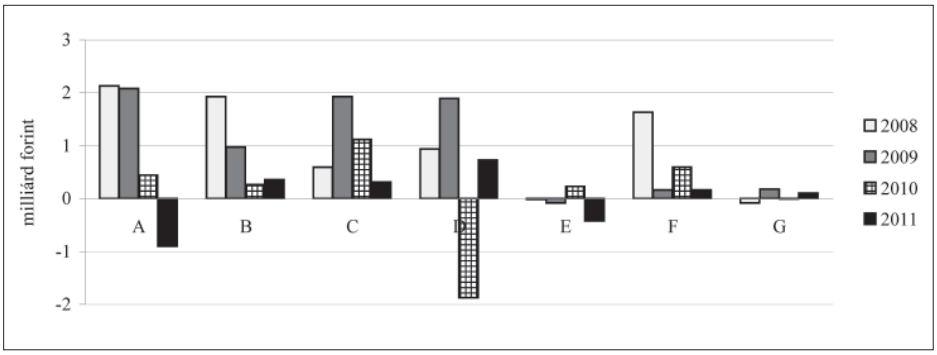
Az elemzett vállalatok nyereségalakulása nagyon gyenge. A vizsgált időszak alatt egyetlen vállalat (C) volt képes pozitív szinten tartani, és ezzel egy időben folyamatosan növelni is az eredményét mind az üzemi-üzleti tevékenység eredmény, mind adózotteredmény-szinten. Ez a tény azonban megkérdőjelezi *Popp et al. (2009)* korábbi állítását, mely szerint a tejfeldolgozó társaságoknál – szemben a korábbi, piaci részesedésnövelést preferáló magatartással – az eredménynövelési cél jelenik meg a vállalati stratégia aktuális irányzataként. Ez az állítás már csak azért is kérdéses, mert a mintába választott meghatározó piaci szereplők az árbevételüket – egy társaság (B vállalat) kivételével – növelni tudták a 2. táblázat adatai szerint.

Fontos tehát elemeznünk a vállalkozások pénzgeneráló képességét is, melyhez az operatív cash flow- (OCF) adatokat vettük górcső alá (5. ábra). A nem nyereséges vagy esetenként veszteséges működés nem okoz túl nagy problémát abban az esetben, ha az üzleti év folyamán a működéshez kapcsolódó összes megtörtént gazdasági eseményhez kapcsolódó ténylegesen beáramló pénz és ténylegesen kifizetésre kerülő pénz egyenlege megfelelően magas értékben pozitív, sőt a vizsgált intervallum alatt esetleg még növekvő is.

Az 5. ábra alapján látható, hogy a működési cash flow-adatok idősora sem kedvező.

5. ábra

A minta vállalatainak operatív cash flow-alakulása 2008–2011 intervallumban



Forrás: saját összeállítás az éves beszámolók alapján

Előfordulnak elfogadhatóan magas értékek, de jellemzően csak az időintervallum első felében. A 2010-es és 2011-es adatokat tekintve csak B, C és F vállalatok voltak képesek mindkét évben pozitív értéket realizálni. Ezeket a társaságokat részletesebben elemezve – az operatív cash flow-t a kötelezettségek értékével osztva – csak C esetében értékelhető megfelelőnek a ráta: B adatai az utolsó két évre rendre: 1,5 és 1,8%; C adatai: 42,1 és 10,6%; F adatai: 9,6 és 2,5%.

Összességében megállapítható tehát, hogy a mintában szereplő vállalatok a különböző szintű eredmények és a működésből származó pénzgenerálás tekintetében sem mutatnak kedvező helyzetképet. Mindhárom vizsgált esetben csupán a C vállalat értékeit tekinthettük versenytársaihoz képest kedvezőbb pozíciójúnak.

A 2008-as gazdasági válság fogyasztói oldalról, a fizetőképes kereslet alakulásán keresztül az árbevételt, a nyereséget és a vállalati fizetőképességet befolyásolta. A szállítói oldalhoz kapcsolódó és termelői szempontból a legfontosabb kedvezőtlen hatás pedig a már korábban említett folyamatosan növekvő alapanyagár okozta gazdálkodási kényszerhelyzet, mely szintén befolyásolja az árbevétel, a nyereség és a fizetőképesség alakulását. Az alapadatok elemzése után – a válságot követő időszakon belül – a mintában szereplő vállalatok gazdálkodásának és pénzügyi pozíciójának részletes vizsgálatához, az előbbi szempontok mentén, az alábbi kutatási hipotéziseket fogalmaztuk meg.

1. Hipotézis: A minta vállalatainál kimutathatóak a likviditási problémák, és ez a pénzügyi mutatók (gyors likviditás, eladósodottság, működési cash flow/kötelezettségek) értékeinek alakulásából is tesztelhető. Az erős piaci verseny a fizetőképesség megőrzésének kényszerével hat, a fizetőképesség javítása nem feltételezett, mert véleményünk szerint a versenyben maradás, a pozíció megőrzése és ehhez a források folyamatos biztosítása általában csak a kötelezettségek növelésével valósítható meg.

2. Hipotézis: A társaságok a rövid távú fizetőképesség biztosítása érdekében a rövid távú logisztikai, forgótőkemenedzsment-folyamatokat szabályozzák (*Demeter – Szász, 2012*), hatékonyabb működésre törekednek. Azt várjuk, hogy mindez a pénzciklus értékének csökkenésében nyilvánul meg.

3. Hipotézis: A fizetőképesség és a piaci pozíció megőrzésére fordított erőfeszítések még a 4 éves időintervallum alatt sem teszik lehetővé a fejlesztéseket. Az alacsony beruházási tevékenység továbbra is jelentős problémája az iparágnak (*Popp et al., 2009; Balaton, 2012*).

4. Hipotézis: A hazai versenykörnyezetben létezik magyar tulajdonú, pénzügyi pozíciója alapján versenyképes társaság. Az előzetes elemzések alapján azt feltételezzük, hogy a C vállalat a versenyképesség szakirodalmi pénzügyi mérési paraméterei szerint is vezető helyet foglal el a magyarországi mintavállalatok között.

MÓDSZERTAN ÉS VERSENYHELYZET-ELEMZÉS

Hipotéziseink tesztelése érdekében először a vállalati versenyképességre vonatkozó szakirodalmi hátteret szükséges összegeznünk. Az elméleti eredmények felhasználásával kezdetben egyszerűbb, a vállalati versenyképesség definíciója szerint összeállított pénzügyi adatsor-összehasonlítást végzünk, majd kialakítunk egy önálló, pénzügyi mutatók alkalmazásán alapuló elemzési keretet. A továbbiakban, feltételezéseink tesztelésére a két módszer közös eredményeit használjuk fel.

„A versenyképességet nem lehet általánosságban értelmezni" – utal erre *Gór (2013)* is *Pupos és Demeter (2011)* tanulmányát felhasználva. A szerzőpáros javaslata alapján az alábbi tényezőket szükséges rögzíteni: a versenyképesség dimenzióját, a versenyképesség tényezőit és a versenyképesség mérőszámait.

A versenyképességgel foglalkozó szakpublikációk jelentős része nem az általunk részletesen bemutatni kívánt vállalati versenyképességet állítja középpontba, hanem makrogazdasági nézőpontból (a közgazdaságtani megközelítést felhasználva) vizsgálódik, és a nemzetgazdaságok vagy országok, illetve régiók vagy területi egységek versenyképességére fókuszál. *Somogyi (2009a)* alapján ezen a területen kiemelhető *Adam Smith, Ricardo,* illetve *Heckscher és Ohlin* munkássága, akik – az abszolút előny, majd a komparatív előny, végül a tényezőellátottság fogalma segítségével és ezek összefüggéseire visszavezetve – nemzetgazdaságokra értelmezték a versenyképességet. *Aiginger* ugyancsak makroszinten határozta meg a versenyképességet, továbbá a *World Economic Forum* definíciója is ezt a dimenziót használja. A porteri irányzat (*Porter, 1979, 1990, 2001, 2008 in Márkus, 2011*) az iparági és menedzsment-nézőpontú versenyképességi elemzések fontosságát hangsúlyozza – a korai munkákban a termelékenységre koncentrálva, majd a versenytársakkal szembeni kompetitív előnyöket kiemelve –, és ezek elméleti megközelítéseit fejleszti. A vállalati, iparági, nemzetgazdasági szinteken értelmezett versenyképesség összekötésére először *Czakó (2000)* tesz kísérletet a versenyképesség 4 tényezője (hosszú távú eredményes működés feltételei, legfontosabb érintett csoportok, legnagyobb kockázatot vállalók, kihez/mihez képest) mentén. Az általa használt gazdálkodástudományi megközelítés képezi a későbbiekben a vállalati (mikro)szintű versenyképességi elméleti és gyakorlati vizsgálatok alapját. A szerző szerint, az előbbi tényezők mentén, a nyereséges működés és a változásképesség a hosszú távú eredményes működés legfontosabb feltétele; a vállalat, a menedzsment és az alkalmazottak a legmeghatározóbb érintettek; a tulajdonosok vállalják a legnagyobb kockázatot, és mindezt a versenytárs hazai és nemzetközi vállalatokkal történő összehasonlításban érdemes vizsgálni. A vállalati nyereség, a cash flow és a megtérülési követelmények, mint a vállalati versenyképességgel szorosan összefüggő pénzügyi kritériumok, már ebben a munkában is közvetlenül megjelennek.

A vállalati versenyképesség és a pénzügyi nézőpont, valamint a mérhetőség problémája a további kutatásoknak is meghatározó eleme. *Pitti (2002)* tanulmányában a vállalati versenyképesség kritériumai csak kismértékben bővülnek az előbbi Czakó-definícióhoz képest. *Pitti* szerint azok a vállalatok versenyképesek, melyek képesek hozzájárulni a nemzetgazdasági szintű teljesítmények növekedéséhez (pozitív és folyamatosan növekvő nyereség mellett), érzékelik a változásokat, ezekhez megfelelően alkalmazkodnak, ezáltal hosszú távon működőképesek maradnak; továbbá igazodnak a fogyasztói igényekhez, de képesek formálni is azokat.

Egy versenyképes termékeket gyártó vállalat akkor tudja megőrizni vagy javítani kedvező versenypozícióját, ha aggregált profitrátája és piaci részesedése nem marad el a versenytársak hasonló adataitól. *Gór (2013)* megállapítását idézve: „A versenyképességnek tehát része a hosszabb távú növekedés, fejlesztés, az üzemméret növelése vagy megtartása."

Chikán és Czakó (2005) a korábbi tanulmányokat a társadalmi felelősség normáinak betartása kritériummal egészíti ki, valamint megfogalmazza, hogy „ezen versenyképesség feltétele, hogy a vállalat legyen képes a környezeti és a vállalaton belüli változások érzékelésére és az ezekhez való alkalmazkodásra a versenytársaknál tartósan kedvezőbb piaci versenykritériumok teljesítésével" (idézi *Somogyi, 2009a*).

Somogyi (2009b) összegző értékelésében a következő tényezőket emeli ki a vállalatok versenyképességének meghatározásához:

– versenyképes termékek előállítása és értékesítése;

– tartósan nyereséges működés;

– jelenlegi piacain állandó vagy növekvő részesedés, új piaci szegmensekben piaci pozíció szerzése, megtartása vagy növelése;

– a külső és belső környezetben bekövetkező változások észlelése és ezekre proaktív vagy utólagos reagálási képesség;

– elegendő és megfelelő minőségű erőforrás megléte a részesedési és jövedelmezőségi követelmények teljesítéséhez;

– piacbővítési és piacintegrálási szándék a nemzetköziesedés érdekében.

Pupos és Demeter (2011) szerint, melyet *Gór (2013)* idéz: „a versenyképesség a piaci versenyzésre való képességet jelenti, ami a piaci pozíciószerzésben, és tartós helytállásban jelenik meg. Ennek helyzetét/az elért helyzetet, alapvetően a piaci részesedés mértéke, a jövedelmezőség növelése, az üzleti sikeresség méri, illetve jelezi."

A feldolgozott szakirodalmak alapján belátható, hogy mindegyik vállalati versenyképesség-definícióban közvetlenül vagy közvetetten, de megjelenik a pénzügyi dimenzió, ezáltal a mérés igénye. Az összegyűjtött meghatározások közös pontjai mentén az alábbi pénzügyi kritériumokat emeljük ki saját elemzésünk alátámasztásához:

– piaci részesedés (árbevétel);

– nyereségesség (üzemi, üzleti tevékenység eredménye és adózott eredmény);

– tartós, hosszú távú működőképesség (operatív cash flow);

– változásokra történő reagálási képesség, versenyképes termékek, fogyasztói igények, piacbővítés, versenytársaknál kedvezőbb piaci pozíció (a fenti pénzügyi kritériumok együttese kiegészítve a fejlesztések mértékével: a beruházási és fejlesztési hitelek, valamint a befektetési cash flow [BCF] értékével).

A 4. táblázatban közöljük a mintában szereplő vállalatok és a mintaátlagok értékeinek alakulását a fenti pénzügyi paraméterekre vonatkozóan, a 2008–2011 időintervallum 4 éves adatsorának átlagát

4. táblázat

A vállalati versenyképesség definíciójának megfeleltethető pénzügyi kritériumok értékeinek alakulása 2008–2011 intervallumban

(M. e.: millió forint)

Vállalat	A		B		C		D	
	átlag	2011	átlag	2011	átlag	2011	átlag	2011
Árbevétel	38 525	35 861	30 896	28 740	17 689	21 068	13 492	15 558
ÜTE	–610	44	–6 458	–7 609	816	1 044	103	–401
Adózott eredmény	–68	1 034	–5 328	–5 367	629	840	–118	–446
OCF	937	–897	879	356	990	318	422	726
Beruházási hitelek	0	0	0	0	32	17	0	0
BCF	–488	–466	–595	–398	–573	–709	–478	–386
Vállalat	E		F		G		Mintaátlag	
	átlag	2011	átlag	2011	átlag	2011	átlag	2011
Árbevétel	6 477	7 959	9 422	7 070	3 183	3 459	17 098	17 102
ÜTE	147	85	34	32	–288	–376	–893	–1 025
Adózott eredmény	157	115	395	509	–287	–356	–660	–524
OCF	–74	–421	636	161	47	102	548	49
Beruházási hitelek	78	142	325	515	130	103	81	111
BCF	–230	–98	–742	–201	–143	–135	–464	–342

Forrás: saját számítás az éves beszámolók adatai alapján

viszonyítva a 2011-es értékhez. Visszautalunk arra, hogy az árbevétel, a különböző nyereségszintek és az operatív cash flow évenkénti alakulását korábban részletesen is bemutattuk ábrák segítségével, így ezek az információk együttesen szolgáltatnak majd alapot a megfelelő következtetések levonásához.

A vizsgált vállalatok átlagos és 2011-re vonatkozó árbevétele nem mutat túl nagy eltérést. A és B kis csökkenés mellett megőrzi vezető piaci részesedését, C (az egyedüli kivételként) képes nagymértékű árbevétel- és piacirészesedés-növelésre, D, E és G megtartja korábbi pozícióját, míg F veszít piaci részesedéséből. A mintaátlag gyakorlatilag konstans árbevételszintet mutat. A nyereségesség tekintetében a mintavállalatokat gyenge teljesítmény jellemzi. Az ÜTE és az adózott eredmény együttes növelését csak A és C tudta megvalósítani, és általánosságban az eredmények csökkenése tapasztalható. A mintaátlagértékek kedvezőtlenek, de célszerű hangsúlyozni, hogy ennek fő oka B vállalat hatalmas veszteségének átlagra gyakorolt torzító hatása. Az OCF-értékek – D társaságot kivéve – egyértelműen csökkenőek, következésképpen a szegmens átlagos pénzgeneráló képessége, így a hosszú távú működőképesség megítélése is romlik. A beruházási hitelek értéke – F kivételével – szinte elhanyagolható, és a többi vállalat egyikének esetében sem haladja meg az átlagos árbevétel 4%-át. A befektetési cash flow – C kivételével – csökkenő tendenciát jelez, és az árbevételszintekhez képest szintén alacsony, pár százalékos arányt képvisel.

Összességében véve megállapítható, hogy a versenyképességi definíciónak megfeleltethető pénzügyi kritériumok vonatkozásában a szegmens gyakorlatilag állandó árbevételszint mellett nagyon gyenge teljesítményt realizál az elemzett intervallumban. Egy vállalat komplex teljesítménye tér el jelentősen a versenytársakétól: C képes az árbevételszint, az ÜTE és az adózott eredmény együttes növelésére, valamint a mintában a legmagasabb átlagos befektetési cash flow-szinttel rendelkezik, melyet 2011-ben növelni is képes.

Ezek a kutatási részeredmények a versenyképesség mérhetősége problematikájának részletesebb vizsgálatára irányítják figyelmünket. Újabb kutatási kérdés merül fel, miszerint a definíciónak megfeleltethető alapadatok elemzésén túl a pénzügyi mutatók segítségével kaphatunk-e mélyebb, átfogóbb képet – és ha igen, akkor hogyan, milyen rendszerben – a versenyképesség és a pénzügyi pozíció alakulásáról.

A szakirodalomban a vállalati versenyképesség vizsgálatának pénzügyi mutatókkal történő alátámasztására bőven van példa. A nemzetközi szakirodalomban is jelentős, kiemelkedő irányvonal a versenyképesség pénzügyi megközelítése, mely *Kaplan és Norton* munkáihoz köthető (*Márkus, 2011*). A hazai szakirodalomban többféle módszertani megközelítés is megjelent. „A vállalati versenyképesség mérésére alkalmas mutatószámrendszerek, versenyképességi indexek megalkotásában úttörő munkának tekinthető a Versenyképesség Kutató Központ (VKK) – Chikán Attila irányításával kidolgozott – vállalati versenyképességi indexe." (*Némethné, 2010*) Szintén a VKK-kutatások részét képezi a Versenyben a világgal 2004–2006 tanulmánysorozat, melynek részeként *András és Juhász (2005)*, valamint *Demeter és Matyusz (2006)* is fontosnak tartja a pénzügyi mutatók segítségével történő pénzügyi teljesítményelemzést a versenyképesség értékelésében. Az előbbi tanulmány az eredmény, a saját tőke, a befektetett tőke és az árbevétel különböző mutatóival dolgozik, vizsgálja a forgótőke-menedzsment hatékonyságát, és hangsúlyozza a vállalati szabad cash flow alakulásának értékteremtésre gyakorolt hatását. Utóbbi tanulmány „kimutatta, hogy a vállalatok pénzügyi céljaik között elsőként jelölték meg a likviditás megőrzését, ezután következett a költségek csökkentése, a jó fizetőképesség, valamint

az árbevétel növelése. A kutatás eredményeként kiderült, hogy pénzügyileg azok a cégek sikeresebbek, amelyek a tulajdonosi megtérülésre koncentrálnak" (*Demeter – Matyusz, 2006*).

Somogyi (2009c) egy többdimenziós mérési rendszer bevezetését javasolja, elsősorban kis- és középvállalkozások versenyképességének mérésére. Somogyi Vállalati Versenyképesség Modelljéhez (VVM) kapcsolódó indexe továbbfejleszti *Márkus és szerzőtársai (2008)* Dél-Dunántúli Regionális Versenyképesség Kutatás során alkalmazott versenyképességi indexét. Ezek az indexek már nagyon fejlettek, és integrálják a fogalmi és pénzügyi mérésre vonatkozó megközelítések legfontosabb elemeit.

A pénzügyi mutatószámok versenyképességi célokra történő felhasználása alátámasztható további külföldi szakpublikációk eredményeivel is. *Hatzichronoglou (1996),* valamint *Depperu és Cerrat (2005)* az árbevétel és a jövedelmezőség mérését hangsúlyozza, míg *Herrmann (2008)* a likviditást, a tőkeszerkezetet és a sajáttőkearányos nyereséget (*return on equity,* ROE) vizsgálva elemezte a versenypozíciót.

Látható tehát, hogy a témában született tanulmányok az egészen egyszerűtől a kifinomult, többdimenziós módszertanig a pénzügyi mutatókkal történő mérés széles tárházát vonultatják fel.

Kutatásaink során, felhasználva az előbbi tanulmányok eredményeit, egy – a céljainkhoz illeszkedő és a hipotéziseink tesztelésével összhangban lévő – viszonylag egyszerűbb, önálló elemzési keretet alakítottunk ki.

A fizetőképesség méréséhez a gyors likviditás, a kötelezettség/összes eszköz (azaz eladósodottság), az OCF/rövid lejáratú kötelezettségek és OCF/kötelezettségek, továbbá a pénzciklus értékének alakulását vizsgáltuk az elemzési időintervallumban. A kiválasztott mutatók esetében arra törekedtünk, hogy azok gazdaságilag egyre tartalmasabban fejezzék ki a fizetőképesség alakulását. Ezáltal a felsorolt mutatók először a mérleg-fordulónapokra vonatkozóan mutatnak helyzetképet, majd az OCF-értékek felhasználásával már időszakokra vonatkozó információkhoz jutunk, és végül a pénzciklus segítségével a forgótőke-menedzsmenthez kötődő logisztikai folyamatok alakulásának egészéről vonhatunk le következtetéseket. A pénzciklust a szakirodalmi egységes definíció alapján kalkuláltuk: készletezési időszak + vevő követelések beszedési időszaka – szállítói kötelezettségek tartozási időszaka. A jövedelmezőség elemzéséhez a DuPont-összefüggés csúcs-

5. táblázat

A mintavállalatok kiválasztott pénzügyi mutató átlagainak alakulása 2008–2011 intervallumban

Pénzügyi mutatók	A mintavállalatok adatainak átlagai			
	2008	2009	2010	2011
Gyors likviditás	2,11	1,64	1,28	1,21
Kötelezettség/összes eszköz	0,44	0,49	0,59	0,67
OCF/rövid lejáratú kötelezettség	0,31	0,32	0,15	0,11
OCF/kötelezettségek	0,22	0,25	0,12	0,10
Pénzciklus, nap	–	44,74	36,92	30,54
Adózott eredmény, E Ft	–780 034	–776 855	–992 037	–1 025 844
ROE, %	–4,52	–12,01	–108,47	8,59
OCF, E Ft	1 018 173	1 017 671	108 895	49 479
CROE, %	34,03	21,98	17,71	–2,76

Forrás: saját számítás az éves beszámolók alapján

mutatóját, a ROE-mutatót választottuk ki, és ennek idősoros alakulását összevetettük a pénzalapú jövedelmezőség (*cash flow return on equity,* CROE) adataival. A szegmenset érintő folyamatokat egyszerű technikai átlagokkal jellemeztük, a következő fejezetben ezen átlagokhoz képest tudjuk majd értelmezni az egyes vállalatok értékeinek alakulását.

Az 5. táblázatban tehát a mintában vizsgált vállalatok megfelelő adatsorainak egyszerű számtani átlagát (egy gazdasági tartalommal nem rendelkező, viszonyítási alapként szolgáló értéksorozatot) mutatjuk be. A vállalati adatok esetleges nagy eltéréseiből adódó lehetséges torzítások minimalizálása érdekében a nagyon kirívó értékeket kihagytuk az átlagszámításból.

Az 5. táblázat adatai alapján a mintában található vállalatok teljes szegmensére a fizetőképességi, forgótőke-menedzsmentet jellemző és jövedelmezőségi változások tekintetében egyértelmű folyamatok rajzolódnak ki. A gyors likviditással mért rövid távú fizetőképesség csökken, de még normális szinten marad. Az iparági eladósodottsági ráta folyamatosan nő. A működési cash flow beiktatásával számolt, időszakra vonatkozó, ún. dinamikus fizetőképességi adatok egyre kedvezőtlenebb, erőteljesen csökkenő tendenciát mutatnak. A pénzciklus adatsorából azonban úgy tűnik, hogy az előbbi kedvezőtlen fizetőképességi és tőkeszerkezeti tendencia erőteljes hatást gyakorol a szállító, termelő, vevő kapcsolatok menedzselésére, a logisztikai folyamatok hatékonyabb kialakítására. A pénzciklus dinamikusan csökken, ami a forgótőke-menedzsment hatékonyságának javulását jelzi. A jövedelmezőség alakulása mindkét mutató esetében kedvezőtlen tendenciájú, és különösen az átlagos CROE- (működési cash flow/saját tőke) értékek és azok idősoros alakulása aggasztó az iparág jövője szempontjából.

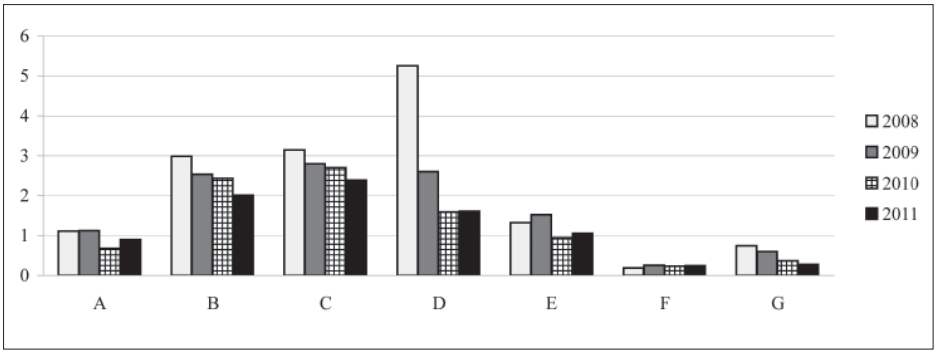
TOVÁBBI KUTATÁSI EREDMÉNYEK

Tanulmányunknak ebben a részében a pénzügyi mutatókkal történő versenyképesség mérését folytatjuk oly módon, hogy az előbbi átlagos értékekhez viszonyítjuk az egyes vállalatok értékeit. A következő ábrák segítségével bemutatjuk a fizetőképesség, a forgótőke-menedzsment és a jövedelmezőség mintavállalatonkénti idősoros alakulását, majd ezt követően értékeljük a vállalatok helyzetét egymáshoz és a mintaátlaghoz képest.

A gyors likviditás 5. táblázatban szereplő technikai átlagadatait a 6. ábrán bemutatott teljes mintaadatok alapján számítottuk ki. Látható, hogy a vállalatok között jelentős eltérések mutatkoznak, és az évenkénti át-

6. ábra

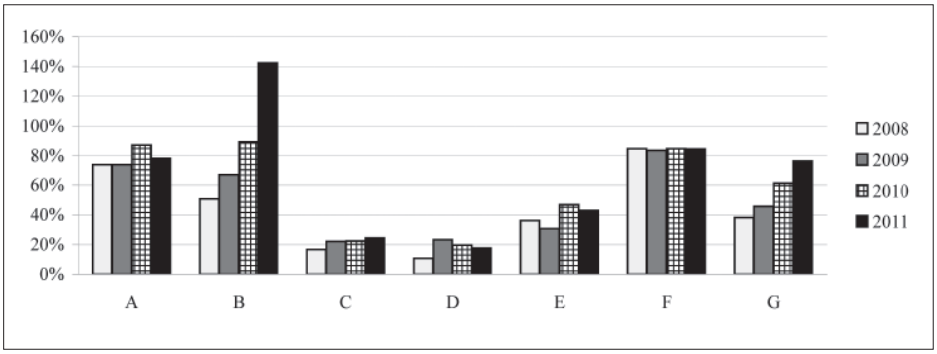
A minta vállalatainak gyorslikviditás-alakulása 2008–2011 intervallumban



Forrás: saját számítás és összeállítás az éves beszámolók alapján

7. ábra

A minta vállalatainak összes eladósodottság alakulása 2008–2011 intervallumban



Forrás: saját számítás és összeállítás az éves beszámolók alapján

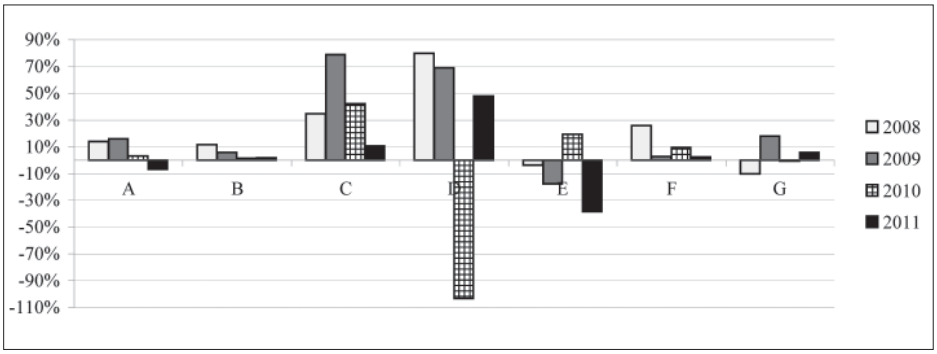
lagos szinteket csak 3 társaság: B, C és D képes tartósan meghaladni.

A kötelezettség/mérlegfőösszeg vállalatonkénti alakulásának elemzésénél már korábban – a 3. táblázat magyarázatánál – kitértünk a kötelezettségek összetételének részletes vizsgálatára is. Fő momentumként megállapítottuk, hogy F társaság kivételével a banki hitelfinanszírozás nem jellemző a mintára, így az esetlegesen magas értékek nem külső eladósodottságot, hanem főleg kapcsolt vállalkozással szemben fennálló kötelezettséghányadot jeleznek. A 7. ábra, hasonlóan az előző szemponthoz, jelentős vállalatonkénti eltérést mutat. A tőkeszerkezet szempontjából 3 stabil társaság emelkedik ki a pénzügyi pozíción alapuló versenyképesség tekintetében: C, D és E. A vizsgált vállalatok mintán belüli kedvező pozícióját az 5. táblázat – szintén teljes mintaadatok alapján kalkulált – átlagaihoz képest is igazoltnak tekintjük, hiszen mindhárom cég folyamatosan a technikai átlagértékek alatti szinttel rendelkezik.

A kötelezettségek működési cash flow általi fedezhetősége két kivételtől eltekintve vállalatonként is nagyon gyenge. A versenytársakhoz képest a pozíció-összehasonlításban C és D kedvező helyzete emelhető ki. Az 5. táblázat technikai átlagainál a két kirívóan nagy negatív értéket torzító hatása miatt kihagytuk a számításból. Az így kapott adatokkal történő évenkénti összehasonlításokat elvégezve megállapítható, hogy C vállalat értékei minden

8. ábra

A minta vállalatainak OCF/kötelezettségek alakulása 2008–2011 intervallumban



Forrás: saját számítás és összeállítás az éves beszámolók alapján

évben átlag fölöttiek és D versenypozíciója – a 2010-es negatív adat ellenére is – figyelemreméltó. D esetében a 2012-es megfelelő értéket is ellenőriztük, így beláthatóvá vált a 2010-es érték átmeneti jellege.

A 6., 7. és 8. ábra, valamint az 5. táblázat eredményeinek tükrében értékelhetjük az 1. Hipotézist.

Megállapítjuk, hogy a minta vállalatainál a pénzügyi mutatók alapján tesztelt fizetőképesség vagy stagnál vagy kedvezőtlen tendenciát követ. Ugyanakkor konkrét likviditási problémákat a mintának csak bizonyos vállalatainál (A, F és G) jeleznek az adatok, ahol mindhárom vizsgált paraméter alapján – és az átlaghoz képest is – kedvezőtlenek a pénzügyi pozíciók. A és G vállalat esetében azonban meghatározó a kapcsolt vállalkozásnak a finanszírozásban betöltött szerepe, ezáltal a fizetőképességben keletkező zavarok megítélése más elbírálás alá esik, mint a jelentős banki hitelállománnyal rendelkező F esetében. A mintán belül C és D helyzete a versenytársakhoz képest és az átlagokhoz viszonyítva is kedvező volt. Bár C és D egyes mutatóinak erőteljesen csökkenő a tendenciája, mégis a kedvező tőkeszerkezet alapján, összességében véve kijelenthető, hogy nincsenek fizetőképességi problémáik. Elvégzett elemzésünk alapján az 1. hipotézisünk nem nyert igazolást.

A 9. ábrán a forgótőke-menedzsment folyamatait jelző pénzciklusadatsor vállalatonkénti alakulását mutatjuk be.

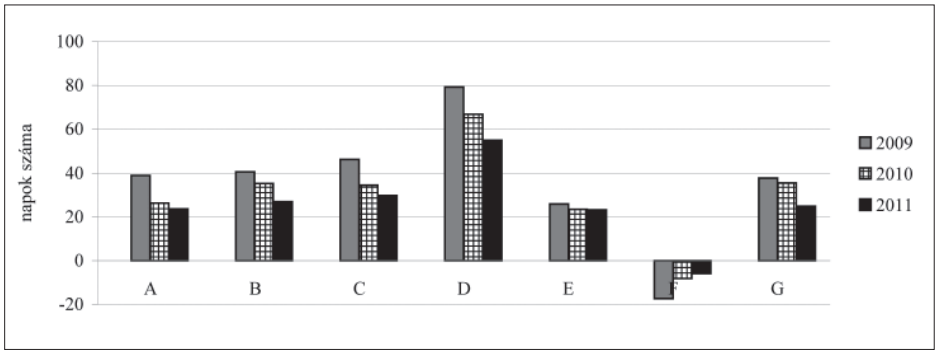
A pénzciklus elemzésénél – az időszakok számításánál az átlagos mérlegadatok használata miatt – 3 évre vonatkozó adatsort tudtunk létrehozni. A mintán belül F kivételével minden vállalatnál tapasztalható a logisztikai folyamatok hatékonyságának növelésére tett igyekezet. A vállalatok pénzciklusa – azaz a szállítói kifizetések és a vevői termékellenérték-fizetések közötti időintervallum hossza – csökken és ezáltal a beszerzési, termelési, értékesítési folyamatokhoz kötődő készpénzmenedzsment hatékonyabbá válik. F vállalat speciális helyzete a hosszú szállítói tartozási időszak miatt alakult ki, mely szoros összefüggésben áll az előzőekben már tapasztalt fizetőképességi problémáival. Emiatt F értékeit az 5. táblázat technikai átlagadatainak számításánál kihagytuk. Látható, hogy D kivételével a vállalatok szinte azonos adatsorral rendelkeznek, így ebből következően a vállalati és a technikai átlagértékek nagyon hasonlóak.

A 9. ábra és az 5. táblázat eredményeinek tükrében értékelhetjük a 2. Hipotézist.

Megállapítjuk, hogy a minta vállalataira az elemzett intervallumon belül a forgótőkemenedzsment-folyamatok hatékonyabbá tétele a jellemző, és ez a törekvés a pénz-

9. ábra

A minta vállalatainak pénzciklus-alakulása 2009–2011 intervallumban



Forrás: saját számítás és összeállítás az éves beszámolók alapján

7. táblázat
A minta vállalatainak sajáttőke-arányos nyereség alakulása 2008–2011 intervallumban

(M. e.: %)

ROE	2008	2009	2010	2011
A	0,61	–29,59	–151,75	1,54
B	–41,32	–85,75	–593,42	115,46
C	*4,32*	*9,81*	*11,34*	*11,40*
D	4,11	5,42	–0,58	–6,05
E	*27,90*	*20,11*	*9,84*	*6,19*
F	*0,56*	*5,65*	*3,14*	*2,78*
G	–27,83	–9,73	–37,85	–71,21

Forrás: saját számítás az éves beszámolók alapján

ciklus folyamatos csökkenésében nyilvánul meg. A 2. hipotézist igazoltnak tekintjük.

A 7. és 8. táblázat segítségével a mintában szereplő vállalatok jövedelmezőségének vállalatonkénti alakulását illusztráljuk.

Látható, hogy a korábbi 5. táblázat technikai átlagadatsora a saját tőke hozama mutató tekintetében nagy szórásértékkel bíró alapadatsorból származik. A minta vállalatonkénti jövedelmezőségalakulása nagyon változatos képet mutat. Dőlt betűvel kiemeltük a vizsgált intervallum alatt végig pozitív ROE- (adózott eredmény/saját tőke) értékkel rendelkező, kedvező jövedelmezőségű társaságokat. Megállapítható, hogy egyedül a C vállalat volt képes a rátaszintű jövedelmezőség folyamatos növelésére. További adatelemzéssel az is belátható, hogy az első három év erőteljesen csökkenő technikai átlag tendenciáját (5. táblázat) az A és B vállalatok nagyarányú sajáttőke-arányos vesztesége okozta.

8. táblázat
A minta vállalatainak sajáttőke-arányos működési cash flow-hozam alakulása 2008–2011 intervallumban

(M. e.: %)

CROE	2008	2009	2010	2011
A	58,91	74,47	39,69	–30,92
B	13,02	13,75	25,70	–5,40
C	*6,96*	*22,42*	*12,61*	*3,48*
D	9,78	22,24	–26,57	10,94
E	–2,28	–9,00	21,53	–30,57
F	*158,23*	*14,57*	*52,11*	*13,70*
G	–6,38	15,43	–1,09	19,46

Forrás: saját számítás az éves beszámolók alapján

A minta vállalatonkénti pénzáramalapú jövedelmezőségalakulása szintén nagyon változatos képet mutat. Dőlt betűvel kiemeltük a vizsgált intervallum alatt végig pozitív CROE- (működési cash flow/saját tőke) értékű, kedvező készpénzalapú jövedelmezőséggel rendelkező társaságokat (C és F). A többi társaság esetében érdekes tény, hogy A és B, a nagyon kedvezőtlen ROE-értékekkel ellentétben, egészen 2011-ig elfogadhatóan jó CROE-adatokkal rendelkezik, a többi vállalatnál is általában váltják egymást az egészen jó és a negatív értékek. A vállalatonkénti adatok tehát sokkal nagyobb ingadozásokat mutatnak, mint az 5. táblázat évenkénti technikai átlagai, és a vállalatonkénti adatokra nem jellemző az átlagoknál tapasztalt csökkenő tendencia.

A pénzügyi mutatókon alapuló versenyképesség-elemzés komplex eredményeit kombinálhatjuk a versenyképességi definíciónak megfeleltetett egyszerű pénzügyi alapadat-elemzés eredményeivel. Ezzel a módszertannal a 3. és 4. Hipotézist értékelhetjük.

A 3. Hipotézis értékeléséhez a 4. és 5. táblázat eredményeit, a vállalatonkénti adatsorok alakulását, valamint a működési cash flow-alapú adatsorokat használjuk fel.

Korábban a tőkeszerkezeti elemek vizsgálata alátámasztotta *Popp et al. (2009)* megállapításait, miszerint „az innováció és a technológiai háttér fejlesztése nem tartozik a tejfeldolgozó társaságok általános stratégiai céljai közé". Megerősítette ezt a tényt az is, hogy részletesen bemutattuk a beruházási hitelek és a befektetési cash flow-értékek elemzési intervallumban jellemző alakulását a 4. és 5. táblázatban. A beruházási hiteleknél F, a befektetési cash flow alakulásánál C értékeit találtuk kiemelkedőnek a vállalatok korábbi átlagos

adataihoz, illetve a mintaátlagadatokhoz képest. Ugyanakkor azt is megállapítottuk, hogy még ezek az értékek sem lépik túl az árbevételszint pár százalékos arányát.

E korábbi eredményeinket kiegészítve a működési cash flow kedvezőtlen változási tendenciájával (5. ábra) kijelenthető, hogy a folyamatos működés biztosítása érdekében is többletforrásokra van szüksége a társaságoknak, így nem marad érdemi pénzügyi lehetőség a fejlesztések megvalósítására. *A fejlesztések elmaradása és az alacsony beruházási tevékenység továbbra is jelentős problémája az iparágnak. A 3. hipotézist igazoltnak tekintjük.*

Eddigi vizsgálataink során az átlagos folyamatoktól eltérő vállalati értékeket minden részeredménynél külön kiemeltük. A kiemeléseket összegezve beláthatók az alábbi jellegzetességek. (1) A magyarországi Top 500 árbevételi és adózotteredménylistán szereplő társaságok közül a tejfeldolgozó iparágon belül egyedül C vállalat van jelen az utóbbi 3 évben mindkét listán. (2) Az alapadatok elemzése (1-5. ábra), valamint a versenyképességi definícióhoz rendelt pénzügyi paraméterek vizsgálata (4-5. táblázat) szintén megerősíti C társaság hazai versenytársakhoz viszonyított kiemelkedően kedvező pénzügyi pozícióját. (3) A pénzügyi mutatókkal történő versenyképességi elemzés alapján (6-9. ábra és 7-8. táblázat) megállapítható, hogy C vállalat mintában szereplő versenytársaihoz képesti kiemelkedő pozíciója minden vizsgált paraméternél megnyilvánult. Következésképpen kijelenthető, hogy *a hazai versenykörnyezetben létezik magyar tulajdonú, pénzügyi pozíciója alapján kiemelkedően versenyképes társaság. C vállalat a versenyképesség szakirodalmi pénzügyi mérési paraméterei – és az ehhez kapcsolódóan részletesen elemzett pénzügyimutató-értékek szerint is – vezető helyet foglal el a tanulmányban kialakított minta vállalatai között. A társaság a magyar piacon évtizedek óta sikeresen értékesít a speciális termékszerkezetének köszönhetően, továbbá nagyon kedvező finanszírozási szerkezettel rendelkezik, ami a 90-es évek elején végrehajtott korai privatizációval, valamint a kedvező feltételekkel felvett és gyorsan visszafizetett reorganizációs hitellel magyarázható. A 4. hipotézist igazoltnak tekintjük.*

KÖVETKEZTETÉSEK

Tanulmányunkban a magyarországi vezető tejfeldolgozó vállalatok pénzügyi pozíción alapuló versenyképesség-elemzését tűztük ki célul. Ennek megvalósítása érdekében először a legfrissebb statisztikai számadatokkal alátámasztottuk a tejfeldolgozó iparág nemzetgazdasági jelentőségét. Ezután – a korábbi szakirodalmak eredményeit megerősítve – bemutattuk az iparágra jellemző magas fokú árbevétel-koncentrációt (1. táblázat), ami a viszonylag kevés számú, meghatározó szereplő erőteljes piaci versenyét indukálja. Elemzésünkben a magas alaptőkével és magas árbevételszinttel rendelkező, diverzifikált termékszerkezetű társaságokra összpontosítottunk. A vizsgálatba vont 7 vállalat (A-G) éves beszámolóinak alapadatait összehasonlítva megállapítottuk, hogy a mintavállalatok szegmensére átlagosan kedvezőtlenebbé váló fizetőképesség és tőkeszerkezet jellemző (5. táblázat), ugyanakkor a társaságok éves adatsorainak vizsgálata jelentős egyedi különbségeket tárt fel (6-8. ábra), továbbá azonosíthatók voltak megfelelő és stabil finanszírozási szerkezettel bíró társaságok is. Kutatásunk további eredménye, hogy a vizsgált vállalatoknál (a több szempontból is kedvezőtlen paraméterekkel rendelkező F-et kivéve), vállalatonként és szegmensszinten is, egyértelműen kimutathatóvá vált a forgótőkemenedzsment-folyamatok hatékonyságának növelésére tett intézkedések sikeressége (5. táblázat és 9. ábra).

A pénzügyi pozíción alapuló versenyképesség idősoros vizsgálata a mintánkban kimutatta, hogy létezik – a nagyon magas

árbevételszinttel rendelkező, stabil piaci részesedést magukénak tudó, külföldi tulajdonú versenytársak mellett – magyar tulajdonú, piaci részesedését növelni képes, nyereségszintjét javító, a mintában szereplő többi vállalathoz képest kedvező pénzügyimutató-adatokkal rendelkező társaság. Ennek a (C) vállalatnak az esetében további piaci térnyerést és technológiai fejlesztést is valószínűsítünk. E vállalat esetében elemzési eredményeinket és a további, iparágon belüli fejlődési lehetőségeire vonatkozó feltételezéseinket megerősítik a legfrissebb nyilvános adatok is. A társaság az utóbbi két évben 11 és 27%-os árbevétel-növekményt produkált a 2011-es bázishoz képest. Adózás utáni eredményét egy stagnálási időszak után 2013-ban sikerült 47,5%-kal növelnie a 2011-es, a mintavállalatok között is kiemelkedően magas bázisértékhez képest.

Véleményünk szerint a tanulmány elméleti és gyakorlati, alkalmazott közgazdaságtani szempontból is jól hasznosítható, a kutatók és az érintett szektor vállalatai számára is azonnal felhasználható érdekes eredményeket tárt fel. A kutatás értékeléséhez ugyanakkor a módszertani korlátok és a szakpolitikai változások hatásainak feltárása is hozzátartozik. Megállapítjuk, hogy a pénzügyi mutatószámok használata a versenyképesség megítélésében nem tekinthető elegendőnek, és a módszertani háttér vállalatértékelési modellek felhasználásával, valamint csőd-előrejelzési modellek alkalmazásával még tovább fejleszthető. A vizsgálatok aktualitását és az elemzések folytatását az is alátámasztja, hogy szakpolitikai szempontból a tejkvótarendszer 2015. évi megszüntetése, valamint az európai uniós Közös Agrárpolitika (KAP) 2015-től induló szabályozási rendszere is erősen befolyásolja majd a vállalkozások helyzetét és versenyképességi kondícióit.

FORRÁSMUNKÁK JEGYZÉKE

(1) András K. – Juhász P. (2005): A versenyképesség kihívása a pénzügyi menedzsmenttel szemben. Versenyben a világgal 2004-2006: Gazdasági versenyképességünk vállalati nézőpontból című kutatás. Budapesti Corvinus Egyetem, Vállalatgazdaságtani Intézet, Versenyképesség Kutató Központ, Budapest. 7. p. – (2) Balaton K. (2012): A gazdasági válság hatása a vállalati stratégiákra – hazai és nemzetközi tapasztalatok, MTA IX. osztály, Gazdálkodástudományi Bizottság, Tudomány Napi Konferencia, Budapest, 2012. november 20. – (3) Czakó E. (2000): Versenyképesség iparágak szintjén – a globalizáció tükrében –, PhD disszertáció. Budapest, BKÁE Vállalatgazdaságtani tanszék. 97. p. – (4) Chikán A. – Czakó E. (2005) : Kutatási tervtanulmány, Versenyben a világgal 2004-2006: Gazdasági versenyképességünk vállalati nézőpontból című kutatás, 1. sz. műhelytanulmány. Budapesti Corvinus Egyetem, Vállalatgazdaságtan Intézet, Versenyképesség Kutató Központ, Budapest. 13. p. –(5) Csáki Cs. – Jámbor A. (2012): Az európai integráció hatása a közép-kelet-európai országok mezőgazdaságára. Közgazdasági Szemle, 59. évf. 7-8. sz. 892-910. p. – (6) Demeter K. – Matyusz Zs. (2006): Értékteremtés funkcionális alapokon: Az értékteremtés projekt zárótanulmánya. Versenyben a világgal 2004-2006: Gazdasági versenyképességünk vállalati nézőpontból című kutatás. Budapesti Corvinus Egyetem, Vállalatgazdaságtani Intézet, Versenyképesség Kutató Központ, Budapest. 6.p., 20. p. – (7) Demeter K. – Szász L. (2012): A válság hatása a termelési tevékenységre – több nézőpontú közelítés. BCE Vállalatgazdaságtani Intézet, Versenyképességkutató központ. 7.-10. p. – (8) Depperu, D. – Cerrato, D. (2005): Analyzing International Competitiveness at the firm level: concepts and measures. Working Paper No. 32, Dipartimento Scienza Sociali – Sezione Economica Aziendale, University Cattolica del Sacro Cuore. Piacenza. 21. p. – (9) Fertő I. –Forgács Cs. (2012): A vállalatok növekedése a magyar élelmiszerláncokban. In: Fertő I. – Tóth J.: Piaci kapcsolatok és innováció az élelmiszergazdaságban. Aula Kiadó Kft., Budapest., 171-180. p. – (10) Fertő I. - Mohácsi K. (1997): Az élelmiszergazdaság versenyképességét meghatározó tényezők, Agrárszektor alprojekt zárótanulmánya. „Versenyben a világgal" - A

magyar gazdaság versenyképességének mikrogazdasági tényezői c. kutatási program műhelytanulmány sorozata. Budapest. 1-60. p. – (11) Fertő I. – Tóth J. (2012): Piaci kapcsolatok és innováció az élelmiszer-gazdaságban. Aula Kiadó Kft., Budapest. – (12) Gór A. (2013): A fenntarthatóság és a versenyképesség közös pontjai, kölcsönhatásai. Gazdálkodás, 57. évf. 2. sz. 170-180. p. – (13) Gorton, M. – Guba F. (2001): Foreign direct investment, and the restructuring the Hungarian dairy processing sector. Journal of East – West Business, 7(4), 5-28. pp – (14) Hatzichronoglou, T. (1996): Globalisation and Competitiveness: Relevant indicators. OECD STI Working Papers, Párizs. 25. p. – (15) Heti Világgazdaság, 2013. november 9., Az 500 legnagyobb árbevételű hazai cég., Forrás: Creditreform Kft., 46-60. p. – (16) Heti Világgazdaság, 2013. november 16., Az 500 legnagyobb nyereségű hazai cég, Forrás: Creditreform Kft., 46-60. p. – (17) Herrmann, A. M. (2008): One Political Economy, One Competitive Strategy?: comparing pharmaceutical firms in Germany, Italy and the UK. Oxford University Press, Oxford. 135-139. p. – (18) Kapronczai I. (2011): A magyar agrárgazdaság az EU csatlakozástól napjainkig. Szaktudás Kiadó Ház Rt., Budapest, 199 p. – (19) Kartali J. (szerk.) – Juhász A. – Kőnig G. – Kürti A. – Orbánné Nagy M. – Stauder M. – Wagner H. (2004): A főbb agrártermékek piacra jutásának feltételei az EU-csatlakozás küszöbén. Agrárgazdasági Tanulmányok, 2004. 2. sz. Agrárgazdasági Kutató és Informatikai Intézet, Budapest, 53-57., 62. p. – (20) Kovács G. (2010): A mezőgazdasági szektor nemzetgazdasági jelentősége. Gazdálkodás 54. évf. 5. sz. 466-478. p. – (21) Márkus G. (2011): Mikro- (vállalati) szintű adatokra alapozott versenyképesség-mérés, PhD Tézisfüzet, Pécs. 6.-10. p. – (22) Márkus G. – Pótó Zs. – Zsibók Zs. – Soós J. – Schmuck R. – Duczon Á. (2008): A mikroszintű regionális versenyképesség mérése. Vállalkozás és Innováció, 2. évf. 1. sz. – (23) Némethné Gál A. (2010): A kis- és középvállalkozások versenyképessége – egy lehetséges elemzési keret. Közgazdasági Szemle, LVII. évf. 2010. február. 181-193. pp. – (24) Pitti Z. (2002): A versenyképesség, mint napjaink legújabb kihívása. Vezetéstudomány 33. Különszám. 14-22. p. – (25) Popp J.– Potori N. – Udovecz G. (2004): A Közös Agrárpolitika alkalmazása Magyarországon. Agrárgazdasági tanulmányok, 2004/5. Agrárgazdasági Kutató és Informatikai Intézet, Budapest, 102. p. – (26) Popp J. – Potori N. – Udovecz G. (2009): A versenyesélyek javításának lehetőségei a magyar élelmiszer-gazdaságban. Magyar Agrárkamara, Budapest. 178. p. – (27) Popp J. – Potori N. – Papp G. (2010): A magyar tejvertikum diagnózisa. Gazdálkodás 54. évf. 1. sz. 81-91. p. – (28) Pupos T. – Demeter G. (2011): Turisztikai projektek menedzsmentje. Tankönyvtár, Budapest – (29) Somogyi M. (2009a): Versenyképesség a szakirodalomban: A fogalmi megközelítések összegzése és elemzése I. rész. Vezetéstudomány 40. évf. 4. sz. 54-63. p. – (30) Somogyi M. (2009b): Versenyképesség a szakirodalomban: A fogalmi megközelítések összegzése és elemzése II. rész. Vezetéstudomány 40. évf. 5. sz. 41-53. p. – (31) Somogyi M. (2009c): A vállalati versenyképesség modellje (VVM) mint a vállalati versenyképesség mérésének új módszere. PhD értekezés. Miskolci Egyetem, Gazdaságtudományi Kar, Vezetéstudományi Intézet, Miskolc. 68., 81-82. p. – (32) Tóth J. – Török Á. (2012): Innováció a magyarországi élelmiszer-gazdasági KKV-knál. In: Fertő I. – Tóth J.: Piaci kapcsolatok és innováció az élelmiszer-gazdaságban. Aula Kiadó Kft., Budapest., 189-199. p. – (33) Varga Gy. (2006): Magyarország agrárgazdasága és a jövő kihívásai. In: Vértes András – Viszt Erzsébet (Szerk.): Tanulmányok Magyarország versenyképességéről. Stratégiai kutatások – Magyarország 2015. Új mandátum Könyvkiadó, Budapest, 254-270. p. – (34) Vágó Sz. (2005): A magyarországi tejpiac várható alakulása. Gazdálkodás 49. évf. 4. sz. 17-26. p. – (35) Vidékfejlesztési Minisztérium: A magyar mezőgazdaság és élelmiszeripar számokban, 2012, Letöltés ideje: 2013.11.04. Forrás: www.kormany.hu/download/f/0d/f0000/MM_2012_magyar_webre.pdf.

Summary

TEN YEARS AFTER EU ACCESSION: PERFORMANCE IN THE AGRI-FOOD SECTORS OF THE NEW MEMBER STATES

By: Jámbor, Attila

Keywords: agri-food performance, accession, New Member States, ten years.

Ten years have passed since ten countries acceded to the European Union. The tenth anniversary provides a good opportunity for stocktaking and assessing the developments of these New Member States. The aim of the paper is to measure, compare and rank agri-food performance in the New Member States. In order to achieve this aim, the paper applies an innovative tool, the agri-food performance index, consisting of an average of 15 different indicators, measuring agricultural, agri-environmental and rural performances. Although all countries gained from the accession, Poland, Estonia and Lithuania could best use the opportunities provided by the common market, while Slovakia, Latvia and Hungary were the worst performers.

However, sectorial performances of the countries highly differed. The Baltic States and Poland showed the best agricultural performances, while Slovakia performed the worst in this regard, slightly behind Hungary. It was Slovenia, the Czech Republic and Slovakia that used the agri-environmental opportunities the most, while in contrast to their agricultural performances, the Baltic States performed much worse regarding the changes in the field of agri-environment. As to rural performances, Poland, Slovakia and the Czech Republic led the line, while in the past ten years rural areas developed the least in Lithuania, Latvia and Hungary.

The reasons behind these different performances are numerous. The article identified the following: differences in initial conditions, farm structures and land and farm policies; the privatisation process and the magnitude of foreign capital; the use of pre-accession programmes; the macro environment and the volatility and transparency of national agricultural policies.

FINANCIAL COMPETITIVENESS ANALYSIS IN THE HUNGARIAN DAIRY INDUSTRY

By: Rózsa, Andrea – Tálas, Dorisz

Keywords: dairy industry, competitiveness, financial position, working capital management, long-term growth.

The main aim of our study was to analyse the time-series change of competitiveness based on financial position in the Hungarian dairy industry, considering the leading manufacturing companies. The study shows the national economic significance of the sector based on the current statistical data and the professional literature of this field. Firstly, high level of revenue concentration was shown during the last three years, confirming the results of earlier studies. Consequently, a strong competitive situation among a few competitors was realised. Those corporations included in the research sample had three common features: high amount of equity, high amount of revenue and a diversified product structure. The methodological background was created by the combination of the

scientific definition of competitiveness at company level with relevant financial data and indicators. In association with similar domestic and international studies, comparative financial analysis of competitors was achieved concerning a four year period (2008-2011), and the change of the financial position was tested by a self-created indicator system at both the company and sector level. Liquidity based on balance sheets and cash flow statements, working capital processes (changing of turnover ratios and cash conversion cycles) and profitability were analysed. As the most important result of our research, it was shown that, in order to sustain a competitive position, companies in the study continuously had improved the efficiency of working capital processes. Moreover, based on our research method it was substantiated that there is a Hungarian owned competitor in the sample that has outstanding financial condition and performance; consequently, it has a significant position in the domestic competitive environment. According to the results of the research, this company has an opportunity to improve further its market position, market share and competitiveness in the future. Finally, by applying the created financial indicator system, important characteristics and reasons were identified concerning the change and the composition of the capital structure, the low level of technological improvements, and unfavourable profitability process of the competitors.

"TASTES AND WINES" POSITIONING OF WINES FROM CSONGRAD REGION

By: Kispál, Gabriella

Keywords: positioning, blind-testing, image, renowned wine, quality.

These days, an average person is expected to be aware of the qualities of different kinds of wine: which ones are good and which are not, and.to know when, how and with what certain wines should be consumed. The study investigated the positioning of the different types of wine from Csongrád with questionnaires, blind-testing, laboratory analyses and in-depth interviews. The positioning of the types of wine from Csongrád is important because the economic conditions are rather unfavourable and vertical integration did not occur. The general Hungarian population and wine-consumers are not well acquainted with this wine region and thus they tend to under-position these wines. The blind-tasting study showed that they can compete with wines from such wine regions as Szekszárd, Villány, Eger or the Kunság. Foreigners tend to like the flavour of the wines from Csongrád. These wines are of good-quality and this has to be emphasised so that consumers accept the fact. To create the image of wines is rewarding because, in the long run, consumers tend to choose and appreciate the wines they know and in this case they are less price-sensitive. For this, however, a paradigm shift is needed on the part of the processing industry, because in the long run the system can only be profitable if actual cooperation is realised, the best form of which is the business cluster.