A Huawei Magyarország Kft. Mérlegeinek elemzése

Belső konzulens: Dr. Borzán Anita
Név: Kozma Illés Zoltán
Szak: Mérnöök-közgazdász

2017
Alulírott Kozma Illés Zoltán büntetőjogi felelősségem tudatában nyilatkozom, hogy a szakdolgozatomban foglalt tények és adatok a valóságnak megfelelnek, és az abban leírtak a saját, önálló munkám eredményei.

A szakdolgozatban felhasznált adatokat a szerzői jogvédelem figyelembevételével alkalmaztam.

Ezen szakdolgozat semmilyen része nem került felhasználásra korábban oktatási intézmény más képzésén diplomaszerzés során.

Tudomásul veszem, hogy a szakdolgozatomat az intézmény plágiumellenőrzésnek veti alá.

Budapest, 2017. május 15.

[Untenszerű írás]

---------------------------------------------

hallgató aláírása
Tartalom

Bevezetés ......................................................................................................................................... 3

1. A Huawei Technologies Hungary története és tevékenységi köre ........................................... 4

1.1 A magyar divízió tevékenységi köre és elhelyezkedése az anyavállalat hierarchiájában .... 7

1.2 A telekommunikációs szektor gazdasági karakterisztikái ......................................................... 9

2. A vállalkozás számviteli politikája .............................................................................................. 11

3. A gazdasági elemzés eszközei .................................................................................................. 13

3.1 A mérlegelemzés, mint a társaságok értékelésének legfőbb eszköze ...................................... 15

4. A Huawei Technologies Hungary beszámolójának elemzése .................................................. 16

4.1 Az eszközállomány változásának vizsgálata .............................................................................. 17

4.2 A Források állományának változása ......................................................................................... 20

4.3 Horizontális mutatók ....................................................................................................................... 22

4.4 A mérlegételek részletes elemzése relatív eltérések módszerével ........................................... 23

5. A vállalat pénzügyi helyzete ....................................................................................................... 24

5.1 A likviditás elemzése ..................................................................................................................... 25

5.2 A Cash flow kimutatás elemzése ............................................................................................... 26

6. A jövedelmezőségi helyzet változása ......................................................................................... 29

6.1 Cash flow kimutatás jövedelmezőségi mutatói ........................................................................ 31

6.2 A bevételarányos jövedelmezőség elemzése ......................................................................... 32

6.3 A tőkearányos jövedelmezőség alakulása ................................................................................. 32

6.4 Jövedelmezőség az élőmunka arányában ................................................................................... 34

6.5 Eszközarányos jövedelmezőségi mutatószámok vizsgálata ...................................................... 34

7. Hatékonyság vizsgálat ................................................................................................................... 36

7.1 A gazdasági hatékonyság komplex elemzése ............................................................................ 39

7.2 Parciális hatékonysági mutatók vizsgálatá ............................................................................... 40

8. A magyar divízió és a Huawei Technologies Co. gazdálkodásának összehasonlítása ............ 45

Összefoglalás .................................................................................................................................... 47
Irodalomjegyzék ............................................................................................................................ 49
Internetes források .......................................................................................................................... 49
Ábrajegyzék ...................................................................................................................................... 50
Mellékletek ......................................................................................................................................... 52
1. A Huawei Technologies Kft. egyszerűsített éves mérlege ....................................................... 52
2. Képletgyűjtemény ......................................................................................................................... 54
3. A Huawei Technologies Kft. eredménykimutatása .................................................................. 56
4. Az Eurostat GDP adatai országonként ..................................................................................... 58
5. A Huawei Technologies Co. üzleti jelentésének összefoglalás adatai .................................... 59
6. A Huawei Technologies Co. konszolidált üzleti jelentése 2014 ........................................... 60
7. A Huawei Technologies Co. konszolidált üzleti jelentése 2015 ........................................... 61
8. A Huawei Technologies Co. konszolidált üzleti pozíció értékelése 2014 ......................... 62
9. A Huawei Technologies Co. konszolidált üzleti pozíció értékelése 2015 ......................... 63
Bevezetés

Magyarország az utóbbi évek gazdasági stabilizációját követően talán több multinacionális vállalkozást vonz, mint korábban bármikor. Dolgozatomban egy olyan társaság hazai divíziójával foglalkozom, amely már tíz éve hazánkban tevékenykedik, és az elmúlt tíz évben komoly fejlődésen ment keresztül mind a hazai tevékenységet, mind az anyacég világszínvonalban elért eredményeit illetően.

A céget megismervé egy stabilan, hatékonyan működő vállalatként értékeltem, és a tanulmányaim alatt szerzett információk alapján egyre jobban érdeklődni kezdtém aziránt, hogy a siker vajon a viszonylag kevés ideje működő ágazat robbanásszerű fejlődésének egyedüli következménye-e, illetve mennyire van hatással a gazdálkodási stratégia erre a sikerre. A kérdések megválaszolásának módjaként a beszámoló-elemzést választottam. Tekintve, hogy a 2013-as évtől a 2015-ös évig terjedő időszak meghatározó a vállalat, és az anyavállalat életében egyaránt, ezt az időszakot szeretném elemezni. Az elemzést többségében számolt adatokkal és ahol szükséges, szemléltető ábrák segítségével végzem.

Elsőként a társaságról és tevékenységéről nyújtok átfogó képet a folyamatok könnyebb megértése érdekében, majd az elméleti alapok ismertetése után haladok a gyakorlati elemzés felé, továbbá általános információk bevonásával. A vagyoni helyzet vizsgálata után a pénzügyi, a jövedelmezőségi és a hatékonysági elemzésre kérül sor. Ezen kívül kitér a telekommunikációs szektorra érvényes sajátosságokra is, valamint a globális viszonylatban működő Huawei Technologies Co. beszámolójának főbb vonalaival is összevetem a hazai értékeket, természetesen főleg a változások arányait értékelve.

Célom, hogy a szakdolgozat jellegén kívül egy, a vállalat pénzügyi részlegének munkáját is esetlegesen segítő elemzést készítek, amely a jövőben döntések előkészítésében is eszköz lehet. Ennek megfelelően tényszerűen, a tanulmányaim során kapott tudást lehető legpontosabban alkalmazva szeretnék értékelni, majd javaslatot tenni intézkedésre és további vizsgálatra.
1. A Huawei Technologies Hungary története és tevékenységi köre

Az 1980-as években Kína modernizálni szerette volna a fejletlen telekommunikációs infrastruktúráját, ezért tendereket írt ki a döntően telefónközpont kapcsolóberendezések modernizálásával kapcsolatban. Néhány kínai cég más nemzetiségű, többnyire nyugat-európai és amerikai cégekkel kötött megállapodást. Az előbbi próbálkozások mellett a Huawei hazai munkaerőre alapozva saját fejlesztéssel ért el sikereket és jelentős előnyt.

Az alapító Ren Zheifeng egykori katonatiszt és katonai célra fejlesztő vállalat második embere máig a cég első számú irányítója, 1,42 % saját részvénnyel. A társaság vezetői többnyire hasonló módon rendelkeznek részesedéssel, alkalmazotti tulajdonban lévő társaság a hivatalos forma.

Az 1987-ben alapított cég mai székhelye Sencsen városában található, jelenleg globálisan körülbelül 176.000 főt alkalmaz. Az Ericsson 2012-es beelőzése óta a világ legnagyobb telekommunikációs berendezéseket gyártó vállalkozása, de a The Economist és több más forrás is az utolsó két év távlatában végzett elemzései alapján a világ elsőszámú telekommunikációs cégeként tartja számon. Termékeit az összlakosság közel 30 %-a használja valamilyen formában, a világ 50 legnagyobb telekommunikációs szolgáltató vállalkozása közül pedig legalább 45-tel áll kapcsolatban. Több mint 140 országban van jelen, 5,7 milliárd USD profitot termelt a 2015-ös évben. A modern kommunikációs hálózatok minden részegységére gyárt berendezéseket, gyakran az iránymutatóan új, saját fejlesztéseket alkalmazva.

Kezdetben nagyjából 600 fős fejlesztői létszámmal a vállalati telefon alközpontok eladása és továbbfejlesztése volt a fő profil, azonban az 1993-ban bemutatott C&C08 kód nevű kínai piacon egyedülálló, de világviszonylatban is élmezőnye sorolható számítógép vezéreltet kapcsolórendszer nyomán ugrásszerű fejlesztési és piacszerzési lépések valósultak meg. Hamarosan a kínai hadseregkel is fontos együttműködés kezdődött, utóbbi főleg a nemzetbiztonsági szempontból rendkívül fontosnak megítélt saját fejlesztéseknek köszönhetően. Az 1996-os évben a kínai kormány hivatalosan is megtiltotta külföldi berendezések használatát, ami az akkor már jelentős kapacitással rendelkező vállalat fejlődésére újabb katalizátorként hatott.
Az 1997-ben érkezett komolyabb hongkongi Hutchison Whampoa megrendelésnek köszönhetően vette kezdetét a nemzetközi jelenlét, ami egyben a GSM alapú vezetéknelküli berendezések bevezetésének éve is. Egy évvel később 5 éves együttműködési megállapodás született az IBM-mel, ami leginkább a cég strukturális fejlődésének elősegítését célozta meg.

2004-ben és 2005-ben a Telfort és Vodafone európai szolgáltatókkal kötött szerződése révén először haladta meg a külföldi szerződések bevétele a belföldi piacét és hosszútávú együttműködés vette kezdetét a Vodafone beszállítójaként (1. ábra).

1.ábra: Huawei eszközök a mobil távközlésben
Forrás: Huawei belső anyag

A Norvég TeliaSonera szolgáltató részére a világ egyik első LTE hálózatának kiépítésével és az első E2E 100 Gigabájtos router-gerinchálózati kapcsolat megvalósításával világszínvonalban iránymutató telekommunikációs céggé vált a 2009-es évben, amit az elmúlt években elért fejlesztéseivel erősített meg.
Az eszközök gyártása mellett a cég hálózatépítési, támogatási és egyéb mérnöki szolgáltatásokat nyújt ügyfeleinek, ami a nemzetközi tapasztalatokat hasznosítva a hasonló támogatási szolgáltatások ár-érték arányban rendkívül kedvező alternatívája.

Jelenleg a British Telecom partnereként az 5G szabvány egyik fő fejlesztője, a 2017 február végén tett bejelentés szerint sikereket érve el egy a technológiában új hálózat multiplexelési eljárás – az OFDM eljárás továbbfejlesztett szeletekre bontó mechanizmusának továbbfejlesztett verziója segítségével. A vállalat a tervek szerint több mint 400 millió euróval járul hozzá a fejlesztéshez és a tervek szerint 2020-ban indulnak az első 5G teszthálózatok.

2007 első negyedévében jelentek meg az első saját gyártású mobiltelefonok. Értéküköz viszonyítva rendkívül alacsonyra pozicionált ár volt a legkomolyabb eszköz a bevezetéshez. A kínai termékekkel és azok minőségével kapcsolatos fogyasztói előítéletek felülírását célzóan kiemelten fontos mind a termékminőség, mind a garancia feltételeinek átlagos szint felett tartása. Mára, az előbbieknek és rendkívül hatékony marketing stratégiának köszönhetően a harmadik legnagyobb a fogyasztói piacra szánt mobilkommunikációs eszközök gyártói között, a 2015-ös évet százmilliót meghaladó eladott eszköz darabszámmal zárta.

Az alapítás utáni 3 évet leszámítva a vállalat jelentős kutató-fejlesztő munkát végez. 1999 óta működnek Huawei K+F központok is világszerte. Kíná és Bangalore után 2000-ben Stockholmban, majd hamarosan 4 új központtal az USA-ban kezdődtek komoly fejlesztések. Mára összesen 16 Huawei K+F központ működik, ezekkel együtt a cég 36 fejlesztési központban vesz részt az innovációs munkában. A fejlesztés igen jelentős, 10% feletti bevétel arányos költséghányaddal folyik, a 170.000 ezres dolgozói létszámból több mint 76.000 fő dolgozik a területtel kapcsolatos pozíciókban. 6,4 milliárd dollárnak megfelelő az eddigi K+F befektetések összege, ami évről évre gyarapodik. Az fejlesztéssel kapcsolatos törekvések alapján, a komolyabb szakmai lapok jelenleg a világ nyolcadik leginnovatívrabb cégeként tartják számon a vállalatot.
1.1 A magyar divízió tevékenységi köre és elhelyezkedése az anyavállalat hierarchiájában

A budapesti iroda 2005. július 26-án kezdte el működését 37.000 e forint törzstőkével és 3 fős létszámmal. A székhely elsődleges célként a hazai nagy szolgáltatókkal történő kapcsolat kiépítését és a szolgáltatóknál működő eszközök helyi támogatását tűzte ki. Jelenleg 300 millió USD befektetéssel az országban működő második legnagyobb kínai befektetőként, hozzávetőlegesen 330 fő saját alkalmazottal és több mint 2.000 fős alvállalkozói létszám bevonásával üzemel.

A közép-európai régióban a világ összlakosságának átlagát tekintve magas a lakosság általi, a gyártó által biztosított eszközök használata aránya, ezért a régióban működő irodák működése kiemelten fontos a cég szempontjából annak ellenére is, hogy a magyarországi bevételek az összes bevétel csekély részét adják.

A társaság minden nagyobb hazai telekommunikációs szolgáltató céggel szerződésben áll eszközök, berendezések szállítása, ezek támogatása és általános hálózatüzemeltetési támogatás formájában. A magyar mobiltelefons kapcsolatok legalább 50 százalékban közvetlenül a vállalkozás által gyártott eszközök segítségével zajlanak, 2,1 millió magyar háztartás vezetékes internet ellátásában szerepelnek Huawei eszközök, berendezések, vagy jöttek létre teljesen Huawei kivitelezéssel. Az európai 112 segélyhívó szolgáltatás hazai üzemeltetéséhez hivatalos beszállító és az elektromos szolgáltatásokhoz is szállít berendezéseket. Az MVM Net Zrt. ezekhez kapcsolódó 450 MHz-en működő LTE felügyeleti rendszer kiépítését is a vállalat végezte el a 2016-os évben.

Magyarország földrajzi helyzete révén több nagy cég logisztikai rendszerének stratégiai központja, a Huawei választása is hazánkra esett. 2009-ben nyílt meg európai logisztikai és ellátó központja, ahol kezdetben a Kínában gyártott szolgáltató oldali berendezések összeszerelése, raktározása majd később a visszáru kezelés és az alkatrészek javítása kezdődött el. A cég második legnagyobb elosztó központjaként jelenleg innen 55 ország eszközelőlésére folyik. A 2016-os évben 3 milliárd dollár értékű forgalom bonyolításához tartozó eszközmozgáshoz járult hozzá ez a központ (2. ábra).
Az előzőek mellett az egészségügyben, a közlekedés és egyéb állami területeken is meglévő kivitelezések és eszközszállítások mutatnak jellemző, de nem teljes képet a Magyarországon folyó tevékenységről, illetve ennek átfogó jellegéről és méretéről.

1.2 A telekommunikációs szektor gazdasági karakterisztikái

A telekommunikáció, mint szektor és annak kialakulása az utóbbi százötven év történéseihez köthető, ami szervesen kapcsolódik a gazdasági értelemben vett sajátosságaihoz.

Míg számos gazdasági szektor hosszú idő óta működik és tevékenységéhez az idő során a fejlesztések specifikációi mellett esetleg dokumentált, több száz évenkénti információ áll rendelkezésre, addig a távközlés esetében legfeljebb 150 évenként tapasztalatra lehet szó. Két alapvető fejlődési üteme az 1876 után kialakult telefonthálózatok nyomán és az utóbbi 25 évben egyre általánosabban felhasznált mobilkommunikációs lehetőségekkel változott és tevékenységében a porteri értéklánc elemei is ennek megfelelően, a technológia fejlődésének gyors ütemében és ennek megfelelően, a technológia fejlődésének gyors ütemében módosulnak. Gyors alkalmazkodásra és kisebb nagyobb változásra szinte minden technológiaáltalazatok szükség van.

3. ábra: A mobil távközlés technológiáinak elmúlt évekbeli és várható felhasználása

Forrás: https://www.ovum.com/press_releases/lte-dominate-m2m-market-2021/

A mobil távközlési technológiák felhasználásának tényleges és várható alakulásáról a szektoron belül megállapítható, hogy az utóbbi évek leglátványosabb és az üzleti eredményre leginkább ható generáció váltásai a vezetéknélküli technológiák, ezen belül is a GSM alapú szabványok fejlődése nyomán alakultak. Az utóbbi évek tekintetében az LTE hálózatok kiépítése volt a feladat minden mobilszolgáltató számára (3. ábra).

4. ábra: A Vodafone Magyarország Zrt. kiemelt vagyonelemeinek és költségeinek alakulása 2010-től (e Ft)

Forrás: saját szerkesztés a http://e-beszamolo.im.gov.hu adatai alapján

Az értéksökkenési leírás mértékének csökkenése jelzi az eszközök piaci értékének néhány éven belül bekövetkezett árskínvonal csökkenését. Általános, már gyengülő tendencia volt az utóbbi években, hogy technológiától függetlenül az aktuális évi csúcskategóriás eszközök ára is csökkent, amit a kínai gyártók piaci pozícióinak erősödése és ezzel az alacsonyabb árú berendezések elterjedése idézett elő.

A Vodafone LTE projectje szempontjából megállapítható a beruházások révén hirtelen megugró műszaki gép és az ezzel együtt mozgó összes tárgyi eszköz. Ez rámutat arra, hogy a Vodafone és általában a telekommunikációs cégek tárgyi eszközeit milyen nagy
mértékben a műszaki gépek teszik ki. A minimális céltartalék képzés utal a project kivitelezéséhez, valószínűleg az évközi bevétel mellett a munkákhöz szükséges biztosíték létrehozására, de jól mutatja azt is, hogy a viszonylag nagyarányú befektetést a cég túlnyomórészt a bevételeiből finanszírozni tudja, vagyis a komoly befektetés jelentős bevételt is eredményez. Az előzőek, vagyis a hullámszerűen, időlegesen szükségszerűvé váló beruházások, a nagy arányú műszaki berendezés és a jelentős bevétel egyaránt a szektor sajátosságaihoz tartozik, amely a legtöbb, a szektorban tevékenykedő cég mérlegén egyértelműen felismerhető.

2. A vállalkozás számviteli politikája

A 2000 évi magyar számviteli rendszert szabályozó C. törvénynek megfelelően minden beszámoló készítésre kötelezett cégnek a megalakulástól számított 90 napon belül le kell fektetnie a számviteli politikáját. A számviteli politika lényegében döntések összessége, a számviteli politikában a törvényileg választható módszerek és lehetőségek közül a vállalkozás számára legmegfelelőbbek kerülnek rögzítésre a vezetői döntések alapján. A rögzítés után a vállalkozásra nézve kötelező érvényű eltérés csak a politika megváltoztatása után, annak elfogadásával lehetséges, betartásáért minden esetben felelős személy kerül kijelölésre. A számviteli politika megváltoztatására hivatalosan a kijelölt felelős személy tehet javaslatot.

A vállalat számviteli politikájában megfogalmazott elvek a tartalmi tagolódás szerint:

- A politika bevezetőjében a vállalat a céljait és a gazdasági tevékenységéhez tartozó alapvető információkat ismerteti.
- Minden kettős könyvvitelt vezető vállalkozás a bizonylati elv alapján a bizonylati fegyelem betartásával olyan számlarendet köteles készíteni, amely az egységes számlakeret előírásainak megfelelően hiteles, átfogó képet ad mind a vagyoni, mind az eredményességi helyzetéről.

A vállalat, a törvényi szabályozásnak megfelelően éves beszámolót készít.

Nem él a beszámolóban törvényileg engedélyezett új pontok felvételének lehetőségével.
A mérleg minden évben az üzleti év december 31-i fordulónapjára vonatkoztatva készül, az elkészülténk határideje pedig április 30.

A befektetett eszközöket könyv szerinti értékkel veszi nyilvántartásba, ami kizárólag a terv szerinti, vagy terven felüli értéksőkkenéssel módosul. A vásárolt készletekről a cég folyamatos nyilvántartást vezet, amit FIFO eljárással kezel.

A vállalat a bekerülő devizát, devizás követeléseit, illetve a kötelezettségeket a bekerülés napjára, vagy szerződésben foglalt teljesítés napjára vonatkozó árfolyamon átszámitott forintértéken nyilvánítja. A vásárolt devizát vásárlási értéken tartja nyilván. A számitáshoz a Magyar Nemzeti Bank árfolyamát használja.

A társaság összköltség eljárású eredménykimutatást készít.

A 100 000 Ft alatti tárgyi eszközök egyösszegben, azonnal kerülnek leírásra. A vállalat akkor számol el terven felüli értéksőkkenést, ha az eszköz maradványértéke jelentősen eltér a piaci értékétől, nem használható tovább rendeltetésének megfelelően, vagy megsemmisül. Immateriális javak és tárgyi eszközök esetében, az aktiválás utáni maradványértékől kiindulva kerül elszámolásra terv szerinti értéksőkkenés, ami lineáris módszerrel történik. Mivel az eszközök specifikációi egymástól rendkívüli mértékben eltérhetnek, azok várható élettartama egymástól függetlenül egyedileg kerül meghatározásra. A maradványértéket előírt immateriális javaknál, vagy tárgyi eszközöknél további értékvesztés nem számolható el.

A vállalat a folytonosság elvét követi az értékelési gyakorlat folyamán. Minden az adott évben felmerült, a mérlegkészítés időpontjáig megismert értékvesztést figyelembe vesz.

A cég a megbízható és valós képét jelentős mértékben befolyásoló hibának minősíti, ha a könyvvizsgálói jelentésben összegzett hibák együttes értéke meghaladja a mérlegfőösszeg 2 százalékát és az eredményt lényegesen befolyásoló hibaként kezeli azt, ha a feltárás évét megelőző évben számított saját tőkét legalább 20 százalékkal módosítja.

A forgalmának mértékéből adódóan a társaság könyvvizsgálatra kötelezett, melyet a KPMG Hungária Kft. végez.
3. A gazdasági elemzés eszközei

„A vállalati elemzés célja, hogy feltárja és értékelje azokat a körülményeket, amelyek befolyásolják a vállalkozás gazdálkodását, segítve ezzel a vállalati célok meghatározását és a helyes célok elérését”

A vállalat működéséről részletes és tisza képre van szükség ahhoz, hogy a vezetés megfelelő döntéseket hozhasson, vagy különböző ellenőrzések eredményei megalapozottak lehessenek. A szükséges döntések észrevételéhez, a megfelelő döntési alternatíva időzítéséhez, majd ezek végrehajtása után a kiértékeléshez elemzés által kapott adatok megléte szükséges. Az elemzés tudományos alapja a dialektika, a változás tudománya. Az értékelések során összetett, dinamikus szemléletmódra van szükség.

Érdekeltek lehetnek a vállalat helyzetét illetően természetesen a tulajdonosok is, akik a befektetésük sikereségére, stabil vagyoni alapjaira kíváncsiak, de hasonlóan fontos az információk megléte az esetleges befektetők számára is a befektetés kockázatának valós megítélésehez. Az előző két csoport számára a kimutatások leginkább a tulajdonosi ellenőrzés csatornáján keresztül készülnek.

A vállalkozás vezetői számára az operatív döntésekhez szükséges és a hitelezők számára készülő többnyire rendszeres elemzések általában a belső ellenőrzés részeként zajlanak, ahogyan az időszakosan készülő partnereknek, vagy munkavállalóknak, vagy a vállalat környezetének szánt jelentések is.

Az elemzés alapvető módszerei lehetnek:

1. A belső folyamatok tartalmi értékeléséhez az analízis-szintézis módszerét használhatjuk. A módszerrel először az analízist végezzük el, azaz elemi egységeire bontjuk a folyamatot, majd a részegységeket egyenként vizsgáljuk, értékeljük. Ezután következik a szintézis, ami a részegységek meghatározott elv szerinti egyesítését jelenti. Fontos megjegyezni, hogy a szintézis nem az analízis ellentétét jelenti, hanem olyan rendszer szerinti egyesítést, amelyben az elemek közötti kapcsolatok rendszere is követhető. A részegységek, ezek elemei és kapcsolatának ismeretében a hibák okozati összefüggései is felismerhetők.

2. A különböző eredmények és adatok megismerése után a következtetések által juthatunk az új tételekhez, vagyis a szükséges változásokhoz vezető lépéseket feltárásához. Deduktív következtetésről beszélhetünk akkor, ha a megismerésünk folyamata egy általánostól a speciálisabb irányába halad. Induktív lehet egy következetés, ha a következtetéssel egy egyedi helyzetet az általános rendben helyez el, az analogikus látásmód pedig arról szól, hogy több jelenség hasonló jegyeinek egyezéséből további egyezésekre következtethetünk.

Deduktív következtetésről beszélhetünk akkor, ha a megismerésünk folyamata egy általánostól a speciálisabb irányába halad. Induktív lehet egy következetés, ha a következtetéssel egy egyedi helyzetet az általános rendben helyez el, az analogikus látásmód pedig arról szól, hogy több jelenség hasonló jegyeinek egyezéséből további egyezésekre következtethetünk.

3. A változások, eltérések értékeléséhez elengedhetetlen az összehasonlítás. Az összehasonlítás lehet különböző időpontokból, helyekről kapott adatok viszonyítása, de lehet például két konkrét vállalat bizonyos szempontok szerinti összemérése is. Jellemzően jelentkezhet az árváltozás, a volumen változás és az összetétel változás az összehasonlítás eredményét torzító tényezőjeként, ezek kiszűrése az elemzés során egyformán fontos.

Az elemzések többféle szempont szerint csoportosíthatók. Átfogott időtáv szerint operatív és távlatos elemzések lehetnek. Előbbi az operatív, a folyamatos rövid és középtávú gazdálkodást segítő tevékenység, míg a távlati elemzés a stratégiai tervezés eszköze.

Különböző megközelítésben is végezhetünk vizsgálatot, ha egy-egy kézzelfogható egység, vagy tényező változását vizsgáljuk meg, ez a műszaki-gazdasági elemzés, vagy gazdasági elemzést is végezhetünk, ha a tényezők értékét vesszük figyelembe.

Statikus és dinamikus is lehet egy vizsgálat, ha annak tárgya egy pillanatnyi állapot, vagy ha egy folyamot elemzünk. Beszélhetünk még periodikus, aperiodikus és egyszeri elemzésről is. Tipikusan statikus elemzés lehet például a mérlegelemzés. Az éves könyvvizsgálói jelentés egy tipikusan periodikus statikus elemzés, de az egyéb célból végzett mérlegelemzés egyedi jelleggel is történhet. Összességében és általánosságban elmondható, hogy az elemzések általában komplexek, nem szigorúan egy-egy kategóriába sorolhatók.

A fentieken kívül abban is adódhat még különbség, hogy döntés előkészítő, a kivitelezést segítő, vagy utólagos értékelő jelleggel hajtjuk végre a vizsgálatot. Leggyakoribb ezek közül az, ha utólagosan értékeljük a folyamatokat. Utólagos értékelésre és a jelen helyzet pontos ismeretére az esetek többségében a döntéseket előkészítő vizsgálatok során is szükség van.
3.1 A mérlegelemzés, mint a társaságok értékelésének legfőbb eszköze

„A beszámloló elemzéséhez a pénzügyi gazdasági elemzés keretein belül azon elemzési módszerek tartoznak, amelyek elsősorban a mérleg és az eredménykimutatás adataira támaszkodva segítenek egy-egy vállalkozás gazdálkodásának megismerésében, jellemző összefüggéseinek feltárásában.”

A beszámloló vagy mérlegelemzésként is ismert elemzés rendszer által a számviteli adatok alapján végezhetünk el vizsgálatot a társaságokat leginkább jellemző információkkal kapcsolatban. Ezek lehetnek:

- vagyoni helyzet alakulása,
- a vállalkozás pénzügyi helyzete,
- jövedelmezőség értékelése,
- a tevékenység hatékonyságának vizsgálata.

A mérleg vizsgálatával kapcsolatban külső és belső mérlegelemzésről beszélhetünk. A kettő között a rendelkezésre álló információ terén van különbség. A számviteli törvény szabályozása szerint minden beszámloló készítésre kötelezett vállalkozásnak nyilvánosságra is kell hoznia a beszámlolót, elegendő adatot szolgáltatva ezzel arra, hogy a külső elemzést bárki elvégezhesse. A belső mérlegelemzéshez belső nyilvántartások, főkönyvi kivonatok, üzleti tervek, szerződések, stb. is rendelkezésre állhatnak. Míg a külső elemzést ellenőrző szervek és üzleti partnerek végzik, addig a belső elemzés többnyire a döntések elősegítésének egyik módszere.

A beszámloló-elemzés eszköze szerint átfogó, vagy részletes lehet. Átfogó elemzés esetén eszköz, illetve forráscsoportok belső összetételének elemzésével jellemző viszonyszámokat kaphatunk, valamint két mérlegétel viszonyításából adódó mutatószámok segítségével is végezhetünk vizsgálatot. A mutatószámok jellegétől függően képezhetünk vertikális és horizontális mutatószámokat is. Horizontális mutatószámok esetében eszközök és forrásokat vetünk össze egymással, míg vertikális érték esetében csak az eszközök vagy csak a források valamilyen értékeit használjuk fel. Ezen mutatószámok leggyakrabban relatív jellegűek, vagyis hányadosként képezzük

---

azokat, de előfordulhatnak abszolút mutatók is, mint például a különbségképzéssel számolható nettó forgatóké.

Az átfogó elemzés eredményén kívül rendkívül hasznos lehet az egyes mérlegételek önálló, részletes elemzése is. A részletes elemzéseket két módszerrel végezhetünk:

- Az abszolút eltérések módszere az előző évhez viszonyított eltérés abszolút összegének meghatározásával és az eltérés tényezőinek meghatározásával kezdődik. Ezután részletező eljárás keretében az eltérések okainak meghatározása és ezek indokoltságának eldöntése következik, majd utolsó lépésként egy esetleges intézkedési javaslat tételével zárul. Bár elvégzése minden adatot tartalmazó mérlegsoron lehetséges, az eltérések okait részletező vizsgálathoz az egyes esetekben a vizsgált társaság részletes adataira lehet szükség, ami külső elemzést végezve nem feltétlenül hozzáférhető.


4. A Huawei Technologies Hungary beszámolójának elemzése

A vizsgált társaság vagyoni helyzetének vertikális és horizontális elemzése a cél, a külső résztvevők számára elérhető, a 2013-2015. közötti üzleti évek nyilvánosságra hozott beszámolói alapján. A rendelkezésre álló információk a mérleg, az eredménykimutatás, a kiegészítő melléklet és annak részeként, a törvényileg szabályozottan kötelező cash flow kimutatás.
A 2016. január 1-től hatályos törvényi szabályozás szerint a beszámolók szerkezete megváltozik, az osztalék elszámolásának EU irányelvekkel való szinkronizálása miatt. Az elemzés során felhasznált beszámolók ezt megelőző szabályozásnak megfelelően készültek, ezért a dolgozatban a jelen szabályozáshoz viszonyítva a vizsgált elemek tekintetében minimális eltérések fordulhatnak elő. Amennyiben ez szükségessé válik, hivatkozásként szerepel az esetleges eltérés.

A vállalat leányvállalati viszonyban áll a Technologies Cooperatief U.A. Hollandiában bejegyzett társasággal. A holland társaság a nemzetközi és hazai szabályozással összhangban konszolidált beszámolót készít, azonban az ebben szereplő plusz információ a dolgozat ismeretanyagára és jelentős mennyisége miatt terjedelmére való tekintettel nem része a vizsgálatnak.

4.1 Az eszközállomány változásának vizsgálata

<table>
<thead>
<tr>
<th>Megnevezés</th>
<th>2013 (e Ft)</th>
<th>2014 (e Ft)</th>
<th>2015 (e Ft)</th>
<th>2014-2013 %</th>
<th>2015-2014 %</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Befektetett eszközök</td>
<td>148 554</td>
<td>174 651</td>
<td>248 866</td>
<td>0,46%</td>
<td>0,79%</td>
</tr>
<tr>
<td>IMMATERIÁLIS JAVAK</td>
<td>3 056</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>0,01%</td>
<td>0,00%</td>
</tr>
<tr>
<td>TÁRGYI ESZKÖZÖK</td>
<td>145 498</td>
<td>174 651</td>
<td>248 866</td>
<td>0,45%</td>
<td>0,79%</td>
</tr>
<tr>
<td>Forgóeszközök</td>
<td>32 145 170</td>
<td>22 012 113</td>
<td>27 429 184</td>
<td>99,50%</td>
<td>99,19%</td>
</tr>
<tr>
<td>KÉSZLETEK</td>
<td>6 504 257</td>
<td>9 970 134</td>
<td>4 260 596</td>
<td>20,13%</td>
<td>44,93%</td>
</tr>
<tr>
<td>KÖVETELÉSEK</td>
<td>23 563 551</td>
<td>9 191 021</td>
<td>18 828 191</td>
<td>72,94%</td>
<td>41,42%</td>
</tr>
<tr>
<td>Követelések áruszállításból és szolgáltatásból (vevők)</td>
<td>2 268 803</td>
<td>4 129 355</td>
<td>11 650 957</td>
<td>7,02%</td>
<td>18,61%</td>
</tr>
<tr>
<td>Követelések kapcsolt vállalkozással szemben</td>
<td>20 482 471</td>
<td>4 454 709</td>
<td>7 124 913</td>
<td>63,40%</td>
<td>20,07%</td>
</tr>
<tr>
<td>ÉRTÉKPAPIRÓK</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>0,00%</td>
<td>0,00%</td>
</tr>
<tr>
<td>PÉNZESZKÖZÖK</td>
<td>2 077 362</td>
<td>2 850 958</td>
<td>4 340 397</td>
<td>6,43%</td>
<td>12,85%</td>
</tr>
<tr>
<td>Aktív időbeli elhatárolások</td>
<td>11 423</td>
<td>5 563</td>
<td>1 455</td>
<td>0,04%</td>
<td>0,03%</td>
</tr>
<tr>
<td>ESZKÖZÖK ÖSSZESEN</td>
<td>32 305 147</td>
<td>22 192 327</td>
<td>27 679 506</td>
<td>100,00%</td>
<td>100,00%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

1. táblázat: A Huawei Technologies tárgyi eszközeinek alakulása (e Ft)
(2013-2015)
Forrás: saját szerkesztés a beszámolók alapján
A társaság eszközállományára vonatkozó adatokat viszonyításokkal és eszközösszekezeteki mutatók segítségével írhatjuk fel. A gyakorlatban legtöbbször a befektetett eszközök vagy a forgóeszközök, illetve valamely konkrét mérlegtétel összehasonlítása történik az összes eszköz mértékéhez.

A vállalat nem tart sem befektetett pénzügyi eszközöket, sem értékpapírokat (1. táblázat). Leányvállalatként tevékenysége kizárólag a logisztikai ellátásra, kivitelezésre, támogatásra, és értékesítésre korlátozódik és az általában meglévő vállalatokon belüli üzemeltetési feladatok egy részét is az anyavállalat segítségével látja el, ami egyéb más egyedi vonásokat is eredményez a vállalat működésében. Az összes eszköz túlnyomó részét a forgóeszközök teszik ki. Az eszközök kevesebb, mint egy százalékát adják a befektetett eszközök, ami összetételében kizárólag tárgyi eszközökből áll.

A szinte kivételesen alacsony befektetett eszköz arány pozitív jelenségként is értelmezhető, ha figyelembe vesszük, hogy ez rendkívül alacsony mértékű tőkeigényességre utal, biztosítva ezzel a tőke gyors megtérülését is. Ugyanez lehetne negatív tulajdonságra utaló jel is, ha a vállalat tőkeerősségét tükrözné. Figyelembe véve azt, hogy egy tőkeerős anyavállalat a tulajdonos, tőkebevonásra szükség esetén könnyen sor kerülhet, az utóbbi eshetőség – véleményem szerint – nem áll fent.

A forgóeszközök magas aránya a vállalat rugalmas működésére utal, tehát rövidtávon is képes lehet alkalmazkodni a megváltozott körülményekhez. Természetesen az, hogy a két viszonyzám kedvező, vagy kedvezőtlen hatásokat tükröz-e, további vizsgálatakat igényel. A forgóeszközök összetételében lényeges változások figyelhetők meg (2. táblázat). A forgóösszegek összességét tekintve viszonyítási alapnak látható, hogy a készletek, ezen belül is az áruk aránya a 2013-as évi több mint kétszeresére nőtt, majd 15,53 %-ra csökkent. Ezzel egyidejűleg a követelések aránya 2014-re több mint 30 százalékpontos változással lecsökkent, majd közel hasonló arányban ismét növekedett.
A követelések csökkenésével fordítottan arányos elmozdulás figyelhető meg a készletekben. Az előzőleg futó hazai lakossági szolgáltató projectek után egy felkészülési időszak következett. A vállalkozás több nagy hazai szolgáltatóval kötött hálózatfejlesztési kivitelezési szerződést, aminek előkészítéseiként a korábbi követelésállomány folyamatos beérkezésével egyidejű áru felhalmozás kezdődött.

Az időszak alatt a pénzeszközökön belül a bankbetétek esetében egyaránt lassú növekedés figyelhető meg. A bankbetétek aránya először megkétszereződött, majd 2,88% ponttal tovább nőtt. Bár lényegesen kisebb összeget érint, de irányában, és valamelyest arányaiban hasonló növekedés látható a tárgyi eszközök esetében is. Önmagában az utóbbi két vagyonelem növekvő tendenciája a vállalat növekedése és likviditása szempontjából kedvezőnek mondható.

Kizárólag a költségek és ráfordítások kapcsán történtek aktív időbeli elhatárolások. A 0,05% alatti elhatárolások bérleti díjakból és közüzemi számlákból tevődtek össze.

A 2013-as év mérlegfőösszegéhez viszonyítva 2014-ben több mint 30% visszaesés látszik, ami a 2015-ös évre -14,32 százalékra mérsékelődik. A vagyonvésztés kedvezőtlen jelenségként értelmezhető a cég vagyonát tekintve, de elképzelhető a tevékenységek összetételében a magasabb fajlagos fedezeti összegű lehetőségek javára történő strukturális változás hatásának érvényesülése is, ha figyelembe vesszük, hogy az évek során a társaság adott eredménye évről évre nagymértékben nőtt.
4.2 A Források állományának változása

<table>
<thead>
<tr>
<th>Megnevezés</th>
<th>2013</th>
<th>Vm</th>
<th>2014</th>
<th>Vm</th>
<th>2015</th>
<th>Vm</th>
<th>2015</th>
<th>Vm</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Saját tőke</td>
<td>1 866 596</td>
<td>5.78%</td>
<td>3 010 207</td>
<td>13.56%</td>
<td>5 321 842</td>
<td>19.23%</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>JEGYZETT TŐKE</td>
<td>37 000</td>
<td>0.11%</td>
<td>37 000</td>
<td>0.17%</td>
<td>37 000</td>
<td>0.13%</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>JEGYZETT, DE MÉG BE NEM FIZETETT TŐKE</td>
<td>0</td>
<td>0.00%</td>
<td>0</td>
<td>0.00%</td>
<td>0</td>
<td>0.00%</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>TŐKETARTALÉK</td>
<td>1 973</td>
<td>0.01%</td>
<td>1 973</td>
<td>0.01%</td>
<td>1 973</td>
<td>0.01%</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>EREDMÉNYTARTALÉK</td>
<td>-15 090 737</td>
<td>-46.71%</td>
<td>-13 372 376</td>
<td>60.26%</td>
<td>-11 028 767</td>
<td>39.84%</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>LEKÖTÖTT TARTALÉK</td>
<td>15 200 000</td>
<td>47.05%</td>
<td>14 000 000</td>
<td>63.08%</td>
<td>12 000 000</td>
<td>43.35%</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>ÉRTÉKELÉSI TARTALÉK</td>
<td>0</td>
<td>0.00%</td>
<td>0</td>
<td>0.00%</td>
<td>0</td>
<td>0.00%</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>ADOZOTT EREDMÉNY</td>
<td>1 718 361</td>
<td>5.32%</td>
<td>2 343 610</td>
<td>10.56%</td>
<td>4 311 635</td>
<td>15.58%</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Céltartalékok</td>
<td>942 553</td>
<td>2.92%</td>
<td>1 275 665</td>
<td>5.75%</td>
<td>3 358 706</td>
<td>12.13%</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Kőtelezettségek</td>
<td>28 464 308</td>
<td>88.11%</td>
<td>17 189 277</td>
<td>77.46%</td>
<td>16 406 998</td>
<td>59.27%</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>HÁTRASOROLT KÖT.</td>
<td>0</td>
<td>0.00%</td>
<td>0</td>
<td>0.00%</td>
<td>0</td>
<td>0.00%</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>HOSSZÚ LEJ. KÖT.</td>
<td>0</td>
<td>0.00%</td>
<td>0</td>
<td>0.00%</td>
<td>0</td>
<td>0.00%</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>RÖVID LEJÁRATÚ KÖT.</td>
<td>28 464 308</td>
<td>88.11%</td>
<td>17 189 277</td>
<td>77.46%</td>
<td>16 406 998</td>
<td>59.27%</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Passzív időbeli elhatárolás</td>
<td>1 031 688</td>
<td>3.19%</td>
<td>717 178</td>
<td>3.23%</td>
<td>2 591 960</td>
<td>9.36%</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>FORRÁSOK ÖSSZESEN</td>
<td>32 305 146</td>
<td>100.00%</td>
<td>22 192 327</td>
<td>100.00%</td>
<td>27 679 506</td>
<td>100.00%</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>


Forrás: saját szerkesztés a beszámolók alapján

A Huawei Technologies Hungary Kft. esetében a forrásokkal kapcsolatban fontos tényező, hogy az anyavállalat szakértői által gazdaságosnak ítélt befektetéseket – projecteket a mérlegben gyakran rövid lejáratú kötelezettségként anyavállalatként a Huawei Technologies Cooperative U.A. finanszírozza.

A jegyzett tőke mindössze 37.000.000 forint, a cégbejegyzés óta nem volt szükség ennek emelésére (3. táblázat). A források szerkezetében a legnagyobb részt minden évben a kötelezettségek, ezen belül is a rövid lejáratú tartozások teszik ki. A társaság egyáltalán nem vesz igénybe hátrásorolt, vagy hosszú lejáratú hiteleket. Ez a saját tőke és hosszú lejáratú kötelezettségek alacsony arányát figyelembe vevő hiperagresszív finanszírozási stratégiára utalhatna, de tekintve, hogy a magyar leányvállalati tevékenységek jelentős részét az anyacég finanszírozó és a meglévő követelések gyakran egy központi forrásból megvalósított project kapcsán jönnek létre, a rendkívül magasnak tűnő kockázat valójában kevésbé jelentős.

A kötelezettségek aránya az összes forrason belül folyamatosan csökken az eredeti állomány 57,64%-ára. Ha figyelembe vesszük azt is, hogy az adózott eredmény értéke közel háromszorosára nő, akkor megállapíthatjuk, hogy a cég három évében komoly eredményességben megnövődik az értéke.
Az évek alatt felhalmozott, az eredménytartalékban megjelenő veszteség a vizsgált második évre arányaiban ugyan növekedést mutat, de összegében a teljes előző évi adozott eredmény értékével csökkent. Ez azért is fontos lehetne, mert a 2016 előtti törvényi szabályozás még megengedte volna ennek terhére az osztalék kifizetését, a vállalat részben szerkezeti sajátosságaiból adódóan azonban egy évben sem él ezzel a lehetőséggel.

A törvényi szabályozás szerint a társaságnak garanciális és várható kötelezettségekre céltartalékot kell képeznie. Ennek mértéke a következő évben esedékes összeg esetén a teljes érték, több év múlva esedékes kötelezettségek esetén a szerződésekben foglalt összeg tárgyévre jutó része. Változó mértékű érték esetén a pillanatnyi ismeretek alapján a tárgyévre jutó várható legmagasabb összeget kell figyelembe venni. Az előzményeknek megfelelően valamelyest az értékesítés árbevételének arányában a vállalat céltartalékot képez, aminek mértéke 2,83% ponttal, majd 6,38% ponttal emelkedik a vizsgált időszak alatt.

Az eszközszervezeti mutatószámokhoz hasonlóan a források vonatkozásában is használhatunk mérőszámokat, melyeket tőkeszerkezeti mutatóknak nevezzük.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Megnevezés</th>
<th>2013</th>
<th>2014</th>
<th>2015</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Tőkeellátottság</td>
<td>5,78</td>
<td>13,56</td>
<td>19,23</td>
</tr>
<tr>
<td>Tőkearányos adózott eredmény (ROE)</td>
<td>92,06</td>
<td>77,86</td>
<td>81,02</td>
</tr>
<tr>
<td>Eredménytartalék részaránya</td>
<td>-808,46</td>
<td>-444,23</td>
<td>-207,24</td>
</tr>
<tr>
<td>Jegyzett tőke, és tőketartalék részaránya</td>
<td>2,09</td>
<td>1,29</td>
<td>0,73</td>
</tr>
<tr>
<td>Saját tőke-jegyzett tőke arány</td>
<td>1,98</td>
<td>1,23</td>
<td>0,70</td>
</tr>
<tr>
<td>Szállítói kötelezettségek részaránya</td>
<td>3,12</td>
<td>1,48</td>
<td>7,04</td>
</tr>
<tr>
<td>Tőkefeszültség</td>
<td>1524,93</td>
<td>571,03</td>
<td>308,30</td>
</tr>
<tr>
<td>Céltartalékok aránya</td>
<td>2,92</td>
<td>5,75</td>
<td>12,13</td>
</tr>
</tbody>
</table>


Forrás: saját szerkesztés a beszámolók alapján

A mutatók közül az egyik leginkább használt a tőkeellátottság értéke. A tőkeellátottság a saját tőke arányát mutatja meg az összes forrás tükrében. A mérlegben az időszak alatt bekövetkező növekedés pozitív jelenség, a gazdálkodás egyre stabilabb, önállóbb működésére utal (4. táblázat). 5,78%-ról előbb 134,6%-kal, majd a két év alatt 222,7%-nyit növekedve 19,23%-os értéket ért el. Ezzel a növekedéssel ugyan még mindig agresszív finanszírozási stratégiát követ a vállalkozás (a mérlegben egyáltalán nem
szerepelnek hosszú lejáratú kötelezettségek), de összességében megbízhatóbb irányba mozdult el a működés.

A társaságok jövedelmezőségének elemzése szempontjából kulcsfontosságú mutató a tőkearányos adózott eredmény (Return on Equity, ROE), amely az adózott eredmény és a saját tőke arányára utal. Az adózott eredmény a saját tőke része, ezért az érték megoszlási viszonyzámként is felfogható. A tulajdonosi kör számára a legfontosabb mérőszámként arra is rámutat, mekkora hozamot biztosít egy egységnyi befektetés. A vállalat esetében 14,2% pontos csökkenés, majd az arány csökkenésének 11,04% pontra való mérsékldése is kedvező jelenséggé válik. Azonban figyelembe véve, hogy túlnyomórészt a saját tőke kedvező arányának változásából adódik, a ROE csökkenése további vizsgálatot nem igényel.

Mutatószámként számszerűsíthető a saját tőke és jegyzett tőke részaránya is, ami a kezdeti állapothoz mért saját forrás növekményt mutatja meg. A Huawei esetében ez az arány a jegyzett tőke emelésének az elmaradása miatt rendkívül magas.

### 4.3 Horizontális mutatók

A vertikális mutatók mellett fontos említést tennünk a jelentősebb horizontális mutatószámokról. Az eszközök és források összehasonlítása a vagyon gazdálkodás kiegyensúlyozottságát, az esetleges feszültségének mértékét kaphatjuk meg.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Megnevezés</th>
<th>2013</th>
<th>2014</th>
<th>2015</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Befektetett eszközök fedezete (A)(B)</td>
<td>1256,51%</td>
<td>1723,56%</td>
<td>2138,44%</td>
</tr>
<tr>
<td>Nettó forgótőke</td>
<td>3 680 862</td>
<td>4 822 836</td>
<td>11 022 186</td>
</tr>
</tbody>
</table>

5. táblázat: A két legfontosabb horizontális mutató értékei (e Ft) (2013-2015)

Forrás: saját szerkesztés a beszámolók alapján

Egyik legfontosabb mérőszám a befektetett eszközök fedezete (5. táblázat). Megmutatja, hogy az eszközök megtérülési idő és a források lejáratú időtartam szerint milyen arányban vannak egymással. A mutatóból „A” és „B” verzió létezik. Mindkét esetben a befektetett eszközöket viszonyítjuk, az „A” változatnál a saját tőkéhez, a „B” mutató tekintetében pedig a tartós forrásokhoz, vagyis a saját tőkéhez és a hosszú lejáratú kötelezettségekhez. A Huawei nem vesz igénybe hosszú lejáratú kötelezettségeket, ezért a két mutatószám értéke megegyezik. Ha az egyébként növekvő tendenciával
jellemezhető értékeket vizsgáljuk, akkor már a legalacsonyabb 2013-as évi több mint 1250%-os arányról is megállapítható, hogy sokszorosa az egyébként általában minimálisan elvárt 100% értéknek. A növekvő tendência további erősödésre utal.

A nettó forgótőke a forgóeszközök a tartós forrásokból finanszírozott értékét mutatja meg, mely alapján gyakran következtethetünk a vállalat finanszírozási stratégiájára. Növekedése a vizsgált gazdálkodó biztonságosabb, kevésbé agresszív gazdálkodását mutatja.

4.4 A mérlegtételek részletes elemzése relatív eltérések módszerével

<table>
<thead>
<tr>
<th>Megnevezés</th>
<th>2013</th>
<th>2014</th>
<th>2015</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Áruk átlagos tárolási ideje</td>
<td>91.39</td>
<td>116.13</td>
<td>27.26</td>
</tr>
<tr>
<td>Átlagos vevő futamidő</td>
<td>21.24</td>
<td>32.15</td>
<td>49.59</td>
</tr>
<tr>
<td>Átlagos szállító futamidő</td>
<td>9.47</td>
<td>2.27</td>
<td>5.63</td>
</tr>
<tr>
<td>Vevő, és szállító futamidő aránya</td>
<td>44.61%</td>
<td>7.06%</td>
<td>11.36%</td>
</tr>
<tr>
<td>Pénzeszközök átlagos nagysága</td>
<td>24.69</td>
<td>28.19</td>
<td>23.46</td>
</tr>
</tbody>
</table>


Forrás: saját szerkesztés a beszámolók alapján

A működésben likviditási, gazdaságossági, és a rugalmasság megítélésének szempontjából jelentősek az értékelhető relatív eltérések a részletes elemzés során (6. táblázat).

Az áruk átlagos tárolási ideje megmutatja, hogy átlagosan mekkora időtartamra elegendő áru mennyiséget raktároz egy-egy társaság. Általában a kisebb érték önmagában nagyobb megtérülésre utal. Az eltelt években előbb egy 27%-os növekedés figyelhető meg, amit egy jelentős, 77%-os csökkenés követ. Az első két vizsgált év értékei alapján a vállalat mindkét évben több mint 3 hónapnyi értékesítés árumennyiségét raktározta átlagosan. Ezek az értékek kiugróan magasak, azonban mindenki figyelembe kell venni, hogy a vállalat beszerzéseinek túlnyomó részét az anyavállalat által Kínában gyártott eszközökből oldotta meg. Az áruk szállítása légi, illetve vízi úton lehetséges. Figyelembe véve, hogy a légi szállítás költsége a raktározás költségéhez viszonyítva aránytalan többletet jelentett volna, az esetenként nagyobb vevőigények miatt, majd később a projectek zavartalan futásához szükséges árumennyiségek biztosítása érdekében a fenti raktározott készletek véleményem szerint indokoltak.
Az átlagos vevői futamidő az első évben 20 nap körül alakul, a következő évre 1 hónapot meghaladó időtartamra romlik, majd 2015-ben közel 50 nap átlagosan, ami összességében 133%-os emelkedés. Az utóbbi évben az összes vevőkövetelés a pénzeszközök 268%-át teszi ki, ami likviditási szempontból is kedvezőtlen jelenség, esetleges fizetőképzetlenség is előfordulhat a magas arány miatt. A 2014-es év szállítói kötelezettsége rendkívül alacsony, az egy év leforgása alatt emelkedő árak beszerzési értéke tétel mellett is súlyos csökkenést mutat. Ha figyelembe vesszük, hogy az előzőek arányában az átlagos szállítói futamidő 10 nap alatti, vagyis a vevőkövetelésekben álló napokból a vizsgált időszakban mindössze 2-9 napnak megfelelő pénzösszeg ellensúlyozható a szállítói kötelezettség formájában, akkor az értékekhez vezető okok mindenképp komolyabb kivizsgálást, és a problémák lehetséges megszüntetését igénylik akkor is, ha a 2014-es év után az érték valamelyest javulást mutat.

A pénzeszközök átlagos nagyságának értéke kifejezi, hogy átlagosan 20 napi értékesítésnek megfelelő pénzösszeg áll a vállalkozás rendelkezésére. A Miller-Orr modell szerinti értelmezésben havi likviditási terv elkészítése szükséges, ezért fontos, hogy havi bontásban az összeg jelentősen is eltérhet, azonban mérlegben szereplő mindhárom évi pénzmennyiség elfogadhatónak tekinthető, amennyiben ez a viszonylag alacsony érték még nem veszélyezteti a társaság likviditását.

5. A vállalat pénzügyi helyzete

A vállalat átfogó elemzésének szerves részét képezi a pénzügyi helyzet értékelése, melynek eszközei az adóssággalományra, a likviditásra utaló mutatószámok, a likviditási mérleg és a cash flow kimutatás. Tekintve, hogy a hazai gyakorlatban az adóssággalomány alatt a hosszú lejáratú kötelezettségeket értik, a Huawei Technologies Hungary Kft. esetében az eladósodottság fokán kívül csak a rövid távú pénzügyi helyzet értelmezhető, rámutatva ezzel ismét az anyavállalat általi finanszírozásra és az egyébként a cégen belül globálisan meglévő rendkívül agresszív pénzügyi és gazdasági stratégiára is.

Az eladósodottság fokának meghatározásával általában meghatározható, hogy a vállalat eszközei milyen mértékben terheltek kötelezettségekkel. A mutató 88,11%-os
arányról 77,46%-ra, majd az utolsó elemzett évben 59,27%-ra mérséklődik. A változás iránya és mértéke is rendkívül kedvezőnek mondható, az értékek egyébként pedig azt jelentik, hogy a társaság eszközei biztonsággal fedezik a kötelezettségeit.

5.1 A likviditás elemzése

A vállalati likviditás elemzését a többi kategóriához hasonlóan mutatószámok segítségével is végezhetjük, de elkészíthetjük erre a célra az időszak likviditási mérlegét is. Utóbbi a külső mérlegelemzés számára nem elérhető mértékben bontott adatokat is igényel, ezért a dolgozat tematikájából adódóan kizárólag a likviditási mutatókra tér ki.

A likviditási mutatók a likviditét tehető eszközöket – azok likviditása, vagy pénzzé tehetőségének foka szerint – és a rövid lejáratú kötelezettségeket hasonlíthatja össze.


Forrás: saját szerkesztés a beszámolók alapján

Az első fontos ráta az általános likviditási mutató, mely azt mutatja meg, hogy a könnyen pénzzé tehető forgóeszközök milyen arányban fedezik a rövid lejáratú kötelezettségeket. Jelen esetben az 1,12 és a magasabb arányok kielégítő biztonságot
nyújtanak a fedezetre (5. ábra). A folyamatos növekedés a rövid lejáratú kötelezettségek forgóeszközökön belüli arányának csökkenését jelzi és egyben a vállalat rövidtávú fizetőképességének javulását is magával vonja. A 2013-as üzleti évben azonban ez a mutató nem érte el az 1,3-as értéket, vagyis minden más feltétel átlagos alakulása mellett az általában érvényes elvárási szint alapján a vállalat nem bizonyulna hitelképesnek. A 2014.évi pozitív változás után már közel az elvárási szint, majd 1,6 feletti az arány, ami egy esetleges hitelkérelm esetén a gyakorlatban is elégséges.

Az időszakban a likviditási mutató növekedése mellett alacsonyabb árukészlet és tovább növekvő vevőállomány figyelhető meg, ami több szempontból is kedvező. Egyrészt a bevételhez mértén magasabb a ténylegesen pénzeszközben mérhető változás, másrészt ezt alacsonyabb árukészlettel és magasabb vevőállománnyal sikerült elérni.

A forgóeszközökön belül a készletek a cégek mindennapi életéhez szükséges eszközök lehetnek, ezért a likviditást gyakran vizsgálják a likviditási gyorsráta mutatójával is. Ez a mutató hasonló az általános likviditási mutatóhoz, de a készletek értékével csökkentve számol a forgóeszközökkel.

Az előbbi mutatók mellett fontos még az azonnali fizetőképesség mértékére utaló azonnali likviditási ráta, mely a forgóeszközökök belül csak a pénzeszközöket veszi figyelembe. A nagyságával kapcsolatban alacsonyabbak az elvárások, tekintve, hogy pillanatnyi állapotot tükröz és a rövid távú kötelezettségek éven belül megoszlanak. A 2013-as 7,3 százaléki pénzeszköz nem elegendő pénzeszköz, de a pozitív tendencia hatására elért 26,45 százaléki pénz már átlagosan több mint egyegyed évnyi kötelezettség teljesítésére lehet elegendő, vagyis egy átgondolt szükséglet felméréssel alátámasztva megfelelő pénzmennyiségnak bizonyul.

5.2 A Cash flow kimutatás elemzése

„A pénzforrások képződésének és felhasználásának folyamatáról a cash flow kimutatás ad bővebb információt. A kimutatásból megállapítható, hogy az egyes gazdasági tevékenységek miként befolyásolják a pénzeszközök adott időszaki alakulását. A pénzforgalmi kimutatás a vállalkozás adott időszaki tevékenysége által generált és
felhasznált pénzeszközök egyenlegét mutatja, vagyis megegyezik a mérlegben kimutatott pénzeszközök két beszámolási időszak közötti állományváltozásával.”

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>I.</td>
<td>Szokásos tevékenységből származó pénzeszköz változás (Működési cash flow 1.-13 sorok)</td>
<td>-14 232 292</td>
<td>2 078 369</td>
<td>3 663 107</td>
</tr>
<tr>
<td>2</td>
<td>Adózás előtti eredmény +</td>
<td>2 064 913</td>
<td>2 852 937</td>
<td>5 771 977</td>
</tr>
<tr>
<td>3</td>
<td>Elszámolt amortizáció +</td>
<td>26 620</td>
<td>17 385</td>
<td>39 741</td>
</tr>
<tr>
<td>4</td>
<td>Elszámolt értékvesztés és visszaírás +</td>
<td>48 685</td>
<td>61 144</td>
<td>65 348</td>
</tr>
<tr>
<td>5</td>
<td>Céltartalék képzés és falhasználás különbözete +</td>
<td>338 747</td>
<td>333 112</td>
<td>2 083 041</td>
</tr>
<tr>
<td>6</td>
<td>Befektetett eszközök értékesítésének eredménye +</td>
<td>1 379</td>
<td>147</td>
<td>-5 637</td>
</tr>
<tr>
<td>7</td>
<td>Szállítói kötelezettség változása +</td>
<td>-362 947</td>
<td>-633 319</td>
<td>1 088 269</td>
</tr>
<tr>
<td>8</td>
<td>Egyéb rövid lejáratú kötelezettség változása +</td>
<td>-8 300 658</td>
<td>-10 641 712</td>
<td>-1 870 548</td>
</tr>
<tr>
<td>9</td>
<td>Passzív időbeli elhatárolások változása +</td>
<td>-244 552</td>
<td>-314 511</td>
<td>1 874 782</td>
</tr>
<tr>
<td>10</td>
<td>Vevőkövetelés változása +</td>
<td>-1 640 811</td>
<td>-1 860 553</td>
<td>-7 521 602</td>
</tr>
<tr>
<td>11</td>
<td>Forgóeszközök (vevőkövetelés és pénzeszköz nélkül) változása +</td>
<td>-5 805 910</td>
<td>12 767 205</td>
<td>3 593 969</td>
</tr>
<tr>
<td>12</td>
<td>Aktív időbeli elhatárolások változása +</td>
<td>-11 205</td>
<td>5 860</td>
<td>4 108</td>
</tr>
<tr>
<td>13</td>
<td>Fizetett, fizetendő adó(nyereség után) -</td>
<td>-346 552</td>
<td>-509 327</td>
<td>-1 460 342</td>
</tr>
<tr>
<td>II</td>
<td>Befektetési tevékenységből származó pénzeszköz változás (Befektetési cash flow, 14.-16. sorok)</td>
<td>-19 491</td>
<td>-104 773</td>
<td>-173 668</td>
</tr>
<tr>
<td>14</td>
<td>Befektetett eszközök beszerzése -</td>
<td>-21 391</td>
<td>-106 127</td>
<td>-173 687</td>
</tr>
<tr>
<td>15</td>
<td>Befektetett eszközök eladása +</td>
<td>1 900</td>
<td>1 354</td>
<td>19</td>
</tr>
<tr>
<td>16</td>
<td>Kapott osztalék, részesedés +</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
</tr>
<tr>
<td>III</td>
<td>Pénzügyi műveletekből származó pénzeszköz változás (Finanszírozási cash flow, 17.-27. sorok)</td>
<td>15 200 000</td>
<td>-1 200 000</td>
<td>-2 000 000</td>
</tr>
<tr>
<td>17</td>
<td>Részvénykibocsátás, tőkebevonás bevétele +</td>
<td>15 200 000</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>24</td>
<td>Hitel és kölcsön törlésére, visszaírás (visszaírás) -</td>
<td>0</td>
<td>-1200000</td>
<td>-2 000 000</td>
</tr>
<tr>
<td>IV.</td>
<td>Pénzeszközök változása (+ I. + II. + III. sorok)</td>
<td>948 217</td>
<td>773 596</td>
<td>1 489 439</td>
</tr>
</tbody>
</table>


Forrás: saját szerkesztés a vállalat beszámolói alapján

A működésről alkotott hiteles képhez hozzáartozik az évenként legalább egyszeri tételek elszámolás, de a nagyobb pénzmozgást bonyolító vállalkozásokról csupán ezen tételek

vizsgálatával nem lenne átfogó az eredmény. Szükség van arra, hogy a pénzmozgást mint önálló folyamatot is átláthatassuk, ennek eszköze a cash flow kimutatás (7. táblázat). A cash flow három fő részből tevődik össze, amik teljesen külön összeállíthatók, értelmezendőek, változásaik egymástól függetlenül alakulnak. A három fő rész, az operatív, a befektetési és a pénzügyi cash flow, melyek együttesen alkotják a vállalati szintű cash flow-t, amelynek összesített értéke meg kell, hogy egyezzen a mérlegben történt pénzeszközváltozással.

Az operatív vagy szokásos tevékenységből származó kategóriáról általánosságban elmondható, hogy a termelő vállalkozások működési tevékenységeihez kötődő folyamatok tartoznak ide. Számítása során egy korrigált adózás előtti eredményből indulunk ki, vagyis az adózás előtti eredményből levonjuk a befektetései után járó jövedelmet, mert ezen jövedelem feltüntetése a második, befektetési műveletek kategóriában lesz szükség. További műveletek során általánosságban a pénzmozgással nem járó ráfordításokat hozzáadva, és a pénzmozgással nem járó nyereségeket vonjuk le.

A kapott eredményt előjel fordítottan korrigáljuk a forgóeszközök alakulásával, és előjelhelyesen a rövid lejáratú kötelezettségekkel, majd a társasági adó és fizetett osztalék lemondása után kapjuk meg az eredményt.

A befektetési cash flow számítása során az befektetett eszközök értékesítéseinek egyenlegét korrigáljuk a kapott osztalék értékével.

Finanszírozási cash flow-hoz úgy juthatunk, hogy a saját tőke változásainak összesített értékét a hitelek és kötvények állományváltozásával előjelhelyesen adjuk össze, majd a tartós kölcsön nyújtásának az ebből származó bevétellel korrigált összegét levonjuk az értékéből, majd a kapott eredményt korrigáljuk a végleges pénzeszköz felvételekkel, átadásokkal, a hosszú lejáratú és a hátrasorolt kötelezettségek állományváltozásával.

anyavállalat 15.200.000 e Ft-os tökebevonással oldotta meg. A fenti készletemelés és a vevőkövetelések megugró értéke nagy értékű berendezésekre 2014-ben történt értékesítésére vezethető vissza, így bár a 2013-as üzleti évben negatív egyenlegű pénzforgalom idézett elő, az eredmény tekintetében pozitív tevékenységhez volt szükséges. A rövid lejáratú kötelezettségek értéke 3 év során több mint 20.000.000 e Ft-ot csökkent, és emellett egyéb anyavállalt felé érvényes kötelezettséget is kifizetett a társaság összesen 3.200.000 e Ft értékben. Ez a saját források arányának erősödését, a gazdálkodás stabilizálódását segíti elő. A 2013-as évben 338.747 e Ft, 2014-ben 5.635 e Ft-tal kevesebb, majd 2015-ben az előző événél 1.749.929 e Ft-tal több céljaira visszakapott fel a vállalat. Előbbiek a garanciális igények teljesítéséhez szükséges kötelező állomány feloldásának eredménye, utóbbi pedig az induló projektkekre elköltözött összeggel megfejelt érték. Passzív időbeli elhatárolás változások költségekkel, és ráfordításokkal kapcsolatban történtek az évek során. Az első két évben 244.552 e Ft és 314.511 e Ft-os csökkenésükké függvényezett hasonló mértékű csökkenést, majd lényegesen magasabb 1.874.782 ezer forintnyi növekedés következett be 2015-ben, szintén a ráfordításokkal kapcsolatban.

Az operatív pénzáram változások összességében az első évben jelentősen csökkentették az pénzmennyiséget, de a következő években elért eredmények függvényében a meghozott döntések összességében indokoltak bizonyultak.

A befektetési pénzáramok túlnyomórészt a működéshez szükséges eszközök beszerzéséből adódak, jelentős mértékben növekedve az évek során. Az összes pénzmozgás függvényében alacsony értéket mutatnak, az eszközhatékonysági mutatók figyelembe vételével a mértékük indokolt.

6. A jövedelmezőségi helyzet változása

Jövedelmezőség vizsgálata során egy, a vállalkozás által célszerűen választott eredménykategóriát viszonyítunk egy hozzá ésszerűen választott vetítési alaphoz.

Az elemzés jellegéből adódóan minősíti, vagyis a jövedelemtermelő képesség alakulását mutatja, egyben lehetőséget biztosít ezen változások tendenciáinak elemzésére, az eredmény más társaságok hasonló mutatóival való összehasonlítására. A beszámoló
ú tján tájékoztatást nyújt az érintett csoportok részére is, a vállalatoknak a számviteli törvény szabályozása szerint a kiegészítő mellékletben kell feltüntetniük a jövedelmezőségükkel kapcsolatos információt.

Az alábbi eredménykategóriák egyaránt alkalmazhatóak a jövedelmezőségi számítások során:

- Értékesítés bruttó eredménye
- Cash flow eredménye
- Adózás és kamatfizetés előtti eredmény (EBIT)
- Adózás, kamatfizetés és értéksőkkenés előtti eredmény (EBITDA)
- Üzemi (Üzleti) tevékenység eredménye
- Adózott eredmény és fizetett kamatok összege (NOPLAT)

A fenti kategóriák számos vetítési alappal képezhetnek értelmes eredményt. Ezek közül a vállalkozásnak a szükséges információt leginkább reprezentáló variációit kell megtalálnia. Vetítési alapok lehetnek:

- Bérköltség
- Értékesítés nettó árbevétele
- Értékesítés nettó árbevételének, és valamely más bevételnek az összege
- Készletek
- Eszközök összessége
- Személyi jellegű ráfordítások
- Fő piaci ágazatok szerinti bevétel
- Lekötött eszközök
- Saját tőke

Fő osztályokba sorolva a képzett mérőszámok lehetnek bruttó-, árbevétel arányos-, tőke-, élőmunka-, eszköz- és erőforrás arányos jövedelmezőségi mutatók.
6.1 Cash flow kimutatás jövedelmezőségi mutatói


<table>
<thead>
<tr>
<th>Megnevezés</th>
<th>2013</th>
<th>2014</th>
<th>2015</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Árbevétel arányos jövedelmezőség</td>
<td>-46,35</td>
<td>5,63</td>
<td>5,42</td>
</tr>
<tr>
<td>Tőkearányos jövedelmezőség</td>
<td>-38465,65</td>
<td>5617,21</td>
<td>9900,29</td>
</tr>
</tbody>
</table>


Forrás: saját szerkesztés beszámolók alapján

Az árbevétel arányos jövedelmezőség azt mutatja meg, milyen arányban áll az értékesítés nettó árbevétele a vele összefüggő valós pénzmozgással. Az operatív cash flow 2013-as értéke, vagyis az előző évhez viszonyított pénzeszköz változás operatív tevékenységek által létrejövő része negatív értékű. A csökkenést legnagyobb arányban az egyéb rövid lejáratú kötelezettségek visszaesése, a vevőkövetelések és a vevőkövetelések és pénzeszközök nélkül számított forgóeszközök fordított előjellel számolandó növekedése váltotta ki.

A negatív 2013-as operatív cash flow-hoz hasonlóan, az árbevétel mértékét a tényleges pénzárammal összevető mutató értéke is negatív, ami azt jelenti, hogy a pozitív nettó árbevétel ellenére a társaság a csökkenő rövidtavú kötelezettség és a növekvő vevőállomány és árukészlet hatására kevesebb pénzeszközzel rendelkezik, esetleges magasabb likviditási kockázat mellett. A következő két évben a mutató alakulásában 5%-os feletti értékek állapíthatók meg. Az operatív cash flow pozitív alakulása, vagyis a pénzeszközök két éven keresztül történő növekedése által állt helyre a mutató, ami pedig a forgóeszközök nagy arányú csökkenésére vezethető vissza. Utóbbi intézkedés nem csak a pénzáramok, de hatékonysági mutatók tekintetében is kedvező.

A tőkearányos jövedelmezőség mutatója rámutat arra is, hogy a jegyzett töke összege a pénzmozgásokhoz mértén is rendkívül alacsony, változását az operatív cash flow és belső elemeinek alakulása okozzák.
6.2 A bevételarányos jövedelmezőség elemzése

A bevételarányos jövedelmezőségre többféle mutatót is képezhetünk, amelyek valamely eredménykategóriát és a vállalkozás bevételére vonatkozó adatot hasonlítanak össze.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Megnevezés</th>
<th>2013</th>
<th>2014</th>
<th>2015</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Bevételarányos üzemi eredmény</td>
<td>8,25</td>
<td>9,72</td>
<td>8,37</td>
</tr>
<tr>
<td>Bevételarányos adózás előtti eredmény</td>
<td>6,29</td>
<td>7,25</td>
<td>8,21</td>
</tr>
</tbody>
</table>


Forrás: saját szerkesztés a beszámolók alapján

Az üzemi, üzleti tevékenységek arányában arról kapunk képet, hogy a költségkategóriák és saját termelésű készletek mekkora hatással vannak az eredmény belső szerkezetére. Az előbbihez hasonlóan az adózás előtti eredmény arányát az ezt csökkentő tételekkel szemben is vizsgálhatjuk (9. táblázat). Az első mutató kismértékű emelkedés után megközelítőleg az eredeti értékre tér vissza. Ennek az oka, hogy az üzemi (üzleti) tevékenység eredményén belül a 2014-es évre megőrült a bevétel jellegű tételek aránya. A második vizsgált jövedelmezőségi mutató javuló tendenciát követ.

Az üzemi költségek belül az eredményt csökkentő tételek megközelítőleg annak növekvő arányában szintén nőnek, azonban az adózás előtti eredmény kategóriájában a pénzügyi műveletek ráfordításának csökkenésével nőtt az eredménykategória aránya. Utóbbi hatás lehet egy átgondolt devizában érvényes követelés-kötelezettség kezelés eredménye, vagy a deviza árfolyamok szerencsés alakulásának hatása is. Mindkét mérőszám arra utal, hogy az eredménykategóriákon belül jelentős a ráfordítások aránya, amit az mutat, hogy a főbb eredménykategóriák eredményei az öket befolyásoló összes ráfordítás, és eredmény kategóriák egyenlegének kevesebb, mint 10 %-át adják

6.3 A tőkearányos jövedelmezőség alakulása

<table>
<thead>
<tr>
<th>Megnevezés</th>
<th>2013</th>
<th>2014</th>
<th>2015</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Tőkearányos adózás előtti eredmény</td>
<td>110,62</td>
<td>94,78</td>
<td>108,46</td>
</tr>
<tr>
<td>Tőkearányos korrigált adózás előtti eredmény</td>
<td>112,33</td>
<td>95,59</td>
<td>108,46</td>
</tr>
<tr>
<td>Tőkearányos korrigált értékeskökenés nélküli eredmény</td>
<td>113,76</td>
<td>96,17</td>
<td>109,21</td>
</tr>
<tr>
<td>Befektetett tőke hozama(ROIC)</td>
<td>5,94</td>
<td>11,87</td>
<td>21,15</td>
</tr>
</tbody>
</table>


Forrás: saját szerkesztés a beszámolók alapján
A tőkearányos eredmény mutatók bármely tartalmilag releváns eredménykategória, és a saját tőke vagy valamely a vállalat tevékenységének megfelelő tőkekategória képzésével hozhatók létre (10. táblázat).

A korábban már tárgyalt ROE is ebe a csoportba tartozik, az egyik legfontosabb és a nemzetközi gyakorlatban leggyakrabban használt mutatóként. A tőkearányos adózás előtti eredmény ugyanennek a kategóriának a teljes eredményre vonatkozó mutatója, vagyis a tulajdonosok befektetését a teljes elért eredményhez hasonlítja. A ROE értékét alapul véve az eltérés az adóalap módosító tényezők és adókedvezmények hatására az adókulcs mértékétől lényegesen eltérő lehet (11. táblázat).

<table>
<thead>
<tr>
<th>Megnevezés</th>
<th>2013</th>
<th>2014</th>
<th>2015</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Tőkearányos adózás előtti eredmény</td>
<td>110,62</td>
<td>94,78</td>
<td>108,46</td>
</tr>
<tr>
<td>Tőkearányos adózott eredmény (ROE)</td>
<td>92,06</td>
<td>77,86</td>
<td>81,02</td>
</tr>
<tr>
<td>Eltérés mértéke</td>
<td>18,57</td>
<td>16,92</td>
<td>27,44</td>
</tr>
</tbody>
</table>


Forrás: saját szerkesztés a beszámolók alapján

Az adózott és adózás előtti eredményekből számított mutatók különségének változásából jól felismerhető a korábbi évekhez viszonyítottan lényegesen nagyobb arányú adófizetési kötelezettség hatása a 2015-ös évben.

A tőkearányos korrigált adózás előtti eredmény és az értéksőkkenés hatásával korrigált mérőszámai az EBIT, és az EBITDA számított értékeivel hozhatók létre. Arányukban megközelítik a tőkearányos adózás előtti eredményt. Utóbbiak alacsony mértékű eltérése annak köszönhető, hogy mind a fizetendő kamatok, mind a csekély arányú tárgyi eszközből eredő értéksőkkenési leírás értéke elhanyagolható jövedelmezőségi szempontból.

A vállalkozás szempontjából nagyobb és lényegesebb eltérést mutat a NOPLAT és működésbe fektetett tőke hányadosából képezhető ROIC mutató. Ez a felhasznált tőke kézzelfoghatóbb értékét adja az adózott eredmény és fizetendő kamatok összegeként definiálható NOPLAT mérőszám arányában. Ennek a mutatónak a közel négyszeres növekedése is egyértelműen nagyobb megtérülést jelez a felhasznált tőkének ezen kategóriájában is, aminek oka az adózott eredmény kedvező alakulása mellett a saját és idegen tőke összegén belül a rövid lejáratú kötelezettségek nagy mértékű csökkenése.
6.4 Jövedelmezőség az élőmunka arányában

Egy vállalkozás számára döntő jelentőségű lehet az alkalmazotti létszám tervezésekor, úgy munkaerő felvétele esetén, hogy mennyire jövedelmező egy alkalmazott tevékenysége. Ez több mutatószámmal kifejezhető annak függvényében, hogy az egy före vetített eredményre, vagy a bérek kifizetésének hatékonyságára vagyunk-e kíváncsiak.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Megnevezés</th>
<th>2013</th>
<th>2014</th>
<th>2015</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Egy före jutó üzleti eredmény (e Ft/fő)</td>
<td>7 746</td>
<td>11 036</td>
<td>17 446</td>
</tr>
<tr>
<td>Bérarányos üzleti jövedelmezőség</td>
<td>462,13%</td>
<td>675,07%</td>
<td>501,84%</td>
</tr>
<tr>
<td>Élőmunkaráfordítás-arányos jövedelmezőség</td>
<td>278,44%</td>
<td>342,09%</td>
<td>404,26%</td>
</tr>
</tbody>
</table>


Forrás: saját szerkesztés a beszámoló alapján

A vállalat abban a szerencsés helyzetben van, hogy a 2013-as év összes személyi jellegű ráfordítását figyelembe véve is átlagosan minden dolgozókra költött forintja után 2,78 forintnyi megtérülés mutatkozott (12. táblázat). Ez az arány 2014-re 3,42 forintra, majd 4,04 forintra nőtt. Kizárólag a béreket figyelembe véve már 2013-ban is több mint négyszeres, ami 2015-ben 5 feletti értéken állt az élőmunka-arányos jövedelmezőség. Egy före jutó üzemi eredmény tekintetében 7,7 millió forintról 11, majd több mint 17 millió forintra nőtt a jövedelmezőség. Ennek megfelelően, ha csak nem áll be ezen értékekben drámai szintű negatív tendencia, komolyabb elbocsátásokra nincs szükség, illetve a társaság jó megtérülési aránnyal alkalmazhat új munkaerőt szükség esetén.

6.5 Eszközarányos jövedelmezőségi mutatószámok vizsgálata

<table>
<thead>
<tr>
<th>Megnevezés</th>
<th>2013</th>
<th>2014</th>
<th>2015</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Befektetett eszközök és készletek jövedelmezősége</td>
<td>38,42</td>
<td>35,90</td>
<td>127,67</td>
</tr>
<tr>
<td>Készletek jövedelmezősége</td>
<td>39,30</td>
<td>36,53</td>
<td>135,13</td>
</tr>
<tr>
<td>Eszközjövedelmezőség</td>
<td>31,04</td>
<td>28,61</td>
<td>28,12</td>
</tr>
<tr>
<td>ROA (Return on assets)</td>
<td>6,39</td>
<td>12,86</td>
<td>20,85</td>
</tr>
<tr>
<td>ROI (Return on Investment)</td>
<td>5,32</td>
<td>10,56</td>
<td>15,58</td>
</tr>
</tbody>
</table>


Forrás: saját szerkesztés a beszámoló alapján

Egy megfelelő eredménykategóriának és az ahhoz rendelhető eszközök ésszerűen megválasztott csoportjának egymáshoz való viszonyítással olyan eszközarányos mutatószámokhoz juthatunk, amelyek az adott eszközcsoporthoz jövedelmezőségére nézve
adnak tájékoztatást. A befektetett eszközök és készletek értékét az üzemi eredményhez viszonyítva a 2015-ös évre ugrásszerű fejlődés állapítható meg (13. táblázat). Ennek fő tényezője a több mint 35%-os változást mutató üzemi eredmény, a készletek 50%-ot meghaladó mértékű csökkenése, valamint, hogy a mutatóban ugyan szerepet játszó tárgyi eszközök értéke rendkívül alacsony. A készletek jövedelmezőségének hasonló változása is azt mutatja, hogy a vállalat számára a készletek a jövedelmezőséget jelentősen befolyásoló vagyonelemek.


<table>
<thead>
<tr>
<th>Megnevezés</th>
<th>2013</th>
<th>Fiktív ROI</th>
<th>2014</th>
<th>Fiktív ROI</th>
<th>2015</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>ROI (Return on Investment)</td>
<td>5,32%</td>
<td>9,31%</td>
<td>10,56%</td>
<td>15,49%</td>
<td>15,58%</td>
</tr>
<tr>
<td>Jövedelmezőség (Ad.E/E.N.A.)</td>
<td>5,60%</td>
<td>6,35%</td>
<td></td>
<td>6,38%</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Forgási sebesség (E.N.A./Összes eszköz)</td>
<td>0,95052</td>
<td>1,66320</td>
<td></td>
<td>2,43971</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Eszközök forgási sebesség változás hatása</td>
<td>3,99%</td>
<td></td>
<td>4,93%</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Arbevétel arányos jövedelem változás h.</td>
<td>1,25%</td>
<td></td>
<td>0,09%</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>


Forrás: saját szerkesztés a beszámolók alapján

7. Hatékonyság vizsgálat

„A hatékonyság – szemben az abszolút jellegű jövedelmezőség kategóriával - relatív fogalom, ami azt jelenti, hogy mindig több változatot kell összehasonlítanunk, és akkor megállapíthatjuk, hogy melyik változat a gazdaságosabb (hatékonyabb).“

A gazdaságosság fogalma általában valamilyen ráfordítás és az általa elért eredmény viszonyát fejezi ki. A hatékonyság elemzésben ezek az eredmények a tevékenységek hatékonyságaként értelmezhetők. Egy tevékenység hatékonyságága a ráfordított erőforrás csökkenésével, vagy magasabb eredmény elérésével növelhető. A kapott hatékonysági mutatókat relatív értékéért mindig egymással kell összehasonlítani az eredmény értékeléséhez, önmagukban értelmezhetetlen arányt fejeznek ki. Összehasonlításuk lehet résztevékenységekre vonatkozó elemzés, de teljes vállalati egységekre, más vállalatokra, ágazati átlagokra és akár nemzetgazdasági szintre vetítve is kifejezhetők.

A felhasznált eredmények lehetnek bruttó típusúak, mint az értékesítés nettó árbevétele, a bruttó- vagy teljes termelési értékek mutatói és felhasználhatunk nettó jellegű mutatókat, például az anyagmentes termelési érték, nettó termelési érték, vagy a hozzáadott értékek egyikét. Általában nem egyet használunk fel egyszerre. Két más paraméterekkel rendelkező cég esetében például teljesen értelmetlen lenne egy ötjédelű termelési érték számolni, ha egyéb más hatékonysági mutatók nem segítenek az eltérő működésből adódó torzítások hatásának kiszűrésében.

A társaság termelési értékeivel összefüggésben megállapítható, hogy eszközmozgásának túlnyomó részét az értékesítés, illetve ehhez kapcsolódó tételek jelentik (15. táblázat). Ezen belül az arány jelentős mértékben megoszlik. Míg az első két vizsgált évben az export, vagyis a logisztikai központhoz tartozó bevétel jelentősebb, addig a hazai nagyobb hálózatfejlesztési projektükben történő értékesítés hatására a 2015-ös évre a belföldi értékesítés volumében a teljes korábbi két év export értékesítés voluménehez hasonló mértéket mutat. Utóbbi a telekommunikációs szektorra jellemző hullámokban jelentkező fejlesztések eredménye.

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>2013</th>
<th>2014</th>
<th>2015</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Belföldi értékesítés nettó árbevétele</td>
<td>11 103 152</td>
<td>13 696 732</td>
<td>41 116 939</td>
</tr>
<tr>
<td>Export értékesítés nettó árbevétele</td>
<td>19 603 550</td>
<td>23 213 448</td>
<td>26 413 090</td>
</tr>
<tr>
<td>Értékesítés nettó árbevétele</td>
<td>30 706 702</td>
<td>36 910 180</td>
<td>67 530 028</td>
</tr>
<tr>
<td>- Eladott áruk beszerzési értéke</td>
<td>21 183 128</td>
<td>25 715 157</td>
<td>47 027 231</td>
</tr>
<tr>
<td>- Eladott (közvetített) szolgáltatások értéke</td>
<td>4 795 296</td>
<td>5 621 597</td>
<td>10 022 029</td>
</tr>
<tr>
<td>+ Aktivált saját termelések értéke</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>BRUTTÓ TERMELÉSI ÉRTÉK</strong></td>
<td><strong>4 728 278</strong></td>
<td><strong>5 573 426</strong></td>
<td><strong>10 480 768</strong></td>
</tr>
<tr>
<td>- Anyagköltség</td>
<td>160 705</td>
<td>26 616</td>
<td>73 323</td>
</tr>
<tr>
<td>- Igénybevett anyagjellegű szolgáltatások</td>
<td>701 623</td>
<td>717 944</td>
<td>1 618 900</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>ANYAGMENTES TERMELÉSI ÉRTÉK</strong></td>
<td><strong>3 865 950</strong></td>
<td><strong>4 828 866</strong></td>
<td><strong>8 788 545</strong></td>
</tr>
<tr>
<td>- Értéksökkenési leírás</td>
<td>26 620</td>
<td>17 385</td>
<td>39 741</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>NETTÓ TERMELÉSI ÉRTÉK</strong></td>
<td><strong>3 839 330</strong></td>
<td><strong>4 811 481</strong></td>
<td><strong>8 748 804</strong></td>
</tr>
</tbody>
</table>


Forrás: saját szerkesztés a beszámolók alapján

A fenti értékekből legegyszerűbben származtatható termelési érték a bruttó termelési érték, mely megmutatja, hogy mekkora teljes hozamot produkált a vállalat a tárgyéven. Mivel a mutató a vállalat össztermelésére fókuszál, jellegetől adódóan le kell vonni belőle az eladott áruk beszerzési értékét és a közvetített szolgáltatások értékét. Ellenben hozzáadott értékkel, az aktivált saját termelések értékével növelni kell az eredményt. A bruttó termelési érték a harmadik évre a 2013-as érték több mint 221%-ára nő a hasonló arányban növekvő árbevételel együtt. Érdekes azonban, hogy a bruttó termelési érték aránya nem változik számozottévően. 15% körüli értéket mutat annak ellenére is, hogy az értékesítés összetételében jelentősénsen változik. Ez arra utal, hogy egyrészt az értékesítés költségeinek aránya nem változik számozottévően az értékesítés volumenével, egyben arra is utal, hogy a belföldi és a külföldi értékesítés között sincs hasonló jellegű eltérés. A belföldi értékesítéshez jelentős mennyiségű eladott szolgáltatás kötődik, mert szinte kizárólag ezekhez kapcsolódóan történik kivitelezési munka, és azok ilyen formában történnek. Az, hogy az elemzésben mégis hasonló arány mutatkozik, arra utal, hogy a külföldre történő értékesítéshez is kell kötődnie hasonló arányú logisztikai, szállítási szolgáltatásokkal összefüggő tételeknek, vagy a belföldi nem kivitelezési szolgáltatásoknak kell teljesen ellentétesen alakulnia a belföldi értékesítéssel.

A vállalat önálló teljesítménye felé tovább haladva, a bruttó termelési értéket az anyagjellegű felhasználásokkal csökkentve, az anyagmentes termelési értéket kaphatjuk meg. A két csökkentő tétel az anyagköltség és az igénybevett anyagjellegű szolgáltatások.
Tekintve, hogy a beszámoló nem tartalmaz külön adatot az anyagjellegű szolgáltatások mértékéről, az elemzéshez a társaság egy belső információjára volt szükség, miszerint a szolgáltatások jellegéből adódóan minden igénybevett szolgáltatás anyagjellegüként kerül elszámolásra.

A fentiek alapján az anyagentes termelési érték 82-87%-át adja a bruttó értéknek. Az évek során tehát hasonló arányban marad, azonban valamivel nagyobb arányú növekedést mutat és a változásban is látszik különbség. Megállapítható, hogy a vállalkozás tevékenységét meghatározzák az anyagokkal kapcsolatos költségek.

A nettó termelési értéket megkaphatjuk, ha az előző tételekből még a szintén gazdasági értelemben eredményt csökkentő értékszökökkenesi leírást is lemondjuk. Ez a vállalkozás által makrogazdasági szinten is értelmezhető létérehozott új értéket számszerűsíti, ezáltal jelentősége is tovább mutat annak egyedi elemzésénél. Értéke a vállalat esetében az alacsony tárgyi eszköz értékéből adódóan arányában megközelíti az anyagentes termelési értéket.

Ha a GDP értékét szeretnénk kiszámolni, akkor a bruttó nemzeti kibocsátásból indulunk ki, amit a folyótermelői felhasználás összegével csökkentünk. A vállalati bevételeket összesítve, majd ezekből levonva a ráfordításokat kapjuk az adózás előtti eredményt valamelyest hasonló, mikro gazdasági megfelelőként. Ehhez az értékszökökkenesi leírást és a személyi jellegű ráfordításokat, mint megtermelt értékeket hozzáadva jutunk a vállalat hozzáadott értékéhez. Jelentős adózás előtti eredménybeli fejlődés hatására, a személyi jellegű ráfordítások szintén nagymértékű emelkedésével a mutató és ezzel makrogazdaság felé is érvényesülő érték több mint 210%-ára nő az évek során (16. táblázat).

<table>
<thead>
<tr>
<th>Megnevezés</th>
<th>2013</th>
<th>2014</th>
<th>2015</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Adózás előtti eredmény</td>
<td>2 064 913</td>
<td>2 852 937</td>
<td>5 771 977</td>
</tr>
<tr>
<td>+ Értékszökkkenesi leírás</td>
<td>26 620</td>
<td>17 385</td>
<td>39 741</td>
</tr>
<tr>
<td>+ Személyi jellegű ráfordítások</td>
<td>918 098</td>
<td>900 891</td>
<td>1 682 949</td>
</tr>
<tr>
<td>Hozzáadott érték</td>
<td><strong>3 009 631</strong></td>
<td><strong>3 771 213</strong></td>
<td><strong>7 494 667</strong></td>
</tr>
</tbody>
</table>


Forrás: saját szerkesztés a beszámolói alapján

Az elemzés során számos ráfordítás jellegű mutató figyelembe vehető, ezek közül a legfontosabbak:
- a termelésben lekötött tárgyi eszközök, vagy készletek értéke;
- az összes eszköz értéke;
- a termelési költségek összege;
- az élőmunka – munkabér ráfordítás értéke;
- az összes lekötött eszköz értéke;
- a foglalkoztatottak létszáma;
- az export értékesítés költségei.

7.1 A gazdasági hatékonyság komplex elemzése


Forrás: saját szerkesztés a beszámolók alapján
Általánosan használt hozamelvárás szorzók az eszközök esetében 0,15-0,25, a bérköltség esetében 1,8-2.5


7.2 Parciális hatékonysági mutatók vizsgálata
A komplex elemzés mellett az egyes ráfordítások hatékonyat önmagukban is elemezhetjük. Több mutatószám csoport tagjai egy-egy tevékenységcsoporthoz igazodva értelmezhetők, azonban néhány mutatószám jellegénél fogva fogva bármilyen gazdasági tevékenységre nézve hasonlóan használható.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Megnevezés</th>
<th>2013</th>
<th>2014</th>
<th>2015</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Fordulatok száma</td>
<td>4,72</td>
<td>3,70</td>
<td>15,85</td>
</tr>
<tr>
<td>Forgási idő átlagosan (nap)</td>
<td>77,31</td>
<td>98,59</td>
<td>23,03</td>
</tr>
<tr>
<td>Árukészletek átlagos aránya (3 év átlagában) az ELABÉ függvényében</td>
<td>3,06</td>
<td>3,72</td>
<td>6,80</td>
</tr>
</tbody>
</table>


Forrás: Saját szerkesztés a beszámolók alapján

A forgási mutatók, mint a fordulatszám, és az átlagos forgási idő bármilyen tevékenység készleteire érvényes lehet. A fordulatszám megmutatja, hogy adott időszak alatt a vállalat készletei hányszor kerülnek értékesítésre teljes mértékben, számításakor az értékesítés adott időszaki nettó árvásértéket viszonyítjuk a készletekhez. Az előző értékhez mértén kaphatjuk meg az átlagos forgási időtartamot napokban, ha a vizsgált napok számát elosztjuk a fordulatszámmal. A vállalatnál a készletek átlagosan 4,72 alkalommal fordultak meg 2013-ban, amit a következő évre kismértékű visszaesés követett (17.


Az árukészlet változatlanságát feltételezve mutatja meg az eladott áruk beszerzési értékének aránya az adott időszakra nézve. Összehasonlítva az értékesítés nettó árbevételével a változás mértéke valamelyest nagyobb, tehát véleményem szerint kissé rosszabb készlethatékonyság mellett jött létre az eredmény.

Ha a munkaerő hatékonyságát az értékesítés árbevételéből számítanánk, akkor figyelmen kívül hagynánk, hogy az értékesítés valódi jövedelméhez az ELÁBÉ-val és eladott szolgáltatásokkal csökkentett bruttó, illetve az ezt anyagköltséggel tovább csökkentett anyagmentes termelési érték tartozik. Ennek megfelelően, az élmönkha hatékonyságot ezen két termelési értékből sokás számítani annak függvényében, hogy mennyire játszik szerepet az anyagköltség az adott társaság gazdálkodásában. Ez ugyan meg mindig megkívánhatja esetleges további torzítások figyelembe vételét, de az előzőek, vagy egyikük szinte minden társaság esetében torzítaná az eredményt.

Ágazati átlaggal, régiós átlaggal, vagy egyéb mikro-, illetve makrogazdasági mutatókkal összevetve is értékelhető az egy főre jutó hozzáadott érték. Tekintve, hogy nem függ a tevékenység jellegétől, akár különböző ágazatok között is elvégezhető az összehasonlítás.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Megnevezés</th>
<th>2013</th>
<th>2014</th>
<th>2015</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1 főre jutó bruttó termelési érték</td>
<td>14328.12</td>
<td>16889.17</td>
<td>31759.90</td>
</tr>
<tr>
<td>1 főre jutó nettó termelési érték</td>
<td>11634.33</td>
<td>14580.25</td>
<td>26511.53</td>
</tr>
<tr>
<td>1 főre jutó hozzáadott érték</td>
<td>9120.09</td>
<td>11427.92</td>
<td>22711.11</td>
</tr>
</tbody>
</table>


Forrás: Saját szerkesztés a beszámolók alapján

A 330 fő foglalkoztatottra vetített adatok alapján a legrosszabb évben is 11 634 e Ft összegű nettó termelési érték jut egy főre, vagyis átlagosan ennyivel járul hozzá minden dolgozó a cég gyarapodásához (18 táblázat).

<table>
<thead>
<tr>
<th>Megnevezés</th>
<th>2013</th>
<th>2014</th>
<th>2015</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1 Ft bérköltségre jutó nettó termelési érték</td>
<td>6,94</td>
<td>8,92</td>
<td>7,63</td>
</tr>
<tr>
<td>1 Ft személyi jellegű ráfordításra jutó nettó termelési érték</td>
<td>4,18</td>
<td>5,34</td>
<td>5,20</td>
</tr>
</tbody>
</table>


Forrás: Saját szerkesztés a beszámolók alapján

A bérköltség a komplex hatékonyság meghatározásában is külsefontosságú, de egyéb számításokban is jelentős. Az egy forint bérköltségre, illetve személyi jellegű ráfordításra vetített nettó termelési érték aránya megmutatja a termelési értékben kifejezett hozamát (19. táblázat). A két mutató eltérése a bérjárulékok, és személyi jellegű egyéb kifizetések összegéből adódik, vagyis a munkáltató számára az utóbbi érték mutat pontosabb képet. 2014-ben munkaerő igényes project indítási folyamatok kezdődtek. Ebben az évben a kivitelezési projectek ráfordításaival már hasonló arányban befolyó, ezekhez kötődő bevételek ideiglenesen megnövelték a bérhatékonysági mutatókat. A következő évi alacsonyabb arány már abból származik, hogy a kivitelezések határdejének tartását elősegítendő a vállalat nagy arányban vett fel új munkaerőt. A bérhatékonyság összességében még ezen visszaesés ellenére sem csökkent jelentősen az összes személyi jellegű ráfordítás arányában, tehát az előzőek együttes figyelembevételével az új munkaerő alkalmazása indokolt és szükséges lépés volt.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Megnevezés</th>
<th>2013</th>
<th>2014</th>
<th>2015</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Lekötött eszközök hatékonysága</td>
<td>0,54</td>
<td>0,68</td>
<td>1,23</td>
</tr>
<tr>
<td>Tárgyi eszköz hatékonyság</td>
<td>20,24</td>
<td>25,37</td>
<td>46,13</td>
</tr>
<tr>
<td>Készlethatékonyság</td>
<td>0,56</td>
<td>0,70</td>
<td>1,27</td>
</tr>
</tbody>
</table>


Forrás: Saját szerkesztés a beszámolók alapján

![Chart: Change in capital efficiency (2013-2015)](image)


Forrás: Saját szerkesztés a beszámolók alapján

Noha jelentősége a társaság tőkeigényétől is függ, mindenképp említtést érdemel a tőke hatékonyságának mutatója. Segítségével a vállalat bruttó hozam elérését tudjuk kiszámolni egy forint értékű befektetett tőke felhasználásával, illetve jelzi annak forgási sebességét is. Lassuló forgási sebesség, vagyis egyértelmű tőkehatékonysági visszaesés tapasztalható a vállalat esetében (7. ábra). Míg a legtöbb eredmény és hatékonysági mérőszám esetében több-kevesebb javulás figyelhető meg, addig a tőkehatékonyság
egyértelműen romlást mutat. Elképzelhető a nagyobb mennyiségű értékesítés mentén tett magasabb arányú engedmények hatása, ennek kiszűrése belső információk alapján történő további kivizsgálást kíván, továbbá a vevők szerkezetének vizsgálata is indokolt.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Megnevezés</th>
<th>2013</th>
<th>2014</th>
<th>2015</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>+ Anyagköltség</td>
<td>160 705</td>
<td>26 616</td>
<td>73 323</td>
</tr>
<tr>
<td>+ Igénybevett szolgáltatások összege</td>
<td>701 623</td>
<td>717 944</td>
<td>1 618 900</td>
</tr>
<tr>
<td>+ Egyéb szolgáltatások</td>
<td>82 613</td>
<td>101 194</td>
<td>233 543</td>
</tr>
<tr>
<td>+ Személyi jellegű ráfordítások</td>
<td>918 098</td>
<td>900 891</td>
<td>1 682 949</td>
</tr>
<tr>
<td>+ Értéksökkentési leírás</td>
<td>26 620</td>
<td>17 385</td>
<td>39 741</td>
</tr>
<tr>
<td>Termelési költségek</td>
<td>1 889 659</td>
<td>1 764 030</td>
<td>3 648 456</td>
</tr>
<tr>
<td>Termelési költségszint</td>
<td>39,97%</td>
<td>31,65%</td>
<td>34,81%</td>
</tr>
</tbody>
</table>


Forrás: Saját szerkesztés a beszámolók alapján

A termelési költségek az adott tevékenység érdekében felhasznált erőforrások összességét jelentik. Az eredménykimutatáson belül ezek az anyagköltség, az igénybevett szolgáltatások, az egyéb szolgáltatások, a személyi jellegű ráfordítások, és az értéksökkentési leírás.

A termelési költségek összességének és az ezeket a költségeket szintén tartalmazó bruttó termelési értékek hányadosaként számítható termelési költségszint értéke az eddigiektől eltérően azt mutatja meg, hogy a 100%-ként felfogható termelés által elért hozam mékkora arányát teszik ki az eléréshez szükséges költségek. Elvárás ezzel kapcsolatban a legfeljebb 100%-os érték, ami teljes megtérülést jelent, de eredményt nem.

A vizsgált társaságnak mindössze 40%-ot megközelítő, illetve ennél is kisebb ráfordítás összegre van szüksége egy egységnyi termelési érték eléréséhez (21. táblázat). Utóbbi értékek ugyan értelmezhető változást mutatnak, de amennyiben komolyabb eltérés nem mutatkozik, a működés gazdaságossága stabilan megmarad. Az első év csökkenését egy emelkedés követte, ami korábban tárgyaltakhoz hasonlóan valószínűleg a magasabb termelési érték érdekében vállalt magasabb költséghányadot jelzi.
8. A magyar divízió és a Huawei Technologies Co.
gazdálkodásának összehasonlítása

Azért, hogy a hazai képviselet, mint egy világviszonylatban is kiemelkedően sikeres vállalat része, annak eredményeihez viszonyítva is valamelyest értékelhető legyen, néhány módon összevetésre kerülnek ezek adatai. A 22. táblázatban az eltérő volumen, és összetétel miatt csak a tendenciák szemléltetésétől az egyes mérlegértékek változását vizsgálok, azok értékével együtt. Minden feltüntetett érték pozitív elmozdulást mutat, ami az egységes növekedést jelzi, azonban azok mértékében egyes értékek esetében jelentős eltérések tapasztalhatók. A 10 % feletti eltéréseket figyelembe véve a régió esetleges eltérő gazdálkodásának jelei, vagy azonos gazdálkodás melletti eltérő hatások mutatkoznak.

<table>
<thead>
<tr>
<th>Megnevezés</th>
<th>Változás mértéke a Huawei globális adataiban</th>
<th>Változás mértéke a Huawei hazai adataiban</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Non-current assets / Befektetett eszközök</td>
<td>17,86</td>
<td>33,87</td>
</tr>
<tr>
<td>Total assets / Összes eszköz</td>
<td>26,91</td>
<td>20,14</td>
</tr>
<tr>
<td>Total equity / Saját tőke</td>
<td>15,90</td>
<td>19,09</td>
</tr>
<tr>
<td>Current liabilities / Kötelezettségek</td>
<td>43,72</td>
<td>19,09</td>
</tr>
<tr>
<td>Total liabilities and owner’s equity / Források összesen</td>
<td>26,91</td>
<td>20,14</td>
</tr>
<tr>
<td>Revenue / Árbevétel</td>
<td>20,57</td>
<td>37,06</td>
</tr>
<tr>
<td>Personnel expenses / Személyi jellegű ráfordítások</td>
<td>38,01</td>
<td>30,34</td>
</tr>
<tr>
<td>Profit before taxation / Adózás előtti eredmény</td>
<td>31,36</td>
<td>27,03</td>
</tr>
<tr>
<td>Income tax / Adófizetési kötelezettség</td>
<td>24,72</td>
<td>2,12</td>
</tr>
<tr>
<td>Profit for the year / Adózott eredmény</td>
<td>32,68</td>
<td>32,46</td>
</tr>
</tbody>
</table>

22. táblázat: A gazdasági mutatók alakulása (%)

Forrás: saját szerkesztés Huawei Technologies Hungary Kft. beszámolói és a Huawei Technologies Co. közzétett üzleti jelentései alapján

A befektetett eszközök az első összehasonlítás során hasonlóan alakulnak, majd a második mérőszám alapján lényegesen nagyobb arányú beruházás történt a magyar iroda
esetében. Ez a hazai nagyobb hálózatfejlesztési projectekkel függ össze, ahogyan az árbevétel, a személyi jellegű ráfordítások és a részben az előző két adat által alakított eredménykategóriák változása is.

A saját tőke arányának növekedése komoly arányú különbséget mutat. A 2016. január 1. előtti szabályozásnak megfelelően még mérleg szerinti eredményként szereplő adózott eredmény és a jelentősen csökkenő kötelezettségek arra utalnak, hogy a régions iroda az összesített adatokhoz viszonyítva kiugróan jól teljesített, de figyelembe kell venni azt is, hogy a tőkeellátottság értékei még így is elmaradnak a globális adatoktól (23. táblázat).

<table>
<thead>
<tr>
<th>Megnevezés</th>
<th>2013</th>
<th>2014</th>
<th>2015</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Tőkeellátottság MO.</td>
<td>5,78</td>
<td>13,56</td>
<td>19,23</td>
</tr>
<tr>
<td>Tőkeellátottság Global</td>
<td>35,34</td>
<td>32,28</td>
<td>31,99</td>
</tr>
<tr>
<td>Tőkearányos adózott eredmény (ROE) MO.</td>
<td>92,06</td>
<td>77,86</td>
<td>81,02</td>
</tr>
<tr>
<td>Tőkearányos adózott eredmény (ROE) Global</td>
<td>24,35</td>
<td>27,87</td>
<td>31,00</td>
</tr>
<tr>
<td>ROA(Return on assets) MO.</td>
<td>6,39</td>
<td>12,86</td>
<td>20,85</td>
</tr>
<tr>
<td>ROA(Return on assets) Global</td>
<td>10,31</td>
<td>10,67</td>
<td>11,28</td>
</tr>
<tr>
<td>ROI(Return on Investment) MO.</td>
<td>5,32</td>
<td>10,56</td>
<td>15,58</td>
</tr>
<tr>
<td>ROI(Return on Investment) Global</td>
<td>8,60</td>
<td>9,00</td>
<td>9,92</td>
</tr>
</tbody>
</table>

23. táblázat: A Huawei értékeinek globális és hazai változása (%)

Forrás: saját szerkesztés a Huawei Technologies Co. üzleti jelentése és a hazai beszámolók alapján

A tőkearányos adózott eredmény – ROE a Huawei global esetében azonos nagyságrendű változást, vagyis stabilan azonos növekedési tendenciát jelez. A magyar leányvállalat vonatkozásában a saját tőke forrásoldali eltérő arányára, és egyben a tőkehatékonyság eltérő mértékére is utal a jóval magasabb arány. Az eszközökre vonatkozó ROA értéke leginkább a hazai eredmény növekedés hatását jelzi, ami a globális eredményben jelentős eszköz növekmény mellett alakult stabilan hasonló ütemben növekvő értékre. A ROI értékei mindkét számításban hasonló tendenciát vesznek fel.

A mutatók egyértelműen arra utalnak, hogy bár a hazai eredmény a világviszonylatban számított adatok csekély mértékét adja ugyan, de arányaiban átlag feletti hatékonysággal járul hozzá az összes bevételhez. Ez a hazai piac nagyságát és a mindössze néhány
nagyobb szolgáltató felvőképességét is figyelembe véve mutatja a korábban említett összes berendezésben meglévő magas piaci részesedést is.

Összefoglalás

Szerettem volna képet kapni a Huawei Technologies Hungary Kft., a Huawei Technologies Co. multinacionális vállalat közvetett leányvállalata gazdálkodásának belső folyamatairól, ezért szakadolgozatom témájául a mérlegeinek, eredménykimutatásainak és kiegészítő mellékletébe foglalt cash flow kimutatásának elemzését választottam 3 év távlatában. A vállalkozásról alkotott minél pontosabb kép kialakításához igénybe vettem annak számviteli beszámolóit, mint a gazdasági tájékoztatás első számú eszközet és a szakirodalom több kiadványát is felhasználtam.

A dolgozat első fejezetét a társaság bemutatásával kezdtem, aminek folyamán a magyar iroda, és a nemzetközi szervezet megalakulását, fejlődését, tevékenységét, és helyzetét vázoltam fel. Kitértem a hazai gazdálkodó saját adataira is. Ezután rámutattam a telekommunikációs szektorban működő cégek sajátos, a fejlesztések mentén kialakuló nagy mennyiségű kivitelezési igényeire is.

A második, és harmadik fejezetben bemutattam a vállalat számviteli politikáját, részleteztem a vállalkozás által választott számviteli irányelveket, majd kitértem a gazdasági elemzés felhasználni kívánt eszközeire is. Külön részt szántam a mérlegelemzésnek, mint az általános gazdasági elemzés részének.

Miután az elméleti rész bemutatását lezárta, a negyedik, ötödik, hatodik és hetedik fejezetben kizárólag a Huawei Technologies Hungary Kft. beszámolóinak elemzésével foglalkoztam. A negyedik fejezetben először analizáltam a mérlegfolyamatok változását a vertikális mutatószámokkal, részletezve a forgóeszközközök belső összetételét is. Az elemzés során kirajzolódtak a tevékenység speciális vonásaihoz kapcsolódó sajátosságok többek között az eszközök összetételében és a hosszú lejáratú kötelezettségeket teljes mértékben mellőző gazdálkodás formájában. Ezután a relatív eltérések módszerével vizsgáltam a vállalat eszközei megterüléséhez járuló tételeket és megállapítottam a készletgazdálkodás mutatóinak jelentős javulását az évek során.

Ötödik és hatodik fejezetként a pénzügyi helyzet rövid áttekintését, és a jövedelmezőségi helyzet elemzését végeztem el. A vállalat sajátos, globális szinten jórészt saját
finanszírozásából adódóan a likviditási mutatók jelentik a pénzügyileg értékelendő elemeket. Jövedelmezőségi szempontból vizsgálva a társaságot segítségére volt a kötelezően elkészíteni, így rendelkezésére álló cash flow kimutatás. Ennek értékeit és az eredménykimutatás tételeit felhasználva tőkearányos, előmunka arányos, eszközarányos és egyéb mutatók segítségével vizsgáltam a vállalat eredményeit, megállapítva, hogy az elemzett 3 évben sikeresen gazdálkodott és jelentős fejlődést ért el a jellemzők többségében.

A társaság komplex és egyszerű mutatókkal végzett parciális elemzésének eredményét mutattam be a 7. fejezet során. Az előmunka-, bér- és eszközhatékonysági mutatók jellemzően a korábbi vizsgálatok értéikeihez hasonló fejlődést és rendkívül hatékony erőforrás kihasználtságot mutatnak alacsony termelési költségszint mellett. A számítás szerint a társaság az áltagos egy főre jutó hazai GDP értékének sokszorosát tudja elérni egy főre jutó munkával.

A dolgozat utolsó fejezeteként nagyságrendi, az eltérő volument és összetételt figyelembe véve, inkább a tendenciákra fókuszáló összehasonlítást végezem a hazai és globális adatok között. A világ egyik legnagyobb ütemben növekvő vállalata adatainak összehasonlításából azt a következtetést vontam le, hogy a nagy, teljes országra kiterjedő hálózatfejlesztési projektek során végzett munka és értékesítés során a magyar kirendeltség lényegesen nagyobb arányú növekedést produkált.

Az érdeklődésem középpontjában az állt, hogy mennyire megbízhatóan és eredményesen működik a magyar iroda, tulajdonképpen azt feltételeztem, hogy eredményesség tekintetében jóval alul teljesíti a nemzetközi Huawei-t. A vizsgálatok ennek ellenkezőjét igazolták, vagyis a vevők összetételének felülvizsgálatát, és új lehetséges partnerek bevonását javaslom ugyan, de összességében inkább a társaság hatékony működését említem meg. A magyar iroda gazdálkodásának volumenét tekintve jelentős profitot termelve járul hozzá a közös érdek, elsősorban technológiai K+F tevékenység anyagi szükségletének megteremtéséhez és természetesen az üzleti sikerhez is. A vállalat fő értékei között az ügyfélorientáltságot, lojalitást, folyamatos fejlődést, és önfejlesztelmet tartja számon, azonban a sikereben egészen biztosan legalább ekkora szerepe van a rendkívül jól átgondolt gazdasági tervezésnek és a meglehetősen agresszív üzleti stratégiának is.
Irodalomjegyzék


Internetes források

1. Ado.hu (letöltés ideje - 2017.04.27)
   www.ado.hu/rovatok/szamvitel/a-kotelezo-celtartalek-kepzes-reszletkerdesei
2. Beszámolók (letöltés ideje: 2017.04.10)
   http://e-beszamolo.im.gov.hu
3. Forbes letöltés ideje - 2017.04.18
   www.forbes.com/sites/wadeshepard/2016/05/25/chinas-huawei-growing-up-to-become-the-worlds-number-one-smartphone-brand/#74b787753adf
5. International Telecommunication Union statisztika - letöltés ideje 2017.04.18
6. Nemzeti Jogszabálytár – Letöltés ideje - 2017.05.01
   www.njt.hu/cgi_bin/njt_doc.cgi?docid=49554.329853
7. Mobil technológiák elterjedésének alakulása – letöltés ideje 2017.04.10
   https://www.ovum.com/press_releases/lte-dominate-m2m-market-2021/
8. Számvitel - letöltés ideje 2017.04.22
   www.szamvitelezz.hu pont.hu/51/penzugy-i-mutatoszamok
9. Telephonetribute – letöltés ideje 2017.4.10
   www.telephonetribute.com/timeline.html
Ábra- és táblázatjegyzék

1. ábra: Huawei eszközök a mobil távközlésben
2. ábra: A Huawei biatorbágyi logisztikai központja
3. ábra: A mobil távközlés technológiáinak elmúlt évekbeli és várható felhasználása
4. ábra: A Vodafone Magyarország Zrt. kiemelt vagyonelemeinek és költségeinek alakulása 2010-től
5. ábra: Likviditási mutatók
2. táblázat: A forgóeszközök belső összetétele (e Ft) (2013-2015)
5. táblázat: A két legfontosabb horizontális mutató értékei (e Ft) (2013-2015)
22. táblázat: A gazdasági mutatók alakulása (%)
23. táblázat: A Huawei értékeinek globális és hazai változása (%)
**Mellékletek**

1. A Huawei Technologies Kft. egyszerűsített éves mérlege

Eszközök (aktivák, ezer Ft)

<table>
<thead>
<tr>
<th>A tétel megnevezése</th>
<th>2013</th>
<th>2014</th>
<th>2015</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>A. Befektetett eszközök</strong></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>I. IMMATERIÁLIS JAVAK</td>
<td>3 056</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
</tr>
<tr>
<td>Im materiális javak értékhelyesbítése</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>II. TÁRGYI ESZKÖZÖK</strong></td>
<td>145 498</td>
<td>174 651</td>
<td>248 866</td>
</tr>
<tr>
<td>Tárgyi eszközök értékhelyesbítése</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>III. BEFEKTETETT PÉNZÚGYI ESZKÖZÖK</strong></td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
</tr>
<tr>
<td>Befektetett pénzügyi eszközök értékhelyesbítése</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
</tr>
<tr>
<td>Befektetett pénzügyi eszközök értékelési különbözet</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>B. Forgóeszközök</strong></td>
<td>32 145 170</td>
<td>22 012 113</td>
<td>27 429 184</td>
</tr>
<tr>
<td>I. KÉSZLETEK</td>
<td>6 504 257</td>
<td>9 970 134</td>
<td>4 260 596</td>
</tr>
<tr>
<td>II. KÖVETELÉSEK</td>
<td>23 563 551</td>
<td>9 191 021</td>
<td>18 828 191</td>
</tr>
<tr>
<td>sorból Követelések értékelési különbözet</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
</tr>
<tr>
<td>sorból Származékos ügyletek pozitív értékelési különbözet</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>III. ÉRTÉKPAPÍROK</strong></td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
</tr>
<tr>
<td>Értékpapírok értékelési különbözet</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>IV. PÉNZESZKÖZÖK</strong></td>
<td>2 077 362</td>
<td>2 850 958</td>
<td>4 340 397</td>
</tr>
<tr>
<td>C. Aktív időbeli elhatárolások</td>
<td>11 423</td>
<td>5 563</td>
<td>1 455</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>ESZKÖZÖK ÖSSZESEN</strong></td>
<td>32 305 147</td>
<td>22 192 327</td>
<td>27 679 506</td>
</tr>
<tr>
<td>A tétt megnevezése</td>
<td>2013</td>
<td>2014</td>
<td>2015</td>
</tr>
<tr>
<td>------------------------------------------------</td>
<td>-----------</td>
<td>-----------</td>
<td>-----------</td>
</tr>
<tr>
<td>D. Saját tőke</td>
<td>1866596</td>
<td>3010207</td>
<td>5321842</td>
</tr>
<tr>
<td>I. JEGYZETT TŐKE</td>
<td>37000</td>
<td>37000</td>
<td>37000</td>
</tr>
<tr>
<td>I/a Ebből: visszavásárolt tulajdonosi részesedés névértéken</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
</tr>
<tr>
<td>II. JEGYZETT, DE MÉG BE NEM FIZETETT TŐKE</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
</tr>
<tr>
<td>III. TŐKETARTALÉK</td>
<td>1973</td>
<td>1973</td>
<td>1973</td>
</tr>
<tr>
<td>IV. EREDMÉNYTARTALÉK</td>
<td>-15090737</td>
<td>-13372376</td>
<td>-11028767</td>
</tr>
<tr>
<td>V. LEKÖZTOTT TARTALÉK</td>
<td>15200000</td>
<td>14000000</td>
<td>12000000</td>
</tr>
<tr>
<td>VI. ÉRTÉKELÉSI TARTALÉK</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
</tr>
<tr>
<td>Ebből: Értékhausesbítés értékelési tartaléka</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
</tr>
<tr>
<td>Ebből: Valós értékelés értékelési tartaléka</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
</tr>
<tr>
<td>VII. ADÓZOTT EREDMÉNY</td>
<td>1718361</td>
<td>2343610</td>
<td>4311635</td>
</tr>
<tr>
<td>E. Céltartalékok</td>
<td>942553</td>
<td>1275665</td>
<td>3358706</td>
</tr>
<tr>
<td>F. Kötelezettségek</td>
<td>37141901</td>
<td>17189277</td>
<td>16406998</td>
</tr>
<tr>
<td>I. HATRASOROLT KÖTELEZETTSÉGEK</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
</tr>
<tr>
<td>II. HOSSZÚ LEJÁRATÚ KÖTELEZETTSÉGEK</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
</tr>
<tr>
<td>III. RÖVID LEJÁRATÚ KÖTELEZETTSÉGEK</td>
<td>28464308</td>
<td>17189277</td>
<td>16406998</td>
</tr>
<tr>
<td>Ebből: Kötelezettségek értékelési különbözet</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
</tr>
<tr>
<td>Ebből: Származékos ügyletek negatív értékelési különbözet</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
</tr>
<tr>
<td>G. Passzív időbeli elhatárolások</td>
<td>1031688</td>
<td>717178</td>
<td>2591960</td>
</tr>
<tr>
<td>FORRÁSOK ÖSSZESEN</td>
<td>32305146</td>
<td>22192327</td>
<td>27679506</td>
</tr>
</tbody>
</table>
## 2. Képletgyűjtemény

<table>
<thead>
<tr>
<th>A mutató megnevezése</th>
<th>Képlet</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Tőkeellátottság</td>
<td>Saját tőke/Források összesen</td>
</tr>
<tr>
<td>Tőkearányos adózott eredmény (ROE)</td>
<td>Adózott eredmény/Saját tőke</td>
</tr>
<tr>
<td>Eredménytartalék részaránya</td>
<td>Eredménytartalék/Saját tőke</td>
</tr>
<tr>
<td>Jegyzett tőke, és tőketartalék részaránya</td>
<td>Jegyzett tőke+Tőketartalék/saját tőke</td>
</tr>
<tr>
<td>Saját tőke-jegyzett tőke arány</td>
<td>Saját tőke/jegyzett tőke</td>
</tr>
<tr>
<td>Szállítói kötelezettségek részaránya</td>
<td>K. Aruszállításból és szolg.-ból/RL. kötelezettségek</td>
</tr>
<tr>
<td>Tőkefeszültség</td>
<td>Idegen tőke/Saját tőke</td>
</tr>
<tr>
<td>Céltartalékok aránya</td>
<td>Céltartalékok/források összesen</td>
</tr>
<tr>
<td>Befektetett eszközök fedezete(A)(B)</td>
<td>Saját tőke/befektetett eszközök</td>
</tr>
<tr>
<td>Nettó forgótőke</td>
<td>Forgóeszközök - RLK</td>
</tr>
<tr>
<td>Áruk átlagos tárolási ideje</td>
<td>Áruk/1 napi ELÁBÉ+eladott, közvetített szolgáltatások értéke</td>
</tr>
<tr>
<td>Atlagos vevő futamidő</td>
<td>Vevők-Afa/1 napi értékesítés nettó árbevétele</td>
</tr>
<tr>
<td>Atlagos szállító futamidő</td>
<td>szállítók-Afa/1 napi anyagjellegű ráfordítások</td>
</tr>
<tr>
<td>Vevő, és szállító futamidő aránya</td>
<td>Milyen arányban fedezik a szállító futamidők a vevőket</td>
</tr>
<tr>
<td>Pénzeszközök átlagos nagysága</td>
<td>Pénzeszközök/1 napi értékesítési árbevétel</td>
</tr>
<tr>
<td>Általános likviditási mutató</td>
<td>Forgóeszközök/RLK</td>
</tr>
<tr>
<td>Likviditási gyorsírás</td>
<td>Forgóeszközök-Készletek/RLK</td>
</tr>
<tr>
<td>Azonnali likviditás</td>
<td>Pénzeszközök/RLK</td>
</tr>
<tr>
<td>Árbevétel arányos jövedelmezőség</td>
<td>Operativ cash flow/Értékesítés nettó árbevétele</td>
</tr>
<tr>
<td>Tőkearányos jövedelmezőség</td>
<td>Operativ cash flow/Jegyzett tőke</td>
</tr>
<tr>
<td>Bevételarányos üzemű eredmény</td>
<td>Ü.(ü.) T. E./ENÁ+Egyéb bevételek</td>
</tr>
<tr>
<td>Bevételarányos adózás előtti eredmény</td>
<td>A.E/E/ÉNÁ+Egyéb bevételek+PÜ. műveletek bevételei</td>
</tr>
<tr>
<td>Tőkearányos adózás előtti eredmény</td>
<td>A.E/E/Saját tőke</td>
</tr>
<tr>
<td>Tőkearányos korrigált adózás előtti eredmény</td>
<td>EBIT/sajt tőke</td>
</tr>
<tr>
<td>Tőkearányos korrigált értéksőkenés nélküli eredmény</td>
<td>EBITDA/Saját tőke</td>
</tr>
<tr>
<td>Befektetett tőke hozama(ROIC)</td>
<td>NOPLAT/Működésbe fektetett tőke</td>
</tr>
<tr>
<td>Tőkearányos adózás előtti e.</td>
<td>A.E/E/Saját tőke</td>
</tr>
<tr>
<td>Tőkearányos adózott e. (ROE)</td>
<td>Adózott eredmény/Saját tőke</td>
</tr>
<tr>
<td>Egy főre jutó üzleti eredmény (e Ft/fő)</td>
<td>Ü.(ü.)E. /létszám</td>
</tr>
<tr>
<td>Bérarányos üzleti jövedelmezőség</td>
<td>Ü.(ü.)E. /Bérköltség</td>
</tr>
<tr>
<td>Előmunkaráfordítás-arányos jövedelmezőség</td>
<td>Ü.(ü.)E. / Személyi jellegű ráfordítások</td>
</tr>
<tr>
<td>Befektetett eszközök és készletek jövedelmezősége</td>
<td>Ü.(ü.)E./Immat. Javak+Tárgyi eszközök+készletek</td>
</tr>
<tr>
<td>Készletek jövedelmezősége</td>
<td>Ü.(ü.)E./Készletek</td>
</tr>
<tr>
<td>Eszközjövedelmezőség</td>
<td>A.E/E/Befektetett eszközök+Készletek</td>
</tr>
<tr>
<td>ROA (Return on assets)</td>
<td>A.E/E/Összes eszköz</td>
</tr>
<tr>
<td>ROI (Return on Investment)</td>
<td>A.E/E/Összes eszköz</td>
</tr>
<tr>
<td>NOPLAT</td>
<td>A.E + Fizetendő kamatok, és kamatjellegű ráfordítások</td>
</tr>
<tr>
<td>Értékesítés nettó árbevétele</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Eladott áruk beszerzési értéke</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Eladott (közvetített) szolgáltatások értéke</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Aktivált saját termelésekr értéke</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>BRUTTÓ TERMELÉSI ÉRTÉK</strong></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Anyagköltség</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Igénybevett anyagjellegű szolgáltatások</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>ANYAGMENTES TERMELÉSI ÉRTÉK</strong></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Értékesőkkenési leírás</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>NETTÓ TERMELÉS ÉRTÉK</strong></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Adózás előtti eredmény</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Értékesőkkenési leírás</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Személyi jellegű ráfordítások</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Hozzáadott érték</strong></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>A mutató megnevezése</th>
<th>Képlet</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Komplex hatékonyság</td>
<td>Nettó termelési érték/0,25xLekötött eszközérték+2 Bérköltség</td>
</tr>
<tr>
<td>Fordulatok száma</td>
<td>ÉNÁ/Készletek</td>
</tr>
<tr>
<td>Forgási idő átlagosan (nap)</td>
<td>Vizsgált napok száma/fordulatszám</td>
</tr>
<tr>
<td>Árukészletek átlagos aránya (3 év átlagában) az ELÁBÉ függvényében</td>
<td>ELÁBÉ/Árukészletek átlagos értéke(3év)</td>
</tr>
<tr>
<td>1 főre jutó bruttó termelési érték</td>
<td>Bruttó termelési érték/Létszám</td>
</tr>
<tr>
<td>1 főre jutó nettó termelési érték</td>
<td>Nettó termelési érték/Létszám</td>
</tr>
<tr>
<td>1 főre jutó hozzáadott érték</td>
<td>Hozzáadott érték/Létszám</td>
</tr>
<tr>
<td>1 Ft bérköltségre jutó nettó termelési érték</td>
<td>Nettó termelési érték/Bérköltség</td>
</tr>
<tr>
<td>1 Ft személyi jellegű ráfordításra jutó nettó termelési érték</td>
<td>Nettó termelési érték/SZ.J.R.</td>
</tr>
<tr>
<td>Lekötött eszközök hatékonysága</td>
<td>Nettó termelési érték/Lekötött E.Á.É.</td>
</tr>
<tr>
<td>Tárgyi eszköz hatékonyság</td>
<td>Nettó termelési érték/Tárgyi E.Á.É.</td>
</tr>
<tr>
<td>Készlethatékonyság</td>
<td>Nettó termelési érték/Készletek átlagos értéke</td>
</tr>
<tr>
<td>Termelési költségszint</td>
<td>Termelés költségek összege/Bruttó termelési érték</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>Termelési költségek</th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Anyagköltség</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Igénybevett szolgáltatások összege</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Egyéb szolgáltatások</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Személyi jellegű ráfordítások</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Értékesőkkenési leírás</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Termelési költségek</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>
3. A Huawei Technologies Kft. eredménykimutatása
(ezer Ft)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Sorszám</th>
<th>A tétel megnevezése</th>
<th>2013</th>
<th>2014</th>
<th>2015</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>01</td>
<td>Belföldi értékesítés nettó árbevétele</td>
<td>11 103 152</td>
<td>13 696 732</td>
<td>41 116 939</td>
</tr>
<tr>
<td>02</td>
<td>Export értékesítés nettó árbevétele</td>
<td>19 603 550</td>
<td>23 213 448</td>
<td>26 413 090</td>
</tr>
<tr>
<td>I.</td>
<td><strong>ÉRTÉKESÍTÉS NETTÓ ÁRBEVÉTELE</strong> (01+02)</td>
<td><strong>30 706 702</strong></td>
<td><strong>36 910 180</strong></td>
<td><strong>67 530 028</strong></td>
</tr>
<tr>
<td>03</td>
<td>Saját termelésű készletek állományváltozása</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
</tr>
<tr>
<td>04</td>
<td>Saját előállítású eszközök aktivált értéke</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
</tr>
<tr>
<td>II.</td>
<td><strong>AKTIVÁLT SAJÁT TELJ.-EK ÉRTÉKE</strong> (03+04)</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
</tr>
<tr>
<td>05</td>
<td>Anyagköltség</td>
<td>160 705</td>
<td>26 616</td>
<td>73 323</td>
</tr>
<tr>
<td>06</td>
<td>Igénybe vett szolgáltatások értéke</td>
<td>701 623</td>
<td>717 944</td>
<td>1 618 900</td>
</tr>
<tr>
<td>07</td>
<td>Egyéb szolgáltatások értéke</td>
<td>82 613</td>
<td>101 194</td>
<td>233 543</td>
</tr>
<tr>
<td>08</td>
<td>Eladott áruk beszerzési értéke</td>
<td>21 183 128</td>
<td>25 715 157</td>
<td>47 027 231</td>
</tr>
<tr>
<td>09</td>
<td>Eladott (közvetített) szolgáltatások értéke</td>
<td>4 795 296</td>
<td>5 621 597</td>
<td>10 022 029</td>
</tr>
<tr>
<td>III.</td>
<td><strong>EGYÉB BEVÉTELEK</strong></td>
<td>278 214</td>
<td>562 174</td>
<td>1 282 111</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Ebből: visszaírt értékvesztés</td>
<td>13 225</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>05</td>
<td>Anyagköltség</td>
<td>160 705</td>
<td>26 616</td>
<td>73 323</td>
</tr>
<tr>
<td>06</td>
<td>Igénybe vett szolgáltatások értéke</td>
<td>701 623</td>
<td>717 944</td>
<td>1 618 900</td>
</tr>
<tr>
<td>07</td>
<td>Egyéb szolgáltatások értéke</td>
<td>82 613</td>
<td>101 194</td>
<td>233 543</td>
</tr>
<tr>
<td>08</td>
<td>Eladott áruk beszerzési értéke</td>
<td>21 183 128</td>
<td>25 715 157</td>
<td>47 027 231</td>
</tr>
<tr>
<td>09</td>
<td>Eladott (közvetített) szolgáltatások értéke</td>
<td>4 795 296</td>
<td>5 621 597</td>
<td>10 022 029</td>
</tr>
<tr>
<td>IV.</td>
<td><strong>ANYAGJELLEGŰ RÁFORDÍTÁSOK</strong> (05+06+07+08+09)</td>
<td><strong>26 923 365</strong></td>
<td><strong>32 182 508</strong></td>
<td><strong>58 975 026</strong></td>
</tr>
<tr>
<td>10</td>
<td>Bérköltség</td>
<td>553 155</td>
<td>539 497</td>
<td>1 147 227</td>
</tr>
<tr>
<td>11</td>
<td>Személyi jellegű egyéb kifizetések</td>
<td>176 109</td>
<td>188 821</td>
<td>185 619</td>
</tr>
<tr>
<td>12</td>
<td>Bérjárulékok</td>
<td>188 834</td>
<td>172 573</td>
<td>350 103</td>
</tr>
<tr>
<td>V.</td>
<td><strong>SZEMÉLYI JELLEGŰ RÁFORDÍTÁSOK</strong> (10+11+12)</td>
<td><strong>918 098</strong></td>
<td><strong>900 891</strong></td>
<td><strong>1 682 949</strong></td>
</tr>
<tr>
<td>VI.</td>
<td><strong>ÉRTÉKCSÖKKENÉSI LEÍRÁS</strong></td>
<td>26 620</td>
<td>17 385</td>
<td>39 741</td>
</tr>
<tr>
<td>VII.</td>
<td><strong>EGYÉB RÁFORDÍTÁSOK</strong></td>
<td>560 518</td>
<td>729 592</td>
<td>2 357 182</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Ebből: értékvesztés</td>
<td>46 431</td>
<td>226 225</td>
<td>65 348</td>
</tr>
<tr>
<td>A.</td>
<td><strong>ÜZEMI (üzleti)TEVÉKENYSÉG EREDMÉNYE</strong> (I+II+III-IV-V-VI-VII)</td>
<td><strong>2 556 315</strong></td>
<td><strong>3 641 978</strong></td>
<td><strong>5 757 241</strong></td>
</tr>
<tr>
<td>Sorszám</td>
<td>A tétel megnevezése</td>
<td>2013</td>
<td>2014</td>
<td>2015</td>
</tr>
<tr>
<td>---------</td>
<td>------------------------------------------------------------------------------------</td>
<td>--------</td>
<td>--------</td>
<td>--------</td>
</tr>
<tr>
<td>13</td>
<td>Kapott (járó) osztalék és részesedés</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Ebből: kapcsolt vállalkozástól kapott</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>14</td>
<td>Részesedések árfolyamnyeresése</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Ebből: kapcsolt vállalkozástól kapott</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>15</td>
<td>Befektetett pénzügyi eszközök kamatai, árfolyamnyeresége</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Ebből: kapcsolt vállalkozásoktól kapott</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>16</td>
<td>Egyéb kapott (járó) kamatok és kamatjellegű bevételek</td>
<td>1 389</td>
<td>9 564</td>
<td>3 765</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Ebből: kapcsolt vállalkozástól kapott</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
</tr>
<tr>
<td>17</td>
<td>Pénzügyi műveletek egyéb bevételei</td>
<td>1 838 621</td>
<td>1 887 122</td>
<td>1 532 544</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Ebből: értékelési különbözet</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>VIII.</strong></td>
<td><strong>PÉNZÜGYI MŰVELETEK BEVÉTELEI</strong> (13+14+15+16+17)</td>
<td>1 840 010</td>
<td>1 896 686</td>
<td>1 532 300</td>
</tr>
<tr>
<td>18</td>
<td>Befektetett pénzügyi eszközök árfolyamnvesztesége</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Ebből: kapcsolt vállalkozásnak adott</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
</tr>
<tr>
<td>19</td>
<td>Fizetendő kamatok, és kamatjellegű ráfordítások</td>
<td>31 921</td>
<td>24 487</td>
<td>335</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Ebből: kapcsolt vállalkozásnak adott</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
</tr>
<tr>
<td>20</td>
<td>Részesedések, értékpapirok, bankbetétek értékeszesztése</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Ebből: értékelési különbözet</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
</tr>
<tr>
<td>21</td>
<td>Pénzügyi műveletek egyéb ráfordításai</td>
<td>2 102 745</td>
<td>2 562 208</td>
<td>1 516 969</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Ebből: értékelési különbözet</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
<td>0</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>IX.</strong></td>
<td><strong>PÉNZÜGYI MŰVELETEK RÁFORDÍTÁSAI</strong> (18+19±20+21)</td>
<td>2 134 036</td>
<td>2 586 695</td>
<td>1 517 304</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>B.</strong></td>
<td><strong>PÉNZÜGYI MŰVELETEK EREDMÉNYE</strong> (VIII-IX)</td>
<td>-294 026</td>
<td>-690 009</td>
<td>18 996</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>C.</strong></td>
<td><strong>SZOKÁSOS VÁLLALKOZÁSI EREDMÉNY</strong> (+A+B)</td>
<td>2 262 289</td>
<td>2 951 969</td>
<td>5 776 237</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Rendkívüli bevételek</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>X.</strong></td>
<td><strong>RENDKÍVÜLI EREDMÉNY</strong> (X-XI)</td>
<td>-197 376</td>
<td>-99 032</td>
<td>-4 260</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>E.</strong></td>
<td><strong>ADÓZÁS ELŐTTI EREDMÉNY</strong> (+C+D)</td>
<td>2 064 913</td>
<td>2 852 937</td>
<td>5 771 977</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>XII.</strong></td>
<td><strong>Adófizetési kötelezettség</strong></td>
<td>346 552</td>
<td>509 327</td>
<td>1 460 342</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>F.</strong></td>
<td><strong>ADÓZOTT EREDMÉNY</strong> (+E-XII)</td>
<td>1 718 361</td>
<td>2 343 610</td>
<td>4 311 635</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Rendkívüli ráfordításos</td>
<td>197 376</td>
<td>99 032</td>
<td>22 459</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>D.</strong></td>
<td><strong>RENDKÍVÜLI EREDMÉNY</strong> (X-XI)</td>
<td>-197 376</td>
<td>-99 032</td>
<td>-4 260</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Eredménytartalék igénybevétele osztalékra, részesedésre</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Jóváhagyott osztalék, részesedés</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>G.</strong></td>
<td><strong>MÉRLEG SZERINTI EREDMÉNY</strong> (+F+22-23)</td>
<td>1 718 361</td>
<td>2 343 610</td>
<td>4 311 635</td>
</tr>
</tbody>
</table>
4. Az Eurostat GDP adatai országonként (ezer €/fő/év)
5. A Huawei Technologies Co. üzleti jelentésének összevont adatai (millió CNY)

**Five-Year Financial Highlights**

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>2015 (USD Million)*</th>
<th>2015 (CNY Million)</th>
<th>2014 (CNY Million)</th>
<th>2013 (CNY Million)</th>
<th>2012 (CNY Million)</th>
<th>2011 (CNY Million)</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Revenue</td>
<td>60,029</td>
<td>395,009</td>
<td>388,197</td>
<td>382,025</td>
<td>270,198</td>
<td>200,020</td>
</tr>
<tr>
<td>Operating profit</td>
<td>7,052</td>
<td>45,786</td>
<td>34,205</td>
<td>29,128</td>
<td>20,658</td>
<td>18,796</td>
</tr>
<tr>
<td>Operating margin</td>
<td>11.6%</td>
<td>11.6%</td>
<td>11.9%</td>
<td>12.2%</td>
<td>9.4%</td>
<td>9.2%</td>
</tr>
<tr>
<td>Net profit</td>
<td>5,685</td>
<td>38,910</td>
<td>27,686</td>
<td>21,003</td>
<td>15,674</td>
<td>11,655</td>
</tr>
<tr>
<td>Cash flow from</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>operating activities</td>
<td>7,595</td>
<td>49,315</td>
<td>41,755</td>
<td>22,554</td>
<td>24,969</td>
<td>17,826</td>
</tr>
<tr>
<td>Cash and short-term</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>investments</td>
<td>15,234</td>
<td>125,208</td>
<td>106,016</td>
<td>81,944</td>
<td>71,649</td>
<td>62,342</td>
</tr>
<tr>
<td>Working capital</td>
<td>13,711</td>
<td>89,019</td>
<td>78,566</td>
<td>75,180</td>
<td>63,837</td>
<td>56,006</td>
</tr>
<tr>
<td>Total assets</td>
<td>57,319</td>
<td>372,155</td>
<td>369,773</td>
<td>344,091</td>
<td>272,348</td>
<td>193,849</td>
</tr>
<tr>
<td>Total borrowings</td>
<td>4,444</td>
<td>28,986</td>
<td>28,108</td>
<td>23,023</td>
<td>20,754</td>
<td>20,227</td>
</tr>
<tr>
<td>Owner’s equity</td>
<td>18,239</td>
<td>119,069</td>
<td>90,985</td>
<td>85,766</td>
<td>75,024</td>
<td>66,228</td>
</tr>
<tr>
<td>Liability ratio</td>
<td>68.0%</td>
<td>68.0%</td>
<td>67.7%</td>
<td>64.7%</td>
<td>66.4%</td>
<td>65.8%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

*Note: Translated into United States dollar ("USD") using the closing rate as at December 31, 2015 of USD1.00 = CNY6.4927.*
## Consolidated Financial Statements Summary

### Consolidated Statement of Profit or Loss

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th>Note</th>
<th>2014 CNY million</th>
<th>2013 Restated CNY million</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Revenue</td>
<td>3</td>
<td>288,197</td>
<td>239,025</td>
</tr>
<tr>
<td>Cost of sales</td>
<td></td>
<td>(160,746)</td>
<td>(141,005)</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Gross profit</strong></td>
<td></td>
<td>127,451</td>
<td>98,020</td>
</tr>
<tr>
<td>Research and development expenses</td>
<td></td>
<td>(40,845)</td>
<td>(31,563)</td>
</tr>
<tr>
<td>Selling and administrative expenses</td>
<td></td>
<td>(47,468)</td>
<td>(38,052)</td>
</tr>
<tr>
<td>Other (expenses)/income, net</td>
<td>4</td>
<td>(4,933)</td>
<td>723</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Operating profit before financing costs</strong></td>
<td></td>
<td>34,205</td>
<td>20,128</td>
</tr>
<tr>
<td>Net finance expenses</td>
<td>6</td>
<td>(1,455)</td>
<td>(3,942)</td>
</tr>
<tr>
<td>Shares of associates’ results</td>
<td></td>
<td>332</td>
<td>4</td>
</tr>
<tr>
<td>Share of joint ventures’ results</td>
<td></td>
<td>(29)</td>
<td>(28)</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Profit before taxation</strong></td>
<td></td>
<td>33,053</td>
<td>25,162</td>
</tr>
<tr>
<td>Income tax</td>
<td>7</td>
<td>(5,187)</td>
<td>(4,159)</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Profit for the year</strong></td>
<td></td>
<td>27,866</td>
<td>21,003</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**Attributable to:**

- Equity holders of the Company: 27,851 (20,919)
- Non-controlling interests: 15 (84)

**Profit for the year**: 27,866 (21,003)
### 7. A Huawei Technologies Co. konszolidált üzleti jelentése 2015 (millió CNY)

#### Consolidated Financial Statements Summary

<table>
<thead>
<tr>
<th></th>
<th></th>
<th></th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>Revenue</strong></td>
<td>395,009</td>
<td>288,977</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Cost of sales</strong></td>
<td>(230,312)</td>
<td>(160,746)</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Gross Profit</strong></td>
<td>164,697</td>
<td>127,451</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Research and development expenses</strong></td>
<td>(59,607)</td>
<td>(40,645)</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Selling and administrative expenses</strong></td>
<td>(62,281)</td>
<td>(47,468)</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Other income/(expenses), net</strong></td>
<td>2,977</td>
<td>(4,933)</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Operating profit before financing costs</strong></td>
<td>45,786</td>
<td>34,205</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Finance income and expenses</strong></td>
<td>(3,715)</td>
<td>(1,455)</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Share of associates’ and joint ventures’ results (post tax)</strong></td>
<td>(84)</td>
<td>303</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Profit before taxation</strong></td>
<td>41,987</td>
<td>33,053</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Income tax</strong></td>
<td>(5,077)</td>
<td>(5,187)</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Profit after tax</strong></td>
<td>36,910</td>
<td>27,866</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Other comprehensive income</strong></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Not reclassifiable to profit or loss:</strong></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Re measurement of defined benefit obligations</td>
<td>(306)</td>
<td>(166)</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Reclassifiable to profit or loss:</strong></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Net change in the fair value of available-for-sale investments</td>
<td>1,152</td>
<td>(200)</td>
</tr>
<tr>
<td>Translation differences on foreign operations</td>
<td>1,044</td>
<td>174</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Total other comprehensive income</strong></td>
<td>2,196</td>
<td>(26)</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Total comprehensive income</strong></td>
<td>1,899</td>
<td>(192)</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Profit after tax attributable to:</strong></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Equity holders of the Company</td>
<td>36,908</td>
<td>27,851</td>
</tr>
<tr>
<td>Non-controlling interests</td>
<td>2</td>
<td>15</td>
</tr>
<tr>
<td><strong>Total comprehensive income attributable to:</strong></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Equity holders of the Company</td>
<td>38,797</td>
<td>27,664</td>
</tr>
<tr>
<td>Non-controlling interests</td>
<td>3</td>
<td>10</td>
</tr>
</tbody>
</table>
8. A Huawei Technologies Co. konszolidált üzleti pozíció értékelése

2014
(millió CNY)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Financial Position</th>
<th>December 31, 2014</th>
<th>December 31, 2013 Restated</th>
<th>YoY</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Non-current assets</td>
<td>52,668</td>
<td>44,688</td>
<td>17.9%</td>
</tr>
<tr>
<td>Current assets</td>
<td>257,105</td>
<td>199,403</td>
<td>28.9%</td>
</tr>
<tr>
<td>Total assets</td>
<td>309,773</td>
<td>244,091</td>
<td>26.9%</td>
</tr>
<tr>
<td>Among which: Cash and short-term investments</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Trade receivables</td>
<td>106,026</td>
<td>81,944</td>
<td>26.4%</td>
</tr>
<tr>
<td>Inventory</td>
<td>75,845</td>
<td>72,351</td>
<td>4.8%</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>46,576</td>
<td>34,029</td>
<td>36.8%</td>
</tr>
<tr>
<td>Non-current liabilities</td>
<td>31,249</td>
<td>33,502</td>
<td>(7.0%)</td>
</tr>
<tr>
<td>Among which: Long-term borrowings</td>
<td>17,578</td>
<td>19,990</td>
<td>(12.1%)</td>
</tr>
<tr>
<td>Current liabilities</td>
<td>178,529</td>
<td>124,223</td>
<td>43.7%</td>
</tr>
<tr>
<td>Among which: Short-term borrowings*</td>
<td>10,530</td>
<td>3,043</td>
<td>246.0%</td>
</tr>
<tr>
<td>Trade payables</td>
<td>45,144</td>
<td>31,900</td>
<td>44.3%</td>
</tr>
<tr>
<td>Owner's equity</td>
<td>99,985</td>
<td>86,266</td>
<td>15.9%</td>
</tr>
<tr>
<td>Total liabilities and owner's equity</td>
<td>309,773</td>
<td>244,091</td>
<td>26.9%</td>
</tr>
</tbody>
</table>

* Long-term borrowings that will mature within one year amount to CNY9,539 million.
(millió CNY)

<table>
<thead>
<tr>
<th>Financial Position</th>
<th>December 31, 2015</th>
<th>December 31, 2014</th>
<th>YoY</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>CNY Million</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Non-current assets</td>
<td>70,509</td>
<td>52,668</td>
<td>33.9%</td>
</tr>
<tr>
<td>Current assets</td>
<td>301,646</td>
<td>257,105</td>
<td>17.3%</td>
</tr>
<tr>
<td>Total assets</td>
<td>372,155</td>
<td>309,773</td>
<td>20.1%</td>
</tr>
<tr>
<td>Among which: Cash and short-term investments</td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Trade receivables</td>
<td>125,208</td>
<td>106,036</td>
<td>18.1%</td>
</tr>
<tr>
<td>Inventories</td>
<td>92,425</td>
<td>75,845</td>
<td>21.9%</td>
</tr>
<tr>
<td>Non-current liabilities</td>
<td>40,459</td>
<td>31,249</td>
<td>29.5%</td>
</tr>
<tr>
<td>Among which: Long-term borrowings</td>
<td>25,501</td>
<td>17,578</td>
<td>50.8%</td>
</tr>
<tr>
<td>Current liabilities</td>
<td>212,627</td>
<td>178,539</td>
<td>19.1%</td>
</tr>
<tr>
<td>Among which: Short-term borrowings</td>
<td>2,485</td>
<td>10,530</td>
<td>(76.4%)</td>
</tr>
<tr>
<td>Trade payables</td>
<td>61,017</td>
<td>45,144</td>
<td>35.2%</td>
</tr>
<tr>
<td>Owner’s equity</td>
<td>119,059</td>
<td>99,985</td>
<td>19.1%</td>
</tr>
<tr>
<td>Total liabilities and owner’s equity</td>
<td>372,155</td>
<td>309,773</td>
<td>20.1%</td>
</tr>
</tbody>
</table>