

**Egyetemi doktori (PhD) értekezés tézisei**

**Hajdú-Bihar és Kolozs megyei élelmiszer jellegű  
kiskereskedelmi vállalkozások pénzügyi  
teljesítményének összehasonlító elemzése**

Zsidó Kinga Emese

Témavezető:

Dr. habil. Fenyves Veronika



DEBRECENI EGYETEM

Ihrig Károly Gazdálkodás- és Szervezéstudományok

Doktori Iskola

Debrecen, 2018

# 1. A KUTATÁS ELŐZMÉNYEI, CÉLKITŰZÉSEI ÉS A KUTATÁSI HIPOTÉZISEK BEMUTATÁSA

Kutató munkám középpontjában a vállalatok teljesítményének mérése és elemzése áll, külön hangsúlyt fektetve a kereskedelmi vállalkozások teljesítményének vizsgálatára. Közvetlen kapcsolatban állok egy magyarországi és egy romániai kereskedelmi vállalkozással (mindkettő családi vállalkozás), napi szinten látom azok működését, elemzem és értékelem az elért eredményeket. Ugyanakkor, a gazdasági élet elméleti hátterét egyetemi tanársegédként is „gyakorolom”, több és különböző (magyar és külföldi) oktatási intézményben is dolgoztam és dolgozom. Érdekes látni azt, hogy az elmélet sok esetben nem felel meg a valóságnak, és fordítva, a valóság, a gyakorlati gazdasági élet nem felel meg mindig az elméleti „szabályoknak”. Ez az ellentmondásos helyzet ösztönzött arra, hogy elmélyítsem eddigi tudásomat és magasabb szintű kutatásokat végezzek a vállalatok teljesítményének mérésével és értékelésével kapcsolatban.

Véleményem szerint, a vállalatok üzleti teljesítménymérése elengedhetetlen és nélkülözhetetlen eszköz a döntéshozók számára. A teljesítménymérés szükségessége és jelentősége vitathatatlan, a szakirodalomban megjelent módszerek számtalan lehetőséget nyújtanak a hatékony teljesítménymérés elvégzéséhez. Talán éppen a széleskörű lehetőségek, a rendelkezésre álló nagy mennyiségű információ nehezíti meg az elemzők feladatát, hogy ki tudják választani azokat a módszereket, amelyek képesek a vállalkozás gazdasági-pénzügyi helyzetét megfelelően bemutatni, amelyek képesek fényt deríteni a problémák okaira, és ezáltal lehetőséget biztosítanak a problémás tevékenységek javítására. A gazdasági körülmények gyors és sokszor kiszámíthatatlan változása, hatékony és azonnali reagálást, hirtelen válaszokat és felelősségteljes döntéseket igényelnek, ami csak megfelelő információk birtokában lehetséges. A témát, magyar és külföldi elemzők és kutatók is folyamatosan elemzik, amely szintén igazolja az üzleti teljesítménymérés fontosságát és aktualitását. A szakirodalom, nagyon sok jó és ismert üzleti teljesítménymérő módszert kínál, a módszerek, mutatók kiválasztásánál, elsődleges szempont viszont az adott tevékenység elemzése, a sajátosságok felfedezése, a legjellemzőbb mutatók kiválasztása. Kutatásaimat, leszűkítettem csak kereskedelmi tevékenységet végző vállalkozások elemzésére, egy olyan tevékenységre, amely minden nemzetgazdaságban meghatározó szerepet tölt be. A még hatékonyabb elemzés

érdekében, a kereskedelmi tevékenységen belül is, egy jellegzetes és közérdekű kereskedelmi kört választottam, az „Élelmiszer jellegű vegyes bolti kiskereskedelmi” tevékenységet főtevékenységként folytató vállalkozások pénzügyi teljesítményének mérését.

### **1.1. A kutatás fontosabb célkitűzései**

Annak köszönhetően, hogy Romániában (Erdélyben) születtem, ott szereztem közgazdász diplomát, családi vállalkozásunk van Erdélyben, ismerem úgy a magyar, mint a romániai gazdasági élet elméleti és gyakorlati tényezőit is. Ezt kihasználva, kutatásaim során, a magyar és a román piac párhuzamos vizsgálatára fókuszáltam, összehasonlító elemzést készítettem, hasonlóságokat és különbségeket kerestem a két piac között.

A kutatás fontosabb célkitűzései:

- 1.:** Az üzleti teljesítmény fogalmának és mérésének szakirodalmi áttanulmányozása, feltérképezése.
- 2.:** A szakirodalom által nyújtott eljárások és modellek gyakorlati alkalmazásának felmérése a kereskedelmi vállalkozások körében. Milyen módszereket alkalmaznak a vállalkozások az üzleti teljesítményük értékelésére?
- 3.:** Az élelmiszer-kiskereskedelmi nemzetközi piac jellemzése, a magyar és a román piac részletesebb vizsgálata.
- 4.:** A szélesebb körben is elemzett szupermarketek pénzügyi teljesítményén, piaci uralmán túl, olyan élelmiszer kiskereskedelmi egységek pénzügyi teljesítményének elemzése, amelyek folyamatos veszélyben vannak az egyre nagyobb teret hódító modern ellátási láncok terjeszkedése miatt. Fontosnak tartom a „hagyományos” kisebb alapterületű kereskedelmi boltok helyzetének a feltérképezését is.
- 5.:** A magyar „modern”, valamint „hagyományos” kiskereskedelmi egységek elemzésén kívül, egy (gazdasági-, szociális, kulturális-, és egyéb szempontból is hasonló) szomszédos ország, élelmiszer kiskereskedelmi piacának hasonló jellemzése, elemzése.
- 6.:** Összehasonlító elemzés elkészítése a magyar és a román élelmiszer kiskereskedelmi vállalkozások pénzügyi teljesítményének alapján, az egyezőségek és az eltérések, azaz a különbségek feltárása kapcsán.

## 1.2. A kutatás hipotézisei

A kitűzött célok és a megválaszolendő kérdések alapján olyan hipotéziseket fogalmaztam meg, amelyek igazolása vagy cáfolása a kutatás alapját képező adatbázisok vizsgálatára épülnek. A hipotézis vizsgálat során a kutatási témával kapcsolatosan olyan feltételes állításokat fogalmazok meg, amelyek igazságáról nem vagyok meggyőződve, de munkám során úgy tapasztaltam, hogy ezek a feltételezések általános érvényűek lehetnek.  $H_0$  hipotézis a megfogalmazott feltevés, míg a  $H_1$  hipotézis a megfogalmazott feltételezés ellentétje.

### Kutatási hipotézisek ( $H_0$ ):

**1. Hipotézis:** A magyar és a román élelmiszer kiskereskedelmi piacok jelenlegi helyzete hasonló állapotot mutat, dominálnak a szuper-, és hipermarketek, a diszkontáruházak, az általuk nyújtott előnyöknek köszönhetően, a fogyasztók előnyben részesítik azokat, a hagyományos, kereskedelmi egységekkel szemben; magas a koncentráció.

**2. Hipotézis:** Mindkét ország kereskedelmi vállalkozásainak körében ismertek a szakirodalom által nyújtott teljesítménymérő módszerek, eljárások, de a gyakorlatban a teljesítménymérés többnyire leszűkül a számviteli beszámolókból nyert információk feldolgozására.

**3. Hipotézis:** Az elemzés tárgyát képező magyar, illetve román megye élelmiszer kiskereskedelmi vállalkozásainak adatai nagy eltéréseket mutatnak.

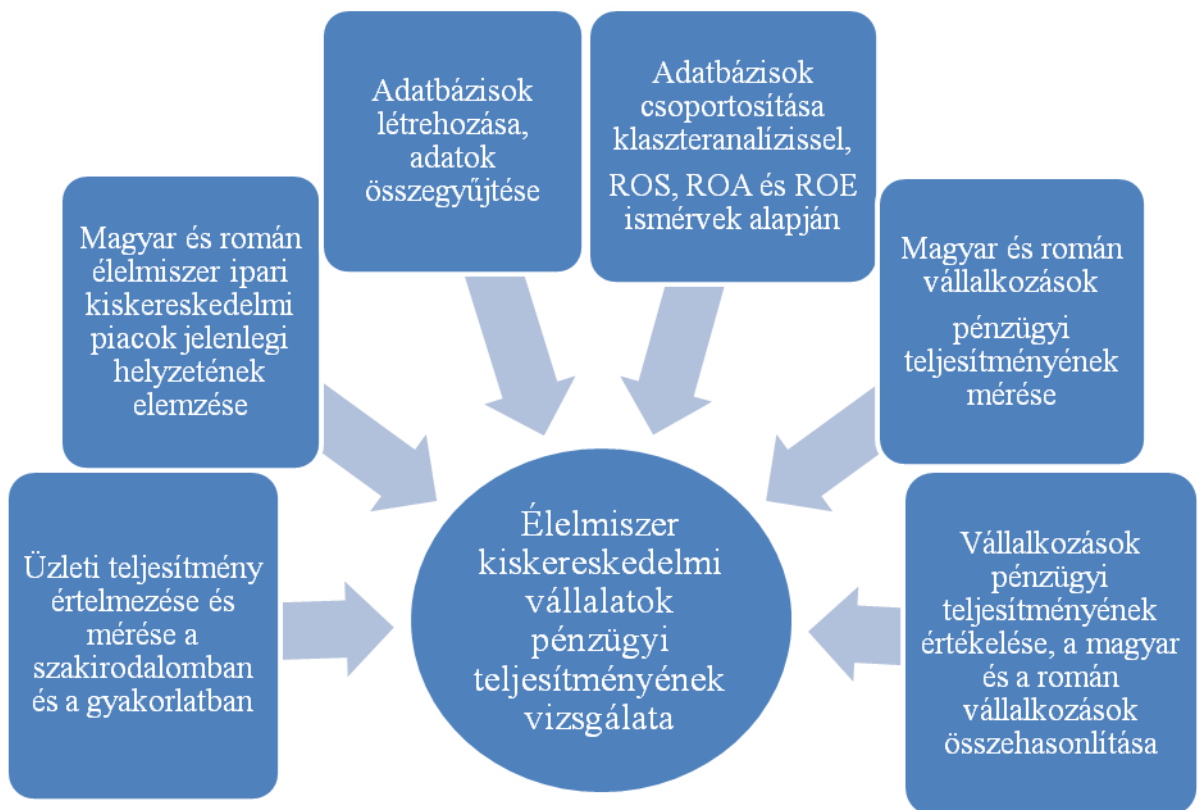
**4. Hipotézis:** A két ország „hagyományos” élelmiszer kiskereskedelmi vállalkozásainak pénzügyi teljesítményei nem mutatnak jelentős eltéréseket, teljesítményük hasonlóan gyenge pontokat mutat.

Összegezve a kitűzött célokat és a megfogalmazott hipotéziseket, valamint az alkalmazott eszközöket és módszereket, a következő kapcsolatrendszer (1. táblázat) állítottam fel, illetve mutatom be a disszertáció logikai felépítését (1. ábra):

**1. táblázat: Kitűzött célok, felállított hipotézisek, alkalmazott eszközök és módszerek közötti kapcsolat**

Célok	Hipotézisek	Eszközök és módszerek
1. Üzleti teljesítmény fogalma és annak mérése a szakirodalomban	1. Mindkét ország kereskedelmi vállalkozásainak körében ismertek a szakirodalom által nyújtott teljesítménymérő módszerek, eljárások, de a gyakorlatban a teljesítménymérés többnyire leszűkül a számviteli beszámolókból nyert információk feldolgozására.	Nemzetközi, romániai és magyar szakirodalom áttanulmányozása
2. Üzleti teljesítmény fogalma, mérése a gyakorlatban. Hogyan értelmezik, milyen módszereket alkalmaznak az üzleti teljesítményük mérésére?		Kérdőíves felmérés
3. Az élelmiszer kiskereskedelmi nemzetközi piac jellemzése, a magyar és a romániai piac mélyebb vizsgálata.	2. Mindkét országban egyaránt jelen vannak a globalizációs és a koncentrációs folyamatok; a modern ellátási láncok dominálják a piacokat.	Nemzetközi és magyar adatbázisok feldolgozása
4. A magyar élelmiszer kiskereskedelmi egységek üzleti teljesítményének elemzése.		Hajdú-Bihar és Kolozs megye élelmiszer kiskereskedelmi vállalkozásai beszámoló adataiból adatbázisok létrehozása.
5. A romániai élelmiszer kiskereskedelmi egységek üzleti teljesítményének elemzése.	3. Az adatbázisok teljes körű adatbázisok, ebből következően az adatok nagyon nagy eltéréseket mutatnak.	Ha a hipotézis igaz, akkor az egyedek homogén csoportokra való bontása, azok pénzügyi elemzése.
6. Összehasonlító elemzés készítése a magyar és a román élelmiszer kiskereskedelmi vállalkozások üzleti teljesítményének alapján.	4. Nincsenek jelentős eltérések a két ország élelmiszer kiskereskedelmi vállalkozásainak pénzügyi teljesítményében.	Az adatbázisokra ugyanazon módszerek (klaszteranalízis, K-medoid módszer) és pénzügyi mutatók alkalmazása, az összehasonlítás elvégzése.

*Forrás: saját szerkesztés*



**1. ábra: A disszertáció felépítése**

*Forrás: saját szerkesztés*

## **2. ADATBÁZIS ÉS ALKALMAZOTT MÓDSZEREK ISMERTETÉSE**

Kutatásom során úgy primer, mint szekunder kutatásokat is végeztem.

A téma elemzése és feldolgozása két jól elkülöníthető részre bontható:

- az első rész, az üzleti teljesítmény fogalmának értelmezése és mérési gyakorlatának kérdőíves felmérése, a magyar és a román kereskedelmi vállalkozások körében;
- a második rész, egy magyar (Hajdú-Bihar) és egy román (Kolozs) megye élelmiszer-jellegű vegyes kiskereskedelmi vállalkozásai pénzügyi teljesítményének elemzése, a 2011-2015-ös időszak beszámoló adatainak felhasználásával.

### **2.1. A szekunder és primer adatokból képzett adatbázis létrehozásának ismertetése**

Kutatásaimat az üzleti teljesítmény fogalmának és annak mérésének szakirodalmi áttanulmányozásával kezdtem. Ez hozzásegített a téma pontosabb és mélyebb megismeréséhez. Az elméleti háttér ismeretének birtokában, felmerült bennem a kérdés, hogy a szakirodalom által nyújtott nagyon sok jó és ismert teljesítménymérő módszert, mennyire ismerik és alkalmazzák a gyakorlatban. A kérdés megválaszolására online kérdőíves felmérést végeztem, a magyar és a román kereskedelmi vállalkozások körében. A kérdőíves felmérésnek kettős célja is volt: egyrészt, a teljesítmény fogalmának értelmezése, másrészt a vállalkozások teljesítménymérési szokásainak a felmérése. A felmérés a két ország egész területére kiterjedt, mikro-, kis-, közép-, és nagyvállalkozásokat kérdeztem meg. Szűrőként csak a tevékenységi kört használtam (kereskedelmi vállalkozások). A Romániába kiküldött kérdőívek román nyelven készültek, a kérdőív fordítását magyar nyelvről románra, valamint a román nyelvű válaszok magyar nyelvre történő fordítását saját magam végeztem el.

A primer kutatás alapját egy nagyon átfogó és terjedelmes adatbázis szolgáltatta, vagyis a vizsgálatba bevont két megye kereskedelmi vállalkozásai beszámoló adatainak összegyűjtése 5 egymás után következő üzleti évre (2011-2015). Az adatbázis segítségével vizsgáltam a Hajdú-Bihar és a Kolozs megyei élelmiszer-jellegű vegyes kiskereskedelmi vállalatok pénzügyi teljesítményét. Mindkét megye esetében teljes körű adatbázist hoztam létre, az adatbázis tartalmazza a két megyében, székhellyel rendelkező és a 4711-Élelmiszer jellegű bolti vegyes kiskereskedelem főtevékenységet

megjelölő, összes társas vállalkozás, 5 éves beszámoló adatait (2. táblázat). A magyarországi adatok összegyűjtése nem jelentett különösebb problémát, de a Kolozs megyei adatok megszerzése több nehézségbe is ütközött: a romániai vállalkozások beszámoló adatai, csak részben nyilvánosak, ami azt jelenti, hogy a beszámolók csak egy rövidített, szűk körű változata érhető el nyilvánosan. Ezért, a romániai Észak-Nyugati Régió Adóhivatalához fordultam segítségért, akik egyszeri segítséget nyújtottak az adatok megszerzéséhez. Később, újból próbálkoztam az adatok frissítésével, de nem jártam sikerrel. A két megye összehasonlíthatósága és a párhuzamosság megtartása érdekében, maradtam a 2011-2015-ös időszak elemzése mellett, de a nemzeti kereskedelmi iparág elemzését kibővítettem a 2016, bizonyos esetekben a 2017-es év(ek) adataival.

## 2. táblázat: Az adatbázisok tárgyát képező magyar és román vállalkozások száma

Megnevezés/Vállalkozások száma	Hajdú-Bihar megye (db)	Kolozs megye (db)
Eredeti feltételeknek megfelelő vállalkozások (db)	386	1.807
Különböző okokból kizárt vállalkozások száma (pl. felszámolás, hiányos adatok)	140	787
Az elemzésbe bevonható vállalkozások száma (db)	246	1.020

*Forrás: saját számítás és szerkesztés az OPTEN cégtár adatai, valamint a romániai Kolozs megyei Adóhivatal adatai alapján*

## 2.2. A vizsgálatok módszerének pontos leírása, indoklása és célja

### 2.2.1. A kérdőív módszertana

A kérdőív, megfelelő eszköz lehet különböző területekkel kapcsolatos adatgyűjtésre. A kérdőíves felmérés hatékony megvalósítása érdekében figyelemmel kell kísérni a megvalósításhoz szükséges összes lépést: a kérdések összeállítása, az első változat elkészítése, kipróbálás, a kérdések tartalmi és nyelvi felülvizsgálata, a végleges kérdőív elkészítése, adatfelvétel és adatfeldolgozás (LENGYELNÉ, 2013) – mindezeket a lépéseket betartottam és figyelemmel kísértem minden szakaszt. A kérdőív fajtáit tekintve, többféle kérdőív létezik, az, hogy melyiket választjuk több tényezőtől függ: a megkérdezettek száma, a területi paraméterek, az anyagi vonzatú tényezők, stb. Jelen

esetben, a sokaság száma, a területi elhelyezkedés, a kérdőíves felmérést kivitelező személyek száma határozta meg a kérdőív fajtáját. A legmegfelelőbbnek az online kérdőíves felmérés bizonyult.

A kérdőívek kiküldése első körben hólabda módszerrel történt. A módszert általában akkor használjuk, ha nem áll rendelkezésünkre teljes elérhetőségi lista vagy nyilvántartás, vagy ha nehezen elérhető társadalmi réteget célzunk meg. Amennyiben, elérünk néhány egyedet a vizsgálni kívánt célcsoportból, és sikerül rávenni az együttműködésre, megkérjük, hogy továbbítsák a kérdőívet a csoport további tagjainak (MAJOROS, 2006; SCHLEICHER, 2007). Mivel ez a módszer nem vált be, különböző adatbázisok segítségével összegyűjtöttem több száz kereskedelmi vállalkozás elektronikus postacímét és e-mail-ben kerestem meg őket. A kérdőívek kiküldése területi szempontból teljesen véletlenszerűen történt.

A kérdőív megszerkesztése során arra törekedtem, hogy egyszerű, könnyen értelmezhető kérdéseket tegyek fel, a felmérés céljának megfelelően. A kérdőívben többnyire zárt kérdéseket helyeztem el, de minden esetben „egyéb, kifejtős, önállóan megadható” válaszlehetőséget is adtam. Változatos kérdéstípusokat és ellenőrző kérdéseket is alkalmaztam. A kérdőívek kiküldése előtt próbafelmérést végeztem.

A visszaérkezett kérdőívek feldolgozása előtt formai és tartalmi ellenőrzést végeztem: a formai ellenőrzés a konkrét válaszáadásra és az olvashatóságra terjedt ki; a tartalmi ellenőrzés az ellentmondó válaszokat kiszűrésére, kiküszöbölésére irányult. Az on-line kérdőív a google drive azon alkalmazásában készült, amely során a visszaérkezett kérdőívek táblázatos formában is elérhetőek, egyszerűen importálhatóak a Microsoft Excel programba. A táblázat sorai a kérdőív válaszait, az oszlopai a kérdőív kérdéseit tartalmazzák. Az előzőekből következően, a tényleges adatrögzítés helyett csak az ellenőrzési feladat maradt. Az automatikus válasz visszaérkezések kiszűrték az emberi kézzel történő adatrögzítés során megjelenhető rögzítési hibákat. Az adatok feldolgozása Microsoft Excel-ben történt, az eredményeket többnyire a leíró statisztikai módszerekkel és korreláció-vizsgálattal elemeztem.

### ***2.2.2. Az adatbázisok elemzésének módszertana***

Az adatbázisok statisztikai elemzését, valamint a grafikonok, ábrák szerkesztését a Microsoft Excel táblázatkezelő és az SPSS adatelemző és statisztikai szoftver segítségével végeztem.

Az adatbázisok elemzését, az elemzés során felhasznált legfontosabb változók alap statisztikai mutatóinak kiszámításával kezdtem (átlag, medián, szórás, minimum, maximum, ferdeség, csúcosság). Az eredmények alátámasztották azt a feltevésemet, hogy az egyedek inhomogén sokaságot képeznek és az egyedek közötti eltérések jelentősek. Ezért szükségessé vált a homogén csoportok kialakítása, amelyet klaszteranalízis segítségével végeztem el. A klaszterelemzés lényege, hogy egy előre meghatározott ismérv szerint homogén csoportokat képez, a csoporton belül az egyedek hasonlítanak egymásra és különböznek a többi csoport egyedeitől. A klasztereljárások lehetnek hierarchikusak (fászerű felépítés) vagy nem hierarchikusak. Nagyobb mintáknál, a hierarchikus klaszterelemzés lényegesen körülményesebb, ezért célszerű inkább a nem-hierarchikus módszereket (K-közép, K-medoid) alkalmazni (SAJTOS – MITEV, 2007). Jelen esetben a K-medoid módszert alkalmaztam, amely az adatpontok közötti távolság összehasonlítása alapján csoportosítja a sokaság egyedeit (TOMPA, 2017). SANDHYA – SURYA (2015), összehasonlította a K-közép és a K-medoid eljárásokat: heterogén sokaság esetében, a K-medoid felülmúlja a K-közép alkalmazás eredményeit. A sokaság egyedei közötti távolságra alapuló módszer relevánsabb csoportokat eredményez, mint az egyedek átlagos értékeit figyelembe vevő K-közép eljárás. PARK – JUN (2009) szintén a két módszer közötti különbségeket tanulmányozta, ők a szélsőértékekre való érzékenység tekintetében végeztek vizsgálatokat: kimutatták, hogy a K-közép eljárás sokkal érzékenyebb a szélsőértékekre mint a K-medoid módszer. Csoportosítási ismérvként, a ROS – Árbevétel arányos jövedelmezőség, a ROA – Eszközarányos jövedelmezőség és a ROE – Saját tőke arányos jövedelmezőség mutatókat határoztam meg. Ez a három mutató együtt, rálátást ad a vállalkozások értékteremtő folyamatában legfontosabb szerepet betöltő költségzárkódásra, eszközhatékonyságra és az adósságelemzésre.

Az optimális klaszterszám meghatározása több kísérlet eredményeképp történt. A klaszterek számát, a csoportokon belüli egyedszámok, valamint a csoportátlagok és a relatív szórás értékének függvényében növeltem vagy csökkentettem. Végül, a magyar adatbázis esetében 5 klaszter mellett, míg a román adatbázis esetében 15 klaszter mellett döntöttem.

Mivel az elemzés célja a vállalkozások pénzügyi teljesítményének vizsgálata, az elemzés során csak relatív mutatószámokat vizsgáltam. A szakirodalom is támogatja ezt az elgondolásomat, mivel az üzleti teljesítmény fogalmát is, a szakemberek az

eredményességgel, a hatékonysággal azonosítják (NEELY, 1995; RAPPAPORT, 1998). Mindezek meghatározása relatív mutatószámok segítségével lehetséges.

A kialakított csoportok vagyoni-, pénzügyi-, és jövedelmi helyzetét a hagyományos, a számviteli adatokra támaszkodó mutatók elemzésével végeztem (3. táblázat).

A vagyoni helyzet elemzése során az eszköz és forrás összetételt vizsgáltam. Az eszközök hasznosítási módja, kihasználása, hatékonysága jelentősen befolyásolja a gazdálkodás jövedelmezőségét, emiatt, nélkülözhetetlen hogy a gazdasági tevékenységek elemzése során, számításokat végezzünk a vállalkozás tárgyi-, és forgóeszközeire vonatkozóan is (BIRHER et al., 2006). Az eszközök összetételéből következtetni lehet a vállalkozás stabilitására, rugalmasságára vagy akár konkrét tevékenységére is (MUSINSZKI, 2013). A kereskedelmi vállalkozások eszközösszetételét tekintve, a készletek aránya és annak alakulása nagyon fontos. A készletgazdálkodás jelentős hatást gyakorol a vállalkozásra, hiszen nagymértékben befolyásolja a készletekben lekötött tőke nagyságát, a vállalkozás pénzügyi helyzetét, valamint a készletezéshez, anyagellátáshoz kapcsolódó költségeket, a vállalkozás jövedelmezőségét (BIRHER et al., 2006). A finanszírozási források összetétele rávilágít a saját és az idegen források arányára, a tőkefeszültségre (a saját tőkéhez képest milyen mértékben van jelen a külső finanszírozás), az eladósodottság mértékére.

Az elemzés során, kiemelkedő szerepet kap a vállalkozások pénzügyi helyzetének elemzése. Fontos, folyamatosan követni és felmérni a vállalkozás pénzügyi stabilitását, likviditását, a vállalkozás azon képességét, hogy eleget tud-e tenni a kötelezettségek kiegyenlítésének (FENYVES – ZSIDÓ, 2014; MUSINSZKI, 2013). A likviditási zavarok könnyen okozhatnak működési zavarokat, amelyek akár a fizetéseképtelenségi helyzet fennállásához is vezethetnek. A pénzügyi helyzet elemzése során a likviditást, az általános likviditási és a likviditási gyorsráta mutatókkal vizsgáltam.

A jövedelmi helyzetet értékelő mutatók közül, nemzetközileg is leginkább elfogadott (közkezdvelt) az alábbi három mutató: ROS - Árbevétel arányos jövedelmezőség (Return on Sales), ROA - Eszközmegtérülési mutató (Return on Assets) és a ROE – Saját tőke arányos jövedelmezőségi mutató (Return on Equity) (MUSINSZKI, 2013). Ez a három mutató képes egységesen összefogni az üzleti vállalkozások céljait, a ROS segítségével rálátást kapunk a vállalkozás költséggazdálkodására, a költséggazdálkodás szintjére, a ROA az eszkögzdálkodást mutatja, amely kiemelkedően fontos főleg kereskedelmi tevékenység esetében, valamint a ROE mutató az adósságelemzésben nyújt segítséget. Fontosnak tartottam továbbá megvizsgálni az anyagjellegű ráfordítások és az értékesítés

nettó árbevétele közötti arányt. Az anyagjellegű ráfordítások túlnyomó része az eladott áruk beszerzési értékéből tevődik ki (ELÁBÉ). Következő jövedelmezőségi mutatóként az üzemi tevékenység eredményét viszonyítottam az értékesítés nettó árbevételéhez. A kereskedelmi tevékenység talán legfontosabb hatékonysági mutatója a készletek forgási sebessége. A forgási sebesség ismerete nélkülözhetetlen a készletgazdálkodási tevékenység során, értéke megmutatja, hogy hányszor sikerült a vizsgált időszak alatt az átlagos készletállományt értékesíteni (BIRHER et al., 2006).

**3. táblázat: A vagyoni-, pénzügyi és jövedelmezőségi helyzet elemzésére kiválasztott mutatók**

	<b>Kiválasztott mutatók</b>
<b>Vagyoni helyzet</b>	<p>Eszközök összetétele (%):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tárgyi eszközök aránya (tárgyi eszközök/eszközök összesen)</li> <li>• Készletek aránya (készletek/eszközök összesen)</li> </ul> <p>Források összetétele (%):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tőkeerősség = Saját tőke aránya (saját tőke/források összesen)</li> <li>• Kötelezettségek aránya (kötelezettségek/források összesen*100)</li> <li>• Rövid lejáratú kötelezettségek (RLK) aránya (RLK/kötelezettségek összesen)</li> </ul>
<b>Pénzügyi helyzet</b>	<p>Likviditás vizsgálata</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Általános likviditás = forgó eszközök/RLK;</li> <li>• Likviditási gyorsráta = (forgóeszközök – készletek)/RLK.</li> </ul>
<b>Jövedelmi helyzet</b>	<p>Árbevétel arányos jövedelmezőségi mutatók (%):</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Anyagjellegű ráfordítások/Értékesítés nettó árbevétele</li> <li>• Üzemi tevékenység eredménye / Értékesítés nettó árbevétele</li> <li>• Árbevétel arányos jövedelmezőség: ROS = Adózott eredmény/Értékesítés nettó árbevétele</li> <li>• Tőke arányos jövedelmezőség: ROE = Adózott eredmény/saját tőke</li> <li>• Eszközarányos jövedelmezőség: ROA = Eszközmegettérülési mutató (Adózott eredmény/Eszközök összesen)</li> <li>• Készletek forgási sebessége (Értékesítés nettó árbevétele/Készletek értéke).</li> </ul>

### 3. AZ ÉRTEKEZÉS FŐBB MEGÁLLAPÍTÁSAI

Kutatásom fő célja, az élelmiszer jellegű vegyes bolti kiskereskedelmi vállalkozások pénzügyi teljesítményének elemzése és egy összehasonlító elemzése készítése Magyarország és Románia egy-egy megyéjének vállalkozásai alapján.

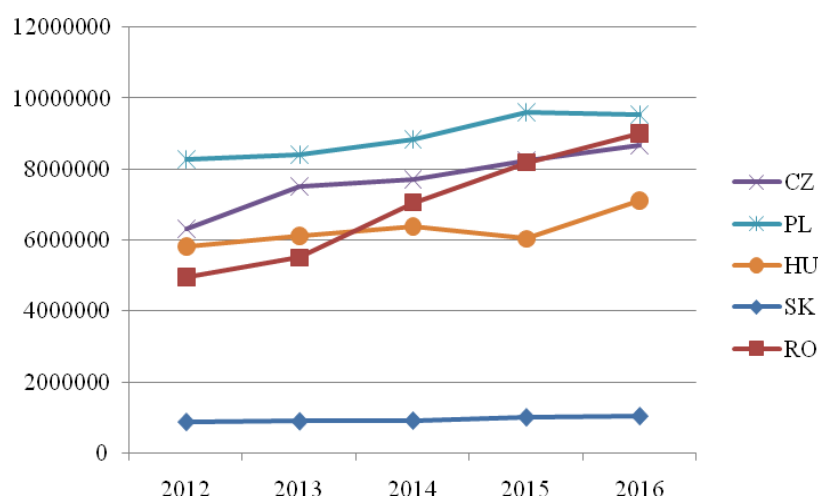
Munkámat az üzleti teljesítmény fogalmának és az üzleti teljesítmény mérésére alkalmazott módszerek, mutatók szakirodalmának áttanulmányozásával kezdtem. A szakirodalom bőven foglalkozik ezzel a fogalommal, rengeteg definíciót, magyarázatot és értelmezést találunk, de a szakemberek többnyire az üzleti teljesítmény fogalmát a célok eléréséhez, az eredményesség, hatékonyság, jövedelmezőség és értékteremtés fogalmakhoz kötik (PRITCHARD, 1990; PORTER, 1998, ROLSTADLS, 1995; NEELY et al., 1995; LEBAS, 1995; RAPPAPORT, 1998; LORINO, 1997; RISTEA, 2003; KOROM, 2007; BÖCSKEI, 2012; NÁBRÁDI- PETŐ, 2009, SAJTOS, 2004).

Az üzleti teljesítménymérő módszereket, „hagyományos” és „új” módszerek kategóriákba sorolhatom. A hagyományos módszerek, többnyire a számviteli adatokból nyert információk alapján értékelik a vállalkozás üzleti teljesítményét, míg az „új” módszerek, a számviteli információk mellett, egyéb minőségi információkat is figyelembe vesznek a teljesítmény értékelésénél.

A szakirodalom áttanulmányozása után, a teljesítmény fogalmának és a teljesítménymérő módszerek alkalmazásának valós gyakorlatát, online kérdőív segítségével tanulmányoztam. A kérdőív alanyai magyar és román kereskedelmi vállalkozások voltak, és arra kerestem a választ, hogy a vállalkozások hogyan értelmezik az üzleti teljesítmény fogalmát és milyen módszereket alkalmaznak ennek mérésére. A gyakorlatban, az üzleti teljesítményt a vállalkozások a nyereséggel, a forgalomnövekedéssel és a célok elérésével hozzák kapcsolatba és többségük, „hagyományos” teljesítménymérő módszereket alkalmaz, vagyis a számviteli beszámolók adatainak feldolgozását. A kérdőíves felmérés, **igazolta a 2. Hipotézisemet**, ami szerint, mindkét ország kereskedelmi vállalkozásai körében ismertek a szakirodalom által nyújtott teljesítménymérő módszerek, eljárások, de a gyakorlatban a teljesítménymérés többnyire leszűkül a számviteli beszámolókból nyert információk feldolgozására.

A kérdőíves felmérés befejezése és kiértékelése után, az élelmiszer jellegű kiskereskedelmi iparág jelenlegi helyzetének feltérképezését tűztem ki célul. Megállapíthatom, hogy az élelmiszer jellegű vegyes kiskereskedelem, nemzetgazdasági

szinten hasonló helyzetet mutat mindkét országban: jelenleg, az élelmiszer jellegű kiskereskedelmi piacon dominálnak a szupermarketek, háttérbe szorítva a kisebb alapterületű, hagyományosnak nevezhető boltokat. A rendszerváltás után, megnyílt a lehetőség a külföldi tőke beáramlására, a privatizációs folyamat és a globalizáció elősegítette a nemzetközi üzletláncok megjelenését, amelyeknek a piaci részesedésük már Magyarországon is elérte a 70%-ot, Romániában ez valamivel alacsonyabb szinten, 60%-on van. Mindkét országban magas a koncentráció szintje, az összforgalom legnagyobb hányadát néhány külföldi üzletlánc birtokolja. A V4-es országok és Románia Top 10 élelmiszer jellegű kiskereskedelmi vállalkozásainak összforgalmát hasonlítottam össze, a 2012-2016-os időszakban (2. ábra).



**2. ábra. Élelmiszer és élelmiszer jellegű kiskereskedelmi Top 10 összforgalom 2012-2016 időszakban (ezer Euro)**

*Forrás: saját szerkesztés, az EMIS adatbázis adatai alapján*

A nemzetgazdasági szintű élelmiszer kiskereskedelmi iparág elemzése **igazolta az 1. Hipotézisemet**: a magyar és a román élelmiszer kiskereskedelmi piacok jelenlegi helyzete hasonló állapotot mutat, a fogyasztói szokásokban nem észlelhetünk jelentős különbségeket, a jövőbeni de már most látható tendenciák jelen vannak mindkét piacon. Részletesen megvizsgáltam a magyar Hajdú-Bihar megyei és a román Kolozs megyei 4711-Élelmiszer jellegű vegyes bolti kiskereskedelmi tevékenységet főtevékenységként folytató társas vállalkozások öt éves számviteli beszámolóit (2011-2015 időszak). A vizsgálatot az egyes mutatók átlagos értékeinek elemzésével kezdtem, de az elemzés bebizonyította, hogy igen nagy a szórás, és a relatív szórás értéke, az átlagok nem tekinthetőek reprezentatív értékeknek ilyen nagy létszámú sokaság esetében, ezzel

**igazolva a 3. Hipotézisemet.** Az elemzés következő lépése tehát, a homogén csoportbontás lett, amit klaszteranalízis K-medoid módszer segítségével végeztem el. A csoportosítási ismérv a vállalkozások ROS, ROA és ROE átlagos mutatóértékei voltak. Ezek függvényében, valamint a szélsőértékeknek számító vállalkozások kiiktatása után, a magyar adatbázisban 190, illetve a román adatbázisban 640 vállalkozás maradt.

A magyar vállalkozások elemzését 5 klaszter segítségével végeztem, elemeztem a klaszterek öt éves átlagos (4. táblázat), valamint évenkénti mutatóértékeit is. Az 5 klaszter mutatóértékeit a kedvező (sötét zöld) és kedvezőtlen (sötét piros), illetve a két szélsőérték között elhelyezkedő értékeket, a zöld és piros szín közötti színskálának megfelelően jelöltem. Az eszközök megoszlását jelölő mutatókat (tárgyi eszközök és készletek aránya), valamint a rövid lejáratú kötelezettségek aránya mutatót nem kategorizáltam jó, illetve rossz mutatónak, mert ezek esetében nem tudjuk egyértelműen állítani, hogy mi a jó vagy rossz érték.

**4. táblázat: Hajdú-Bihar megyei csoportosított vállalkozások átlagos mutatóértékei**

<b>Klaszter sorszám</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>Cégek száma</b>	56	40	34	37	23
<b>Mutatók</b>	<b>Öt éves átlagos értékek</b>				
<b>ROS (%)</b>	0.56	5.48	-2.71	3.56	-14.18
<b>ROA (%)</b>	1.39	16.04	-5.15	5.64	-32.72
<b>ROE (%)</b>	2.89	30.95	-50.43	16.50	-53.73
<b>Tárgyi eszközök aránya (%)</b>	30.73	23.20	18.40	30.62	18.73
<b>Készletek aránya (%)</b>	45.18	39.91	59.59	35.90	50.64
<b>Tőkeerősség (%)</b>	42.58	17.64	5.65	52.17	-104.61
<b>Kötelezettségek aránya (%)</b>	55.83	80.37	93.60	45.97	203.78
<b>RLK aránya (%)</b>	88.61	87.87	81.67	84.75	75.74
<b>Általános likviditás</b>	3.54	4.87	6.42	3.74	18.65
<b>Likviditási gyorsráta</b>	1.39	3.02	3.48	2.37	15.09
<b>Anyagjellegű ráfordítások / Nettó árbevétel (%)</b>	82.10	81.38	86.57	82.82	95.38
<b>Üzemi eredmény/ Nettó árbevétel (%)</b>	1.00	6.98	-1.90	3.06	-13.94
<b>Készletek forgási sebessége (forgás/év)</b>	11.38	14.21	10.74	25.19	45.90

*Forrás: saját szerkesztés, saját számítások alapján*

A fenti értékek alapján , megállapíthatjuk, hogy 2. és a 4. Klaszternek (a sokaság 40,53%-a) vannak a legkedvezőbb eredményei (legtöbb zöld érték), az 1. Klaszter (a sokaság 29,48%-a) eredményei gyengének minősülnek, míg a 3. és az 5. Klaszter (a sokaság 30%-a) tartalmazza a legtöbb pirossal jelölt értéket (kedvezőtlen eredmények). Az 1., 2. és 4. Klaszterek ROS, ROA és ROE mutatói pozitívak, általános likviditási és likviditási gyorsráta értékei jók (az esedékes kötelezettségeket problémamentesen ki tudják elégíteni), a készletek forgási sebessége kb. 1 forgás/hónap. Tőkeerősség tekintetében, az 1. és 4. Klaszterek kiegyensúlyozott tőkeszerkezettel rendelkeznek, a 2. Klaszter tőkeerősség értéke gyengébb, de a jövedelmezőségi mutatók elég magasak ahhoz hogy ez ne okozzon nehézséget. A 3. és 5. Klaszterek (a sokaság 30%-a) pénzügyi teljesítménye kedvezőtlen, negatív jövedelmezőségi mutatókkal, magas eladósodottsági szinttel és túl magas likviditási értékekkel (a fel nem használt pénzeszközök hatékonytalansághoz vezethetnek) rendelkezik.

A román adatbázis esetében (640 vállalkozás), 15 klaszterre osztottam a sokaságot és a magyar értékekhez hasonlóan zöld, illetve piros színnel jelöltem a kedvező és kedvezőtlen mutatóértékeket. Az átláthatóság érdekében, a 15 klaszter közül részletesebben értékeltem a legjellemzőbb csoportokat (2., 7., 8., 9., 10., 11., 12. és 13. Klaszterek). Legjellemzőbbnek számított, a legjobb (8. és 11. Klaszterek), a leggyengébb (9., 10. és 13. Klaszterek) és a sok egyedszámmal (2., 7. és 12.) rendelkező csoportok (a sokaság kevesebb mint 5%-át -32 egyed- sem tartalmazó csoportokat nem elemeztem részletesebben: 1., 3, 4., 5., 6., 14. és 15. Klaszterek).

A román sokaság legjellegzetesebb klasztereinek öt éves átlagos mutatóértékei a 5. táblázatban láthatóak. A 8. és a 11. Klaszterek (a sokaság 32,97%-a) ROS, ROA és ROE jövedelmezőségi mutatói pozitívak, míg a többi csoport mindhárom mutató tekintetében negatív értékeket ért el. Eladósodottsági szint tekintetében is egyedülálló csoportoknak számítanak (8. és 11. Klaszterek), ugyanis kiegyensúlyozott tőkeszerkezetről beszélhetünk, ami a vállalkozás pénzügyi stabilitását képes biztosítani. A többi csoportnál negatív a tőkeerősség mutató értéke. A rendkívül sok negatív tőkeerősség, első sorban, az előző évekből felhalmozott negatív eredményének hatása (Romániában nem létezik a magyar Ptk.-hoz hasonló, a Saját tőke védelmére irányuló előírás). A pénzügyi helyzet tekintetében, az általános likviditási mutató gyengének minősül a 9. és a 13. Klaszterek esetében, ugyanakkor, a gyorsráta értékek több klaszter esetében veszélyesek (7., 9., 12., 13.). Ez készpénzhiányra utal. A készletek forgási

sebessége, rendkívüli (10. Klaszter), nagyon jó (2., 8., 9., 13.), jó (7., 11.), illetve gyenge a 12. Klaszter esetében.

**5. táblázat: Kolozs megyei csoportosított vállalkozások öt éves átlagos mutatóértékei**

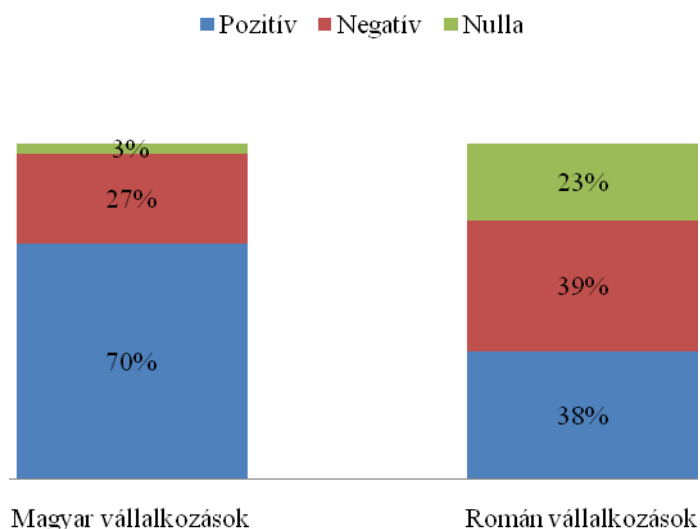
Klaszter sorszám	2	7	8	9	10	11	12	13
<b>Cégek száma</b>	51	35	126	48	52	85	36	55
	<b>Öt éves átlagos értékek</b>							
<b>ROS (%)</b>	-13.40	0.05	8.59	-10.29	-54.76	1.94	-2.83	-31.27
<b>ROA (%)</b>	-14.18	-4.95	12.14	-49.15	-30.63	1.95	-7.45	-151.30
<b>ROE (%)</b>	-22.76	-247.36	34.61	-18.72	-28.66	9.48	-30.51	-32.74
<b>Tárgyi eszközök aránya (%)</b>	16.67	22.28	18.18	11.35	25.04	30.25	20.17	9.81
<b>Készletek aránya (%)</b>	69.30	51.04	49.35	66.35	58.86	52.28	65.12	65.90
<b>Tőkeerősség (%)</b>	-93.25	-5.04	46.10	-422.71	-179.39	38.98	-51.98	-851.52
<b>Kötelezettségek aránya (%)</b>	193.25	104.14	53.70	522.71	278.73	60.82	151.98	951.52
<b>RLK aránya (%)</b>	75.74	82.46	87.60	75.90	66.72	83.97	74.72	72.98
<b>Általános likviditás</b>	6.84	2.51	10.55	1.19	2.86	3.64	1.43	0.99
<b>Likviditási gyorsráta</b>	3.37	0.61	7.67	0.19	0.76	1.98	0.23	0.23
<b>Anyagjellegű ráfordítások / Nettó árbevétel (%)</b>	88.43	80.82	78.60	87.92	106.24	83.33	89.27	91.51
<b>Üzemi eredmény/ Nettó árbevétel (%)</b>	-11.65	1.66	9.81	-8.64	-50.32	1.48	-1.57	-29.60
<b>Készletek forgási sebessége (fordulat/év)</b>	30.50	19.47	30.73	37.77	151.44	20.00	7.94	51.24

*Forrás: saját szerkesztés, saját számítások alapján*

Az átlagos értékek között található magasan kiugró értékek (9. és 13. Klaszter kötelezettségeinek aránya, 10. Klaszter forgási sebesség, stb.) bizonyos egyedek szélsőértékeinek köszönhetőek, olyan egyedek, amelyek a ROS, ROA és ROE szűrőn még átmentek, de más mutatók tekintetében érhetnek el valótlan értékeket).

Az elemzést követően, a két megye élelmiszer jellegű vegyes bolti kiskereskedelmi vállalkozások vagyoni-, pénzügyi-, és jövedelmi helyzetét összehasonlítva, majd összességében a pénzügyi teljesítményüket, az alábbi eredményeket emelném ki:

- ❖ A vállalkozások vagyoni összetételében, a hosszú távú befektetések elég alacsony arányt érnek el. Az évenkénti értékeket vizsgálva, a tárgyi eszközök aránya Hajdú-Bihar megyében 20-30% között mozog, Kolozs megyében valamivel alacsonyabb ez az arány 10-30% közötti. Az átlagos értékeket vizsgálva, ez a magyar vállalkozások esetében 24,34%, míg a román vállalkozásoknál 19,33%. Önmagukban, nem értékelhetjük jó vagy rossz aránynak, tény az, hogy alacsony a szint, mivel a kereskedelmi tevékenységek esetében, a készletek játsszák a döntő szerepet.
- ❖ A magyar vállalkozások készlet aránya alacsonyabb szinten mozog mint a román vállalkozások készlet aránya: a magyar átlagos érték 46,24% (öt éves átlag, 35-60% intervallumban mozog évente), a román pedig 60,78% (50-70% közötti intervallumban mozog). Kérdés, hogy a nagy készletarány milyen mértékben tartalmaz elfekvő készleteket is. A készletek szintje nagy mértékben függ azok forgási sebességétől is. A forgási sebesség tekintetében is van egy kis eltérés: a készletek átlagos forgása a magyar vállalkozásoknál 21,49 forgás/év (1,8 forgás/hó), míg a román vállalkozásoknál 35,63 forgás/év (2,9 forgás/hó). Mindkét érték jó készletgazdálkodásra utal. Az adatbázisok esetében van egy-két meglepően nagy érték, amelyek az átlagos értékeket megemeli. Ezeket az irreálisan magas értékeket kivéve is, megmarad egy kis különbség a két megye vállalkozásai között: a magyar vállalkozások forgási sebessége 15 forgás/év körülre csökken, míg a román vállalkozásoké lecsökken 20 forgás/évre.
- ❖ A saját tőke és a kötelezettségek arányát vizsgálva, észleltem nagyobb különbséget a két adatbázis között. Tőkeerősség szempontjából, a magyar vállalkozások stabilabb helyzetet mutatnak, a vállalkozások kb. 88%-nak a tőkeerőssége pozitív, ellentétben a román vállalkozásokéval, ahol a sokaság csupán 33%-nak (8. és 11. Klaszterek) pozitív a tőkeerősség mutatója. Ez a nagyon sok negatív tőkeerősség értéke első sorban a negatív adózott eredmény hatása (ennek évenkénti felhalmozódása). Ha csak a 2015-ös Adózott eredmény nyereség/veszteség jellemzőt vizsgáljuk, szembetűnik a két megye vállalkozásai (a teljes sokaságot vizsgálva) közötti lényeges különbség (3. ábra):



### 3. ábra: Magyar és román vállalkozások Adózott eredménye 2015-ben

*Forrás: saját szerkesztés, saját számítás alapján*

Érdekes a sok „nulla” eredménnyel záró román vállalkozás, feltevődik a kérdés, hogy ezeknek a vállalkozásoknak van-e bármilyen tevékenységük? Megjegyzem, hogy nagyon sok vállalkozás esetében, nem csak egy évben jelent meg nulla eredmény, hanem évről évre is. Vagyis, valamennyi vagyonnal rendelkező, de tevékenység nélküli vállalkozások szerepelnek a „működő” vállalkozások statisztikai számban (a nulla árbevétellel rendelkező vállalkozások nem kerültek be a részletesen elemzett vállalkozások körébe).

- ❖ A tőkeerősséghez szorosan kapcsolódik a Kötelezettségek aránya mutatóhoz, amelynek értékei az 6. táblázatban láthatóak:

### 6. táblázat: Magyar és román vállalkozások Kötelezettségek aránya mutató átlagos értékei

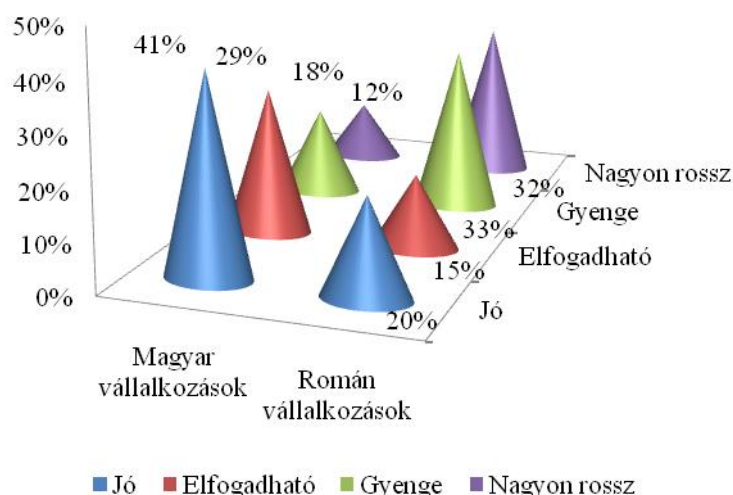
Magyar klaszterek	Magyar vállalkozások	Kötelezettségek aránya (%)	Román vállalkozások	Román klaszterek
5.	12%	<b>Veszélyes 200% fölött</b>	30%	5., 6., 9., 10., 13
2., 3.	39%	<b>Magas (80-200%)</b>	37%	1., 2., 3., 4., 7., 12., 14., 15.
1., 4.	49%	<b>Jó, elfogadható (80% alatt)</b>	33%	8., 11.
	100%	<b>Összesen</b>	100%	

*Forrás: saját szerkesztés, saját számítások alapján*

Kevés az olyan román vállalkozás (a sokaság 33%-a), ahol a kötelezettségek mértéke jó, vagy elfogadható szinten mozog. Az eladósodottság nagy kockázatot jelent, még inkább akkor ha ez alacsony jövedelmezőséggel párosul.

- ❖ A likviditás tekintetében, többnyire jó eredményeket látunk mindkét adatbázis esetében: a magyar vállalkozások problémamentesen ki tudják elégíteni az esedékes kötelezettségeiket (egy kicsit gyengébbek az eredmények az 5. Klaszternél 2011 és 2012-ben, de ezek jelentősen javultak a következő években); a román vállalkozásoknál kisebb gondok láthatóak a 9., 12. és 13. Klasztereknél (a sokaság 21,7%-a), ezeknél az általános likviditási érték 1 körül mozog, ami azt jelenti, hogy a forgóeszközök éppen csak fedik a rövid lejáratú kötelezettségek szintjét. A vállalkozások tevékenységében prioritást élvez a megfelelő likviditás biztosítása, mert könnyen lehet jövedelmező tevékenység mellett is fizetéseképtelenségi helyzetbe kerülni. Sajnos a helyzet súlyosabb a már említett 9., 12. és 13. Klaszterek esetében, mert ezek a vállalkozások nem büszkélkedhetnek jövedelmező tevékenységgel sem.
- ❖ A ROS, ROA és ROE jövedelmezőségi mutatók értékeinek összehasonlításáról a következőket állapíthatom meg: a magyar vállalkozások 41%-a, míg a román vállalkozások csak 33%-a ért el jó jövedelmezőségi mutatókat; gyenge eredményeket ért el a magyar vállalkozások 29%-a, a román vállalkozások 5%-a; negatív jövedelmezőségi mutatói a magyar cégek 30%-nak, és sajnos a román vállalkozások 62%-nak vannak.

Mindezek alapján, a két adatbázis vállalkozásait, a pénzügyi teljesítményük függvényében, a következő csoportokba sorolhatom: jó (mindhárom jövedelmezőségi mutató legalább +5% fölötti, jó tőkeerősség és likviditás), illetve elfogadható (a jövedelmezőségi mutatók pozitívak, tőkeerősség elfogadható, likviditás normális) teljesítményt ért el a magyar vállalkozások 70%-a, a román vállalkozások 35%-a; gyenge (jövedelmezőségi mutatói a nulla érték közelében, Üzemi eredmény/Árbevétel mutató pozitív) eredményei a magyar vállalkozások 18%-nak voltak, illetve a román vállalkozások 33%-nak; nagyon rossz eredménnyel (mindhárom jövedelmezőségi mutató jóval a nulla alatt van) jellemezhetem a magyar vállalkozások 12% -át és a román vállalkozások 32%-át (4. ábra).



#### 4. ábra: Magyar és román vállalkozások pénzügyi teljesítménye

*Forrás: saját szerkesztés, saját számítások alapján*

A két adatbázis részletes elemzése bebizonyította a **4. Hipotézisemet**, arra vonatkozóan, hogy a két ország „hagyományos” élelmiszer kiskereskedelmi vállalkozásainak pénzügyi teljesítménye nem mutat jelentős eltéréseket, gyengébb eredményekről beszélhetünk a román vállalkozások esetében. Véleményem szerint, a beruházási források hiánya (láthatjuk a tárgyi eszközök arányának alacsony szintjében) és az alacsony szintű árrés (ennek eredménye a ROS, ROA és ROE értékek) jelenti az akadályt a vállalkozások fejlődésében. Árrés tekintetében, a nagy számú és közkedvelt hiper-, és szupermarketek miatt, a vállalkozásoknak nincsenek nagyon választási lehetőségeik. Talán külső források igénybevételével, több beruházás, modernizálás és új, nagyobb választék bevezetésével több vevőt, ezáltal nagyobb árbevételt érhetnek el. A kutatás során, a kitűzött célok megvalósultak, a hipotézisek bebizonyosodtak; sikerült összehasonlító elemzést készíteni Magyarország és Románia két megyéjének vállalkozásai alapján, összehasonlító elemzés, amely bebizonyította, hogy nincsenek jelentős eltérések a két ország élelmiszer jellegű kiskereskedelmi iparágának, valamint vállalkozásainak pénzügyi teljesítménye között.

#### **4. AZ ÉRTEKEZÉS FONTOSABB MEGÁLLAPÍTÁSAI, ÚJ ILLETVE ÚJSZERŰ EREDMÉNYEI**

Kutatási területem az élelmiszer jellegű vegyes kiskereskedelmi egységek pénzügyi teljesítményének vizsgálata, a jelenlegi iparági helyzet valós felmérése, az ok-okozati összefüggések feltárása. A dolgozat új és újszerű eredményei a következők:

1. Megállapítom, hogy a magyar és a román kereskedelmi vállalkozások számára fontos az üzleti teljesítményük mérése, kisebb részük (főleg a külföldi tulajdonban is lévő vállalkozások) ismeri a szakirodalom által nyújtott legújabb teljesítménymérő módszereket és rendszereket, de többségük esetében, a teljesítménymérés, a számviteli adatok feldolgozására, elemzésére korlátozódik. A vállalkozások elég nagy aránya, az üzleti teljesítményt, a nyereséggel, a nagyobb árbevétellel, valamint a kitűzött célok elérésével azonosítják. Mindezeket az információkat kérdőív segítségével gyűjtöttem össze, úgy Magyarország, mint Románia esetében.
2. Megállapítom, hogy Magyarország és Románia élelmiszer jellegű vegyes kiskereskedelmi iparágának jelenlegi helyzete nagyon hasonló: dominálnak a modern, nagyobb alapterületű (főleg külföldi tulajdonú) szuper-, és hipermarketek, közkedveltek a fogyasztók körében a modern ellátási láncok, ezek növekedési üteme még elég nagy. A „hagyományos” kisebb boltok háttérbe szorúlnak, forgalmuk csökken és nehézségekkel küszködnek. A jelenlegi helyzet kialakulását mindkét országban ugyanazok a folyamatok és körülmények segítették elő: privatizációs folyamat, globalizáció és jelenleg a koncentráció. Mindkét országban próbálkozások sorozata jelent meg annak irányában, hogy a „hazai” termékeket, termelőket helyezték előtérbe, hogy visszaszorítsák a import termékek áradatát („magyar/román termék” védjed, „pláza stop”, nyitvatartási korlátozások, hazai termékek „kötelező” forgalmazása, stb.).
3. Megállapítom, hogy nagyobb sokaságok elemzése esetében, a sokaság átlagos értékei nem kezelhetőek reprezentatív értékeként a teljes sokaságra nézve, az egyedi értékek nagyon nagy eltéréseket mutatnak a csoportátlaghoz képest, nagy a szórás és magas a relatív szórás értéke is. Éppen ezért, a sokaságot homogén csoportokra kell bontani és csoportelemzést végezni. A Hajdú-Bihar és a Kolozs

megyei vállalkozások átlagos értékei nem jellemzik a teljes sokaságot, a teljes sokaságból nyert homogén csoportok átlagai valósabb képet nyújtanak az elemzett területről. A klaszteranalízis lehetőséget nyújt arra, hogy az „átlagos” értékek által „eltakart” valóságról tisztább képet kapjunk, a csoportlétszámok pedig a helyzet jobb felismerésében és megítélésében nyújtanak segítséget.

4. Megállapítom, hogy a nemzetgazdaság számára is oly fontos élelmiszer jellegű vegyes kiskereskedelmi vállalkozások (nem tartoznak ide a szuper-, és hipermarketek, a modern üzletláncok) pénzügyi teljesítménye aggodalmakra ad okot: nagyon sok a negatív eredménnyel működő vállalkozás, alacsony a hosszú távú befektetési hajlandóság és veszélyes szintet ért el az eladósodottág mértéke is.

Úgy a magyar, mint a román élelmiszer jellegű vegyes kiskereskedelmi piacot ketté kell választani és elemezni, értelmezni a szuper-, és hipermarketek (modern üzletláncok) teljesítményét, valamint a többi, „hagyományosabb” kiskereskedelmi vállalkozást. Ez utóbbiak még mindig nagy számban vannak jelen a piacon, szükségességük megkérdőjelezhetetlen, de fennmaradásuk a jelenlegi helyzetben kockázatos.

Mindezek mellett, figyelembe véve, hogy a két megye, egy-egy határ menti régióhoz tartozik (Észak-Alföld Magyarországi Régió és Észak-Nyugati Romániai Régió), a fennmaradási-, és a fejlődési lehetőségeket, a régiók és főleg a határ menti régiók által nyújtott előnyök és lehetőségek szempontjából is vizsgálni kell: kereskedelmi lehetőségek; helyi termékek promoválása; munkaerő vándorlás, az igényeknek megfelelően; nincsenek, vagy legalábbis alacsonyak a nyelvi korlátok, a román oldalon élő nagy számú magyar kisebbségnek köszönhetően; hasonló szociális-, kulturális értékek, stb. Mindezek kihasználása, egy szorosabb, és a gyakorlatban is megvalósítandó együttműködés létrejötté, a két régióhoz tartozó vállalkozások versenyképességének, üzleti teljesítményének növeléséhez vezethet.

## 5. AZ EREDMÉNYEK GYAKORLATI HASZNOSÍTHATÓSÁGA

Kutatásom fő célja, az élelmiszer jellegű bolti vegyes kiskereskedelmi vállalkozások pénzügyi teljesítményének elemzése. Az élelmiszer kereskedelem jelentősége vitathatatlan, ezt számtalan statisztikai adat is alátámasztja: forgalmi értékek, vállalkozások száma, hozzáadott érték keletkezése, az iparágban dolgozók száma, stb. Éppen ezért, az iparág elemzése, a jelenlegi helyzet, illetve a jövőben várható tendenciák ismerete rendkívül fontos minden nemzetgazdaság számára.

Ennek érdekében részletesen megvizsgáltam első sorban az élelmiszer kiskereskedelem nemzetgazdasági szintű helyzetét (úgy Magyarországon, mint Romániában), majd a magyar Hajdú-Bihar megyei és a román Kolozs megyei 4711-Élelmiszer jellegű vegyes bolti kiskereskedelmi tevékenységet főtevékenységként folytató társas vállalkozások öt éves számviteli beszámolóit (2011-2015 időszakra, 246 magyar és 1.020 román vállalkozás).

A két szomszédos ország élelmiszeripari kiskereskedelmi piacát, valamint a társas vállalkozások pénzügyi teljesítményét összehasonlítva, kijelenthetem, hogy hasonló trendek, tendenciák, fogyasztói szokások érvényesülnek mindkét országban, továbbá nem észleltem szembetűnő különbségeket a vállalkozások pénzügyi teljesítményében. A szuper-, és hipermarketek terjeszkedése háttérbe és nehéz helyzetbe kényszerítette a „hagyományos” élelmiszer jellegű kisboltokat, kevés a hosszú távú befektetés ezekben a vállalkozásokban (valószínű hogy a finanszírozási lehetőségek miatt), az eladósodottság már kockázatos szintet jelöl, a vállalkozások stabilitása nem megfelelő, az előző évek felhalmozott veszteségei rányomják a bélyeget a fejlődésre, nagyon alacsony az alkalmazott árrés mértéke, így, mindezeket figyelembe véve, a pénzügyi teljesítményük alacsony szinten mozog. Aggodalomra adnak okot ezek az eredmények, mivel ebben az iparágban jelentős a társas vállalkozások száma, és nagy számú alkalmazottat érint.

Az élelmiszer kiskereskedelmi piac alakulását, sajátosságait és a jelenlegi trendeket figyelembe véve, talán nem is az elmúlt 5 év pénzügyi teljesítménye a legfontosabb kérdés, hanem az alapján, a következő időszakban várható teljesítmény, a fennmaradás, a túlélési esélyek. Melyek a fejlődési lehetőségek, hogyan tudnak versenyképesek lenni a fogyasztók által mindinkább előtérbe helyezett szuper-, és hipermarketekkel mellett?

Milyen lehetőségei, esélyei vannak, hogyan tudnak ezek a vállalkozások hosszú távon fennmaradni?

Az biztos, hogy a „hagyományos” kiskereskedelmi egységek, vállalkozások pillanatnyilag nehezebb helyzetben vannak, de nincs szó arról, hogy ezek a kisboltok eltűnének a piacról. A nagy bevásárlóközpontokkal szemben, vannak olyan előnyeik, amelyek biztosítják a fennmaradásukat, szükségességüket és hasznosságukat. Ezek a „hagyományos” boltok, sokkal vevő centrikusabbak, családiasabb hangulatúak, sok esetben helyi termékeket kínálnak a fogyasztóknak, földrajzi elhelyezkedésük előnyt jelent, és közvetlenebb kapcsolatokat tudnak kialakítani a fogyasztói körrel. Árpolitikában nem tudnak versenybe szállni a modern üzletláncokkal, de minőségi-, és helyi termékek kínálatában már igen. Egyre inkább fontos és még fontosabb lesz a fogyasztóknak hogy helyi-, hagyományos termékeket vásároljanak, hogy minél rövidebb ellátási láncokat helyezzenek előtérbe, lehetőség szerint bió termékeket fogyasszanak.

Véleményem szerint, kisebb befektetéssel is (modernebb kivitelezésű bolthelyiségek, nagyobb és változatosabb kínálat, gyorsabb kiszolgálás, a helyi szociális-, kulturális életbe való bekapcsolódás, pl. helyi vásárokon való részvétel, kóstolók, termékbemutatók, promóciók, folyamatos kirakatrendezés, stb.) a „hagyományos” kisboltok vonzóbbak lehetnének, több fogyasztót megnyernének és ezáltal jobb pénzügyi teljesítményt is érnének el. Ugyanakkor, a hosszú távú befektetések, a tárgyi eszközök felújítása, újabbak beszerzése, a tevékenység kibővítése hozzásegítené a vállalkozásokat a pénzügyi teljesítményük növeléséhez.

Első és legfontosabb lépésként javasolnám bevezetni Romániában, a saját tőke védelmét célzó intézkedést, előírást (a magyar Ptk. előíráshoz hasonlóan), amely kötelezővé tenni a tulajdonosok számára a különböző intézkedések elrendelését hosszabb idejű és jelentős (a törzstőkéhez viszonyítva) negatív saját tőke esetében.

## FELHASZNÁLT IRODALOM

1. Birher I. – Pucsek J. – Sándor L. – Sztanó I. (2006): A vállalkozások tevékenységének gazdasági elemzése, *Perfekt Kiadó*, Budapest
2. Böcskei E. (2012): Pénzügyi eszközmenedzsment a controlling szolgálatában. A Controller, Complex Kiadó Jogi és Üzleti Tartalomszolgáltató Kft. 2012/6-7. pp. 6-12. ISSN 1785-7686
3. Fenyves V. – Zsidó K. E. (2014): Analysis of liquidity risk among a Hungarian and a Romanian region's enterprises, *Közgazdász Fórum*, Vol. 18 (118) pp. 34-56.
4. Korom E. (2007): Teljesítményértékelés a szolgáltató szektorban, Budapesti Gazdasági Főiskola – Magyar Tudomány Napja
5. Lebas, M. (1995): Oui, il faut définir la performance, *Revue Francaise de Comptabilité*, Juillet-août, pp. 66-71
6. Lengyel M. T. (2013): Kutatástervezés, *Médiainformatika kiadványok, Korszerű információtechnológiai szakok magyarországi adaptációja, TÁMOP -4.1.2-A/1-11/1-2011-0021*, Eger
7. Lorino, P. (1997): Méthodes et pratiques de la performance : le guide de pilotage, Paris
8. Majoros P. (2006): A kutatómódszertan alapjai: Tanácsok, tippek, trükkök (nem csak szakdolgozat íróknak). *Perfekt Kiadó*, Budapest, ISBN: 978 963 394 584 1
9. Musinszki Z. (2013): Mit mutat a mérleg? A hányados elemzés alapjai és buktatói I.rész. *Controller Info* I. évf. 12. szám pp. 20-26.
10. Nábrádi A. – Pető K. (2009): Különböző szintű hatékonysági mutatók, Tartamkísérletek a mezőgazdaság szolgálatában. *Debreceni Egyetem Kutató Központja*, Debrecen, pp. 1-21. ISBN 978-963-473-292-1
11. Neely, A. – Gregory, M. – Platts, K. (1995): Performance measurement system design – A literature review and research agenda, *International Journal of Operations & Production Management*. Vol. 15 No. 4. Pp. 80-116. MCB University Press.
12. Park, H. S. – Jun, C.H. (2009): A simple and fast algorithm for K-medoids clustering, *Expert Systems with Applications* 36 (2009) 3336–3341.
13. Porter, M. E. (1998): Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance, *Free Press*, New York
14. Pritchard, R. D. (1990): Measuring and improving organizational productivity: a practical guide, *Prageger*, p. 248, New York
15. Rappaport, A. (1998): Creating Shareholder Value – A Guide for Managers and Investors, 2. ed., *The Free Press*
16. Ristea, M. (2003): Contabilitatea rezultatului intreprinderii, *Ed. Economica*, Bucuresti
17. Rolstadls, A. (1995): Performance Management – A Business Process Benchmarking Approach, *Chapman & Hall*, London

18. Sajtos L. (2004): A vállalati marketingteljesítmény értékelésének többdimenziós megközelítése és alkalmazása a Magyarországon működő vállalatok körében, PhD. értekezés, Budapesti Corvinus Egyetem, Budapest
19. Sajtos L. – Mitev, A. (2007): SPSS kutatási és adatelemzési kézikönyv, *Alinea Kiadó*, Budapest
20. Sandhya, H. – Surya, P.V. (2015): K-medoid clustering for heterogeneous data sets, *4th International Conference on Eco-friendly Computing and Communication Systems (ICECCS)*, *Procedia Computer Science* 70 (2015): pp. 226-237
21. Schleicher N. (2007): Kvalitatív kutatási módszerek a társadalomtudományokban, BKF jegyzet. *Századvég*, Budapest. ISBN: 963 734 053 6
22. Tompa T. (2017): Klaszteranalízis, Miskolci Egyetem, Gépészmérnöki és Informatikai Kar, Miskolc, elérhető: [https://users.iit.uni-miskolc.hu/~tompa/KorszeruInfTech/2\\_CA.pdf](https://users.iit.uni-miskolc.hu/~tompa/KorszeruInfTech/2_CA.pdf) , letöltés dátuma: 2018.08.29



Nyilvántartási szám: DEENK/301/2018.PL  
Tárgy: PhD Publikációs Lista

Jelölt: Zsidó Kinga Emese  
Neptun kód: HMD64A  
Doktori Iskola: Ihrig Károly Gazdálkodás- és Szervezéstudományok Doktori Iskola  
MTMT azonosító: 10044905

### A PhD értekezés alapjául szolgáló közlemények

#### Folyóiratcikkek, tanulmányok (11)

1. Kondorosí, F., **Zsidó, K. E.**: Pénzügyi kontrolling a vállalkozások versenyképességének szolgálatában.  
*Controller Info. Különszám*, 157-164, 2017. ISSN: 2063-9309.
2. **Zsidó, K. E.**, Ştefanescu, D.: Sustainability and performance in trade sector.  
*Revista Economia Contemporană*. 2 (3), 228-238, 2017. ISSN: 2537-4222.
3. **Zsidó, K. E.**, Fenyves, V.: Application of "traditional" and "new" approach methods in business performance measurement.  
*Cross-Cultural Management Journal*. 17 (1), 51-57, 2015. ISSN: 2286-0452.
4. Böcskei, E., Fenyves, V., **Zsidó, K. E.**, Bács, Z.: Expected Risk Assessment-Annual Report versus Social Responsibility.  
*Sustainability*. 7 (8), 9960-9972, 2015. EISSN: 2071-1050.  
DOI: <http://dx.doi.org/10.3390/su7089960>  
IF: 1.343
5. Fenyves, V., Tarnóczy, T., **Zsidó, K. E.**: Financial Performance Evaluation of Agricultural Enterprises with DEA Method.  
*Procedia Economics and Finance*. 32, 423-431, 2015. ISSN: 2212-5671.  
DOI: [http://dx.doi.org/10.1016/S2212-5671\(15\)01413-6](http://dx.doi.org/10.1016/S2212-5671(15)01413-6)
6. **Zsidó, K. E.**, Gróf, P.: Gazdasági (kereskedelmi) tevékenységek teljesítménye.  
*Acta Scientiarum Socialium*. 44, 111-118, 2015. ISSN: 1415-6814.
7. **Zsidó, K. E.**: Historical overview of the literature on business performance measurement from the beginning to the present.  
*Apstract*. 9 (3), 39-46, 2015. ISSN: 1789-221X.  
DOI: <http://dx.doi.org/10.19041/apstract/2015/3>
8. **Zsidó, K. E.**: Vállalati teljesítménymérés "hagyományos" és "új" módszerekkel.  
*Controller Info*. 3 (2), 57-61, 2015. ISSN: 2063-9309.





9. **Zsidó, K. E.:** Comparative analysis of Hungarian and Romanian companies liquidity situation.  
In: Challenges in the Carpathian Basin - Global challenges, local answers. Ed.: by Csata Andrea, Fejér-Király Gergely, György Otília, Kassay János, Nagy Benedek, Tánczos Levente-József, RISOPRINT, Cluj-Napoca, 363-371, 2014. ISBN: 9789735312879
10. **Zsidó, K. E.:** Hungarian and Romanian companies financial and liquidity situation in the light of economic crisis.  
*Annals of the University of Oradea Economic Science. 1*, 968-977, 2014. ISSN: 1222-569X.
11. Fenyves, V., **Zsidó, K. E.:** Likviditási kockázat vizsgálata egy magyarországi és egy romániai régió vállalkozásainak körében.  
*Közgazdász Fórum. 17* (4-5), 34-56, 2014. ISSN: 1582-1986.

**A közlő folyóiratok összesített impakt faktora: 1,343**

**A közlő folyóiratok összesített impakt faktora (az értekezés alapjául szolgáló közleményekre):  
1,343**

A DEENK a Jelölt által az iDEa Tudóstérbe feltöltött adatok bibliográfiai és tudománytermetriai ellenőrzését a tudományos adatbázisok és a Journal Citation Reports Impact Factor lista alapján elvégezte.

Debrecen, 2018.09.11.

