

A hazai flexónyomott hajlékonyfalú csomagolóanyagok számokban

Fábián Endre PhD
c. egyetemi docens

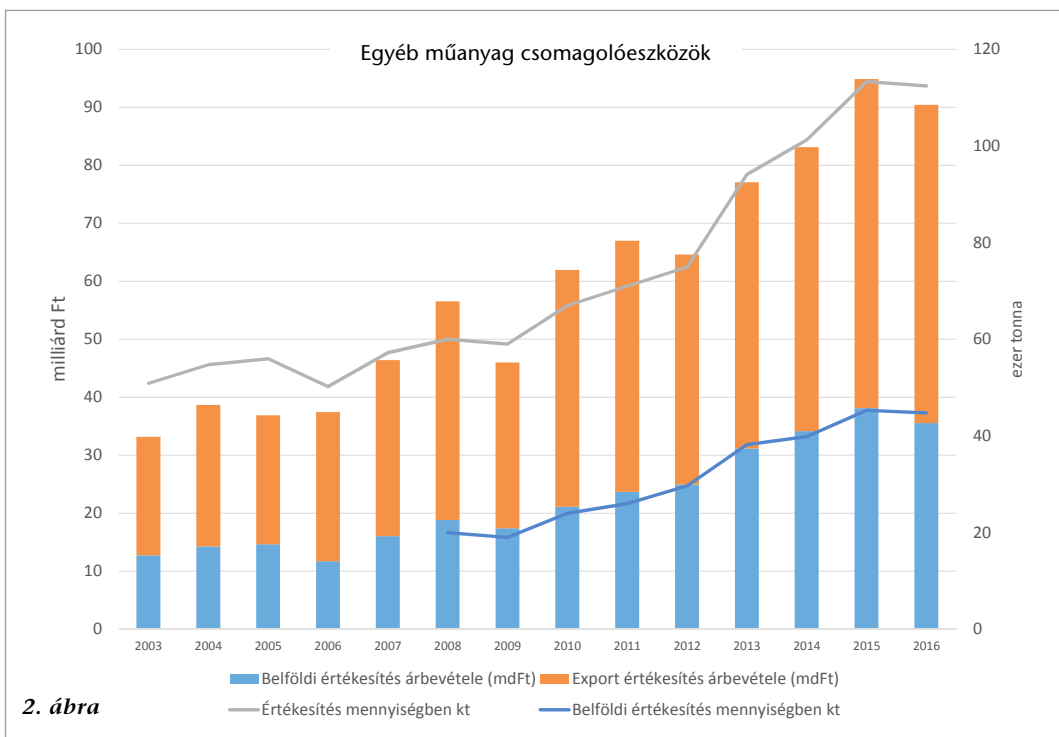
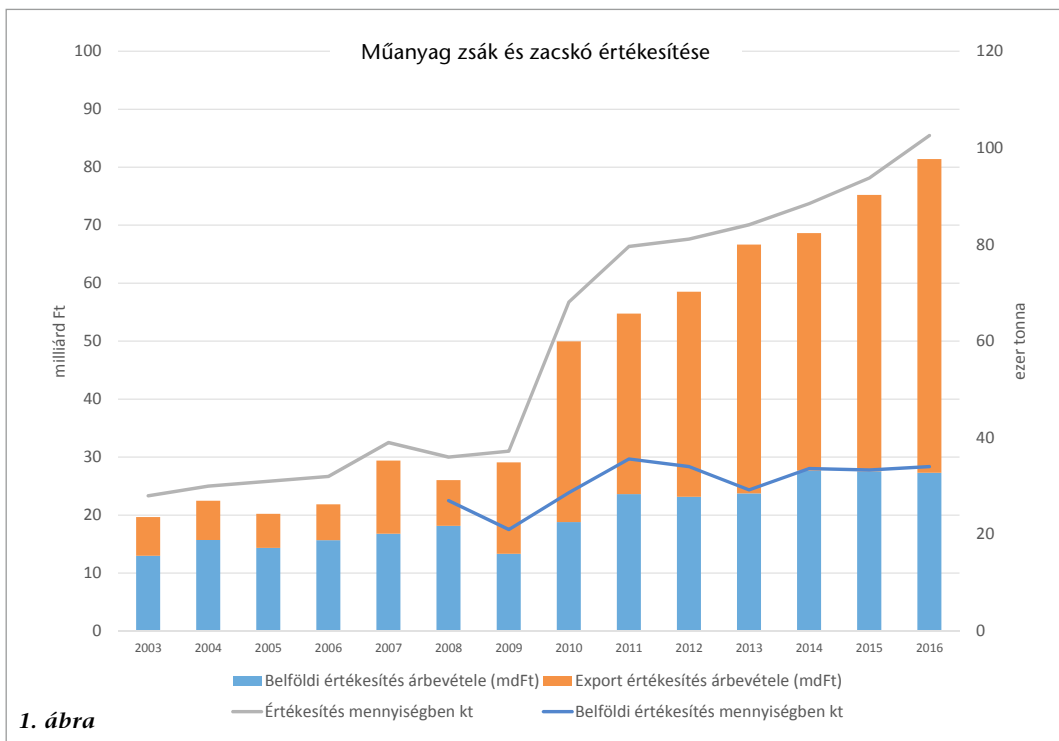
Mielőtt keverednének a fogalmak, szeretnék pontosítani a címen. A számok alapvetően a nyomtatott hajlékonyfalú csomagolóanyagok adataiból indítva, módosítva a nem flexónyomtatással előállított termékek adataival. Hazánkban használnak még mélynyomtatást is hajlékonyfalú csomagolóanyag előállítására, ami a piac hozzávetőlegesen 10%-át jelenti. Előfordulnak ezenkívül más technológiával gyártók is (már digitálissal is találkoztunk), viszont ezek mennyisége nagyon elenyésző, a statisztikai pontosság határán belül van. Másik oldalról a flexós gyártóknál is előfordulnak nyomatlan termékek, amelyek mennyiségéről nehéz tudomást szerezni (lehet, hogy maguk a gyártók sem ismerik a pontos értéket). Azoknál a cégeknél, amelyeknél a nyomatlan termékek részaránya jelentős – jellemzően ezek azok a cégek, amelyek kezdetben csak nyomatlan termékekkel foglalkoztak, majd később vezették be a nyomtatást –, a statisztikákból jó megközelítéssel, szakmai információk alapján kiszűrtük a nyomatlan termékek részarányát. A kimutatókban azok a flexónyomdák, hajlékonyfalú csomagolóanyag gyártók adatai szerepelnek, akiknek van hat-, nyolcszínés flexógépük, és az ő teljesítményük van csökkenve a más jellegű tevékenységeik (beleértve a tömegében előállított nyomatlan vagy jelölő nyomtatással ellátott termékeket) értékével, valamint a kereskedelmi tevékenységükkel.

Az adatok GDP jellegűek, azaz halmozódást tartalmazhatnak, úgy, mint a KSH számok is. Azaz például, ha egy szereplő előállít hajlékonyfalú fóliát, a másik szereplő abból zacskót gyárt, és azt értékesíti a csomagolócégnak, avagy a piacon közvetlenül, akkor az adat duplikálódik, de az ilyen jellegű tevékenység mennyisége ebben a kategóriában elenyésző, jóval 10% alatti. A brókereket is igyekeztünk kiszűrni. Elvileg a brókereknek e tevékenységük értékesítése esetén azok vételárát az eladott áruk beszerzési értéke kimutatásorban kell szerepeltetniük.

Tehát mekkora a flexónyomott hajlékonyfalú csomagolóanyagok piaca? 85–87 Mrd Ft körüli, azaz valahol 280 millió euro körül. Ha ehhez még hozzáveszem a nem flexóval, hanem más technológiával nyomtatott hajlékonyfalú csomagolóanyagot, akkor ez a piac 95 Mrd Ft-ra tehető. A publikus nemzetközi statisztikákban ezek a hazai számok nem szerepelnek. Összehasonlításképpen, ami szerepel a publikus kommunikációban: Lengyelország több mint 400 millió euro, Németország több mint 2500 millió euro. Az éves növekedést Európában 2-3% körülnek teszik.

Magyarországon ez a növekedés sokkal dinamikusabb, ötvenes átlagban évi 10%, azonban a növekedést nagyrészt az export teszi ki. Az exportértékesítés növekedése évi 12%, míg a belföldi értékesítése mindössze 7%. Az itt bemutatott hazai adatok, tekintettel arra, hogy integrált adat nem érhető el, analitikán alapulnak. Azaz elemeztük a hazai gyártók nyilvános adatait. Természetesen figyelembe véve a szakmailag alkalmazott technológiát, azaz, hogy nyomtatnak-e vagy sem, viszont a nem flexóval nyomott hajlékonyfalú csomagolóanyagot a táblázataink nem tartalmazák (ez 8–8,5 Mrd Ft körülire tehető).

A KSH adatokban csak a műanyag zsák és zacskó integrált adat, valamint az egyéb műanyag csomagolóeszköz szerepel. A KSH adatok szerint a teljes műanyag csomagolóanyag gyártás 2016-ban 235 Mrd Ft értékű volt, és 280 ezer tonna. Az általunk vizsgált műanyag csomagolóanyag-célcsoport teljes árbevétele 2016-ban majd 500 Mrd Ft volt. Ez tartalmazta több mint 300 cég adatait, amihez még hozzájöttek a nem műanyagra nyomtató, de széles flexóval dolgozó cégek, valamint a keskenypályás flexóval dolgozó cégek az egyéb adatbázisokból. Ebből a célcsoportból kerültek leszűrésre a nyomtatott hajlékonyfalú csomagolóanyag gyártók, valamint a flexóval nyomott csomagolóanyag gyártók számai. A vizsgálat módszere az volt, hogy megneztük, mely cégek riportolnak főtevékenység-



ként műanyag, illetve papír csomagolóanyagot, azok közül melyek foglalkoznak főképp nyomtatott flexibilis csomagolóanyagokkal, majd ezt az értéket csökkentettük ezen cégek egyéb tevékenységének a bevételével. Természetesen megkerestük azokat a cégeket is, akik főtevékenységként mást jelölnek meg, azonban ismereteinkből tudjuk, hogy hajlékonyfalú csomagolóanyagot is gyártanak. A keskenypályás flexóval dolgozó nyomdák értékei szintén analitikából származnak, a cégek adatai és a piaci ismereteink alapján. Itt is megbontásra került a hajlékonyfalú és egyéb termék (főképp öntapadó címke) gyártása.

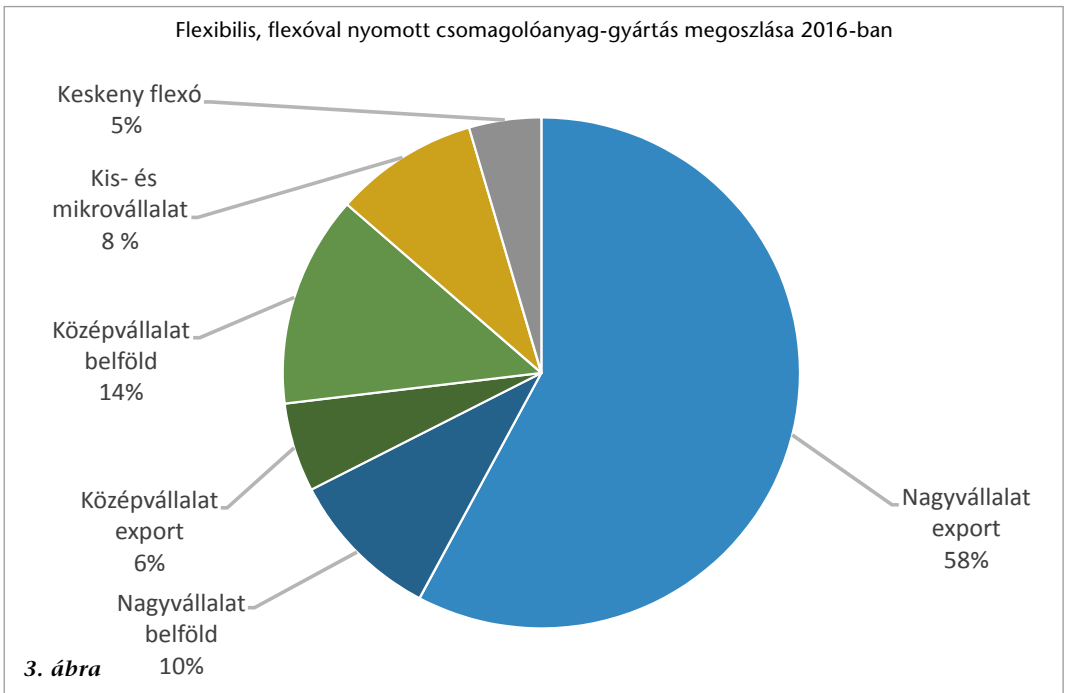
A KSH adatok:

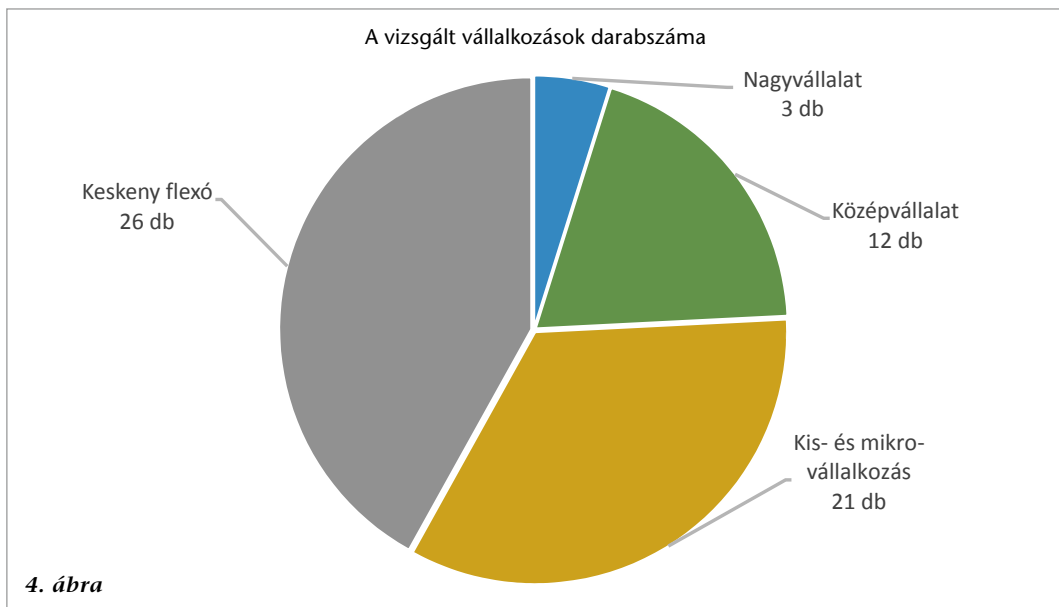
Az analitikából összegyűjtött hazai adatokból (lásd a 1. és 2. ábra) az utolsó öt év termelési adatait vizsgáltuk (eladott áruk és szolgáltatások nélkül, azaz a kereskedelmi tevékenységek nélkül). A 2016-os adat a 86 Mrd Ft. A mi adataink adattartalma teljesen más, mint a KSH műanyag zsák 80 Mrd Ft-os és az egyéb műanyag csomagolóeszköz 90 Mrd-os értéke. A mi adataink csak a nyomtatott csomagolóanyagokat tartalmazzák, valamint a papírból készült csomagolóanyagokat is, ugyanis azok is a hajlékonyfalú csomagolóanyagok ka-

tegóriájába tartoznak szakmai megközelítésből. Az áttekinthetőség kedvéért a bontás a következő: keskenypályás flexó, kis- és mikrovállalat, közép-vállalat, nagyvállalat belföldi értékesítés, nagyvállalati export. A közép-vállalati export 2016-os mértéke 26%, a kis- és mikrovállalati 20% alatti, míg a keskenypályás flexónál 10% körüli (ez utóbbi két tételről pontos adat nem elérhető).

A 3. és 4. ábrák kördiagramjaiból látható, hogy a teljes termelés kétharmada külföldön kerül értékesítésre.

Összességében az export mértéke közel 70%-a a teljes termelésnek, amelynek zömét a nagyvállalati kategóriába tartozók adják, akik globális piaccal rendelkeznek. Azt, hogy mekkora a hazai felhasználás, nehéz megállapítani. Amit tudunk a vámstatisztikából, hogy a teljes műanyag csomagolóanyag gyártás fele kerül exportra és hozzávetőlegesen a gyártáshoz viszonyított 1/3 mennyiség kerül importálásra. Tehát itt a nettó export aránya a termelés mértékéhez viszonyítva 15–17% körüli. Ezt a számot a hajlékonyfalú flexó csomagolóanyagokra nem lehet rávetíteni, mert az export aránya más, továbbá az import mennyiségét főképp a multinacionális felhasználók határozzák meg, így ennek az értéknek nem lehet kapcsolata a mi termelési számunkkal.





Azonban bizonyára az import mértéke jelentősen az export mértéke alatt marad, így a hazai felhasználás a termelt mennyiségnél jóval kevesebb.

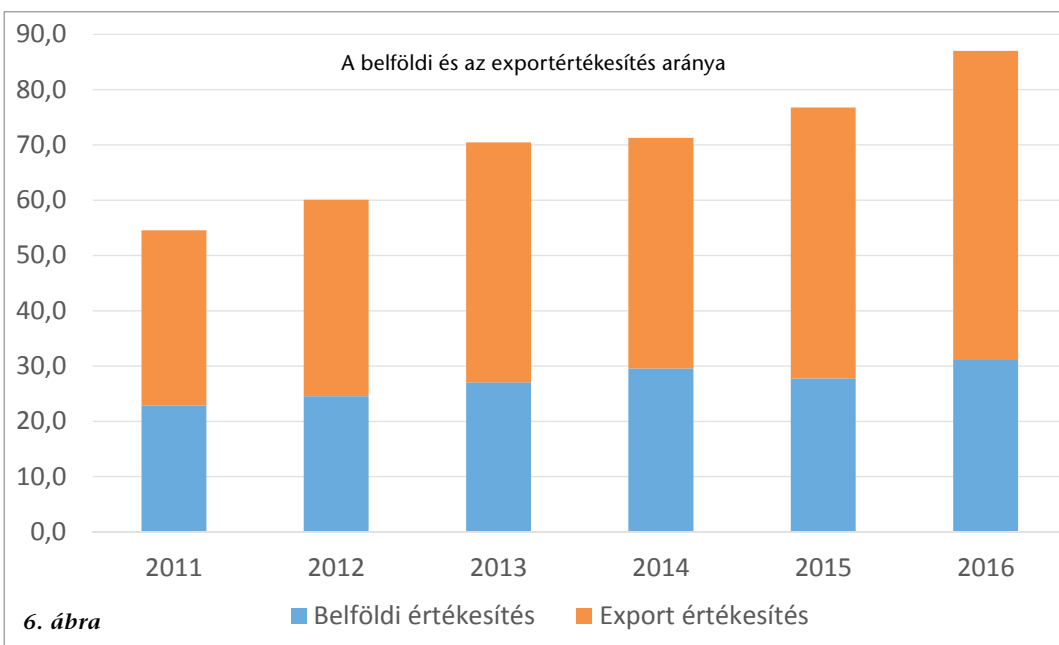
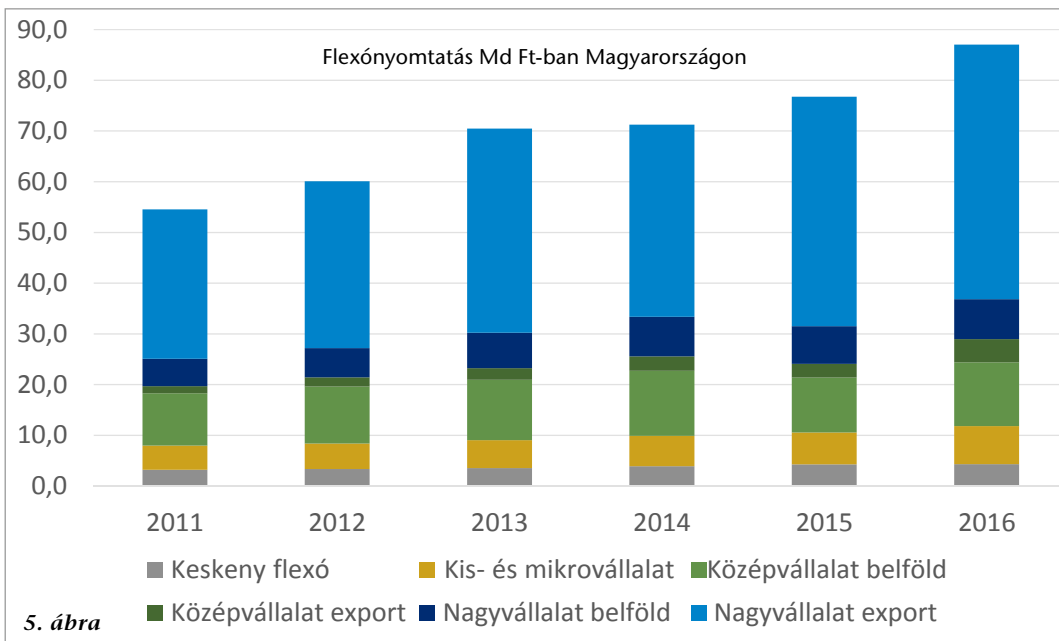
Az iparág alkalmazottainak létszáma 1600 körül lehet. Pontos értéket képtelenség meghatározni, mivel a szereplők jelentős része nemcsak flexónyomtatással foglalkozik, így ez a szám arányosítással lett meghatározva, és azt is figyelembe kell venni, hogy ennek az értéknek kisebb része a flexós szakember, hiszen a vállalkozások java része vertikális gyártási rendszerben, azaz nemcsak a csomagolóanyagot gyártja, hanem részben magát az alapanyagot is, illetve a nyomtatott anyagokat tovább is dolgozza csomagolóeszközzé.

Most nézzük az elmúlt hat év növekedését hasonló megbontásban. Az értékek folyó áron Ft-ban vannak, az inflációt és az árfolyamváltást nem vesszük figyelembe, úgy, mint a KSH számok sem.

Az 5. és 6. ábrán látható diagramokból egyértelműen látható, hogy a flexónyomtatás teljesítménye dinamikusan növekedett az elmúlt hat évben, ideiglenes megtorpanás csak 2014-ben látszik, ami csupán a nagyvállalati export változásértékéből következik. A belföldi piac 2014-ig 10% körüli növekedést mutat, azonban ez 2015-től 5% körüli értékre esik vissza. A 2017-es számot még nem ismerjük. Az export vonatkozásában azonban dinamikus növekedés látszik,

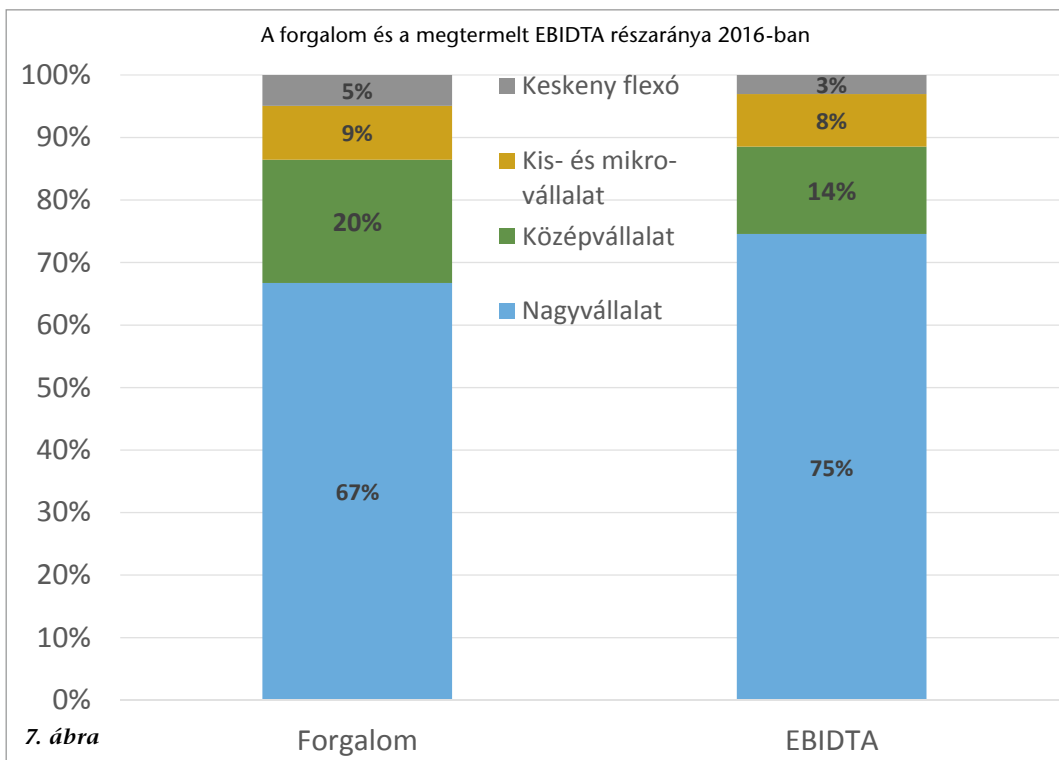
változóan évi 12–22%-os mértékben, a 2014-es évet kivéve (a 2014-es –4% miatt az átlagos növekedési ráta a 12%). Ha vállalati nagyság tekintetében elemezzük a számokat, akkor egyértelmű, hogy összességében a nagyvállalatok exportja növekszik jelentősen értékben, azonban százalékos mértékben (fajlagosan) a KKV-k exportja növekszik jobban, ami évről évre 30% körüli. Ez azt mutatja, hogy az iparág növekedésének korlátja a belföldi felhasználás, a szabad kapacitásokat csak külföldön lehet értékesíteni. Ez a tény alapvetően nem probléma, hiszen rövid távon a hazai alacsonyabb munkabéreköltséget ki lehet használni. Önmagában a munkabéreköltséget nem lehet figyelembe venni, hiszen az emberi és a gépi hatékonyság nagyban befolyásolja a fajlagos béreköltséget, és később látni fogjuk, hogy nem meghatározó eleme a költségösszetételnek a béreköltség. (1. táblázat)

Az iparág árbevétel-arányos eredményessége 2014-ig növekedő tendenciát mutat, de az elmúlt két évben kicsit megtorpant. Ennek oka a versenyhelyzet erősödése, amikor a piaci pozíció erősítése már az árszinttel történik (csökkenő árak), ami csak rövid távon vezethet eredményre, hisz gátja a fejlődésnek azáltal, hogy az árcsökkentés fejlesztési alapokat vonhat el. Továbbá az is látható a piacon a KKV-k vonatkozásában, hogy a különféle pénzügyi támogatásokat közvetlenül árcsökkentésre is felhasználják. Itt jegeznénk



meg, hogy a csomagolóanyagot keskeny flexóval gyártó cégek szinte kivétel nélkül gyártanak más terméket is, főképp tekerceses öntapadó címkét. Ezeknél a cégeknél súlyozottan néztük a teljes árbevételből a hajlékonyfalú csomagolóanyag gyártásra jutó értékeket, azonban ezek

sem lehetnek teljesen pontos értékek, miután a lejelentések egy összegben vannak. A súlyozás a termékszerkezet és az árbevétel alapján történt, amit a legjobb tudásunk szerint határoztunk meg (a vizsgált cégeknél ez az árbevétel egyharmada – ami nem tartalmazza a szélsőségeket, az-



az pl. hogy ha egy erős középvállalatnál ez az arány csak 10%; azt kihagytuk).

Az eredményesség vonatkozásában kicsit többet mutat az *EBIDTA* (kamatok, adózás és értékcsök-

kenési leírás előtti eredmény) értéke; (lásd 2. táblázat és 7. ábra) azaz a készpénztermelő képesség. A magyar eredménykimutatásokban ez az értékcsökentéssel növelt üzemi eredmény. Azaz nem tar-

1. táblázat

	Árbevétel-arányos adózás előtti eredmény (%)				
	2016	2015	2014	2013	2012
Széles flexó	7,1	8,1	10,1	4,6	4,1
Nagyvállalat	6,5	8,1	10,2	5,0	3,3
Középvállalat	10,1	8,8	11,1	4,9	7,5
Kis- és mikro-vállalkozás	4,9	4,6	3,2	3,4	2,6
Keskeny flexó	8,5	9,6	na	na	na
Eszközarányos adózás előtti eredmény (%)					
Széles flexó	9,4	10,7	13,9	6,4	5,8
Nagyvállalat	9,0	11,3	15,5	7,7	5,0
Középvállalat	10,1	9,1	10,9	4,8	7,7
Kis- és mikro-vállalkozás	6,6	5,8	4,1	4,7	3,5
Keskeny flexó	6,8	10,0	na	na	na

2. táblázat

	Árbevétel-arányos EBIDTA (%)				
	2016	2015	2014	2013	2012
Széles flexó					
Nagyvállalat	8,3	9,3	8,4	8,9	7,2
Középvállalat	13,2	12,9	11,0	6,4	8,4
Kis- és mikro-vállalkozás	9,6	9,0	8,6	7,9	7,6
Keskeny flexó	15,1	15,2	na	na	na
Eszközarányos EBIDTA (%)					
Széles flexó					
Nagyvállalat	11,4	12,9	12,7	13,6	11,0
Középvállalat	13,7	13,2	13,1	12,1	12,7
Kis- és mikro-vállalkozás	12,3	19,3	11,0	10,9	10,4
Keskeny flexó	12,1	16,8	na	na	na

talmazza a pénzügyi tevékenységek eredményét, a nyereségadót, valamint az amortizációt. Tulajdonképpen a tevékenység pénztermelő képessége, ahol az árbevételből csak a termékgyártás céljait szolgáló költségek kerülnek levonásra. A magyar eredménykimutatásból számolt EBIDTA érték csak akkor lehet pontos, ha a készárúkészletekre és a befejezetlen termelésre fordított költségek is helyén vannak (azaz az eredménykimutatásban a saját termelésű készletek állományváltozása pontos). Ez sokszor csak a magasan szofisztikált controlling rendszert működtető vállalkozásoknál működik.

Most nézzük a *beruházások teljesítményértékét!* Ennek az adatnak a kimutatása a publikus mérlegadatokból sem teljesen pontos, de jó megközelítésű, és arányaiban helyes, (lásd 3., 4. és 5. táblázat) ugyanis az értékhez csak közvetetten lehet hozzájutni a mérlegben szereplő tárgyi eszköz-állomány-változásokból, valamint az elszámolt értékcsökkenési leírásokból.

Ezekből a számokból az látszik, hogy a beruházási kedv igen erős a flexó és hajlékonyfa-lú csomagolóanyag gyártás területén. Azonban figyelemre méltó, hogy a középvállalatok az elmúlt években a teljes beruházási összeg hozzávetőlegesen 1/3-át képviselték, míg a piaci részarányuk alig haladja meg a 20%-ot. És ez az arányszám az elmúlt négy évben nem változik

3. táblázat

	Befektetett eszközök [mHUF]				
	2016	2015	2014	2013	2012
Széles flexó	42 215	36 317	32 561	29 780	24 523
Nagyvállalat	27 288	23 702	20 573	19 257	15 729
Középvállalat	11 050	8 968	8 551	7 955	6 333
Kis- és mikro-vállalkozás	3 877	3 648	3 437	2 567	2 462
Keskeny flexó	2 553	1 965	na	na	na
	Beruházás [mHUF]				
Széles flexó	11 205	6 994	6 393	7 956	na
Nagyvállalat	6 830	4 403	3 216	4 698	na
Középvállalat	3 711	2 012	1 963	2 896	na
Kis- és mikro-vállalkozás	664	579	1 214	362	na
Keskeny flexó	902	400	na	na	na

4. táblázat

Eszközarányos beruházás értéke (%)				
	2016	2015	2014	2013
Nagyvállalat	25	19	16	24
Középvállalat	32	19	23	34
Kis- és mikro-vállalat	19	20	38	19

5. táblázat

Árbevétel-arányos beruházás (%)				
	2016	2015	2014	2013
Nagyvállalat	10	7	6	9
Középvállalat	20	10	14	20
Kis- és mikro-vállalat	7	9	16	6

szignifikánsan. Azaz, az egy egységnyi beruházásra jutó termelés és növekedés fajlagosan csökken a középvállalatoknál, míg jelentősen nő a nagyvállalatoknál, vagyis a beruházási hatások a vállalati nagysággal arányosan növekszik. A belépő kapacitások kihasználtságára vonatkozóan nincs adatunk, az eszközkimutatástól a befektetett eszközarányos árbevétel százalékaival lehet megközelíteni. Ebből látszik egy évenkénti fluktuáció, de szignifikáns változás nem, jellemzően az 200% fölött van, ami jónak mondható. A középvállalati kategóriában alacsonyabb ez az érték. (6. táblázat) Véleményem szerint, ez az uniós támogatásoknak tudható be részben, ugyanis a középvállalatok képesek leginkább kihasználni ezeket a lehetőségeket a politikai céloknak megfelelően. Arról sincs integrált adat, hogy a beruházások hány százaléka van finanszírozva uniós forrásból, de a számok azt mutatják, hogy a középvállalati kategóriában az elmúlt időszakban a beruházások nagyobb mértékűek, mint azt a piac igényli. Itt köszön vissza az a tény, hogy arányában a középvállalatok beruházási kedve a legna-

6. táblázat

Befektetett eszközarányos árbevétel (%)				
	2016	2015	2014	2013
Széles flexó	247	249	244	250
Nagyvállalat	258	265	273	281
Középvállalat	164	180	166	161
Kis- és mikro-vállalat	273	243	246	301
Keskeny flexó	168	218	na	na

gyobb, ugyanakkor a piaci növekedés elsősorban az exportból jön, viszont az exportban a nagyvállalatok az erősek a piaci potenciáljuk révén. A kialakult helyzet jól tükrözi a kormányzati célokat, de az a kérdés, hogy a középvállalatok exportképessége hogyan fog alakulni a közeljövőben.

A keskeny flexó területén 2016-ban az esz-közarányos beruházás mértéke 31%, míg az árbevétel-arányos beruházás értéke 18%, tehát magasabb, mint a széles flexó területén. A széles flexó területén kiemelkedő beruházási érték csak 2016-ban látszik, de ez betudható annak, hogy magas egyösszegű beruházás történt, ami még nem termelt árbevételt.

Most nézzük az *eladósodottság* fokát!

Itt is látható évenkénti fluktuáció (7., 8., 9., 10. táblázat), ami megnyugtató, hogy a középvállalatok eladósodottsága csökkenő tendenciát mutat, ami

7. táblázat

Hosszú lejáratú kötelezettségek, saját tőke, beruházások				
Széles flexó [mFt]	2016	2015	2014	2013
Saját tőke	32 455	26 997	25 825	24 388
Hosszú lejáratú kötelezettségek	9 074	5 731	5 812	6 393
	28%	21%	23%	26%
Beruházások	11 205	6 994	6 393	7 956

8. táblázat

Hosszú lejáratú kötelezettségek a saját tőke arányában cégnagyságok szerint (%)				
	2016	2015	2014	2013
Nagyvállalat	24	14	14	17
Középvállalat	29	34	45	63
Kis- és mikrovállalat	33	40	43	31
Keskeny flexó	20	18	19	20

9. táblázat

Eladósodottság foka (%)				
	2016	2015	2014	2013
Széles flexó	43	47	40	41
Nagyvállalat	48	48	48	48
Középvállalat	36	40	43	51
Kis- és mikrovállalat	43	47	51	50
Keskeny flexó	70	65	59	55

10. táblázat

Eladósodottság mértéke (%)				
	2016	2015	2014	2013
Széles flexó	86	249	244	250
Nagyvállalat	96	265	273	281
Középvállalat	81	176	160	156
Kis- és mikrovállalat	118	133	149	131
Keskeny flexó	128	130	120	116

jelentősen tompítja a befektetett eszköz árbevétel-változásának a hatását, hiszen ez azt jelenti, hogy a középvállalatok folyamatosan erősödnek.

Az eladósodottság foka a kötelezettségek és az eszközök aránya, azaz hogy az eszközök milyen százalékban vannak idegen forrásból (rövid és hosszú távú követelések) finanszírozva. Ez az érték lehet nulla, azonban az ugyanúgy nem egészséges egy vállalkozásnál, mintha ez az 50% fölött van. Táblázatainkból látható, hogy a széles flexót képviselő cégeknél ez jó szinten van, a keskeny flexós cégeknél viszont magas. Ez egyértelműen arra utal, hogy a közelmúlt beruházásai ezen a területen kicsit erőltetettek, de még nincsenek a veszélyes kategóriában.

Az eladósodottság mértéke (10. táblázat) a kötelezettségek és a saját tőke aránya. Ennek az értéknek 100% alattinak kell lennie, ugyanis azt mutatja meg, hogy szükség esetén képes-e a vállalkozás saját erejéből teljesíteni a kötelezettségeit. Ez a mutató ismét azt mutatja, hogy a keskeny flexó területén erőltetett beruházás látszik. Ez szakmailag is érthető, hiszen már az eddigiekből is látszik, hogy a hajlékonyfalú csomagolóanyag gyártás általánosságban prosperáló vállalkozás, amibe szeretnének többen és többen belépni. Másik oldalról a keskeny flexós cégek részben öntapadó címke gyártására ruháznak be, azonban ezeket a kapacitásokat azzal a termékkel nem lehet feltölteni. A széles flexó területén új belépő-

11. táblázat

Készletek %-a az árbevétel arányában				
	2016	2015	2014	2013
Széles flexó	16	17	15	15
Nagyvállalat	11	11	10	9
Középvállalat	28	28	26	24
Kis- és mikrovállalat	75	89	74	73
Keskeny flexó	14	9	12	11

nek lenni igen beruházásigényes, míg a keskeny flexó területén a gépi beruházás összege jelentősen alacsonyabb, illetve a meglévő kapacitások is átcsoportosíthatók erre a területre. Ezeknek az összefüggéseknek már figyelmeztető erejük van a keskeny flexóval nyomott hajlékonyfalú csomagolóanyag gyártás vonatkozásában.

Néhány mutató a napi gazdálkodás változásairól

Készletek

A termeléshez felhasznált készletek értéke érdekes képet mutat. Itt jelentős évenkénti fluktuáció nem látszik, azonban elgondolkodtató, hogy a nagyvállalatok készletgazdálkodása mennyivel

12. táblázat

Készletbontás (%)	Nagyv.	Középv.
1.anyagok	44	55
2. Befejezetlen termelés és félkész termékek	19	8
4. Késztermékek	32	27
5. Áruk	5	3

jobb, mint a kisebb vállalatoké. Sőt a képet még az is rontja, amit gyakorlatból tudunk, hogy a készletek könyvelése a vállalati mérettel arányosan szofisztikáltabb, azaz a kisebb vállalkozások több anyagfelhasználást könyvelnek az aktivitásra közvetlenül az anyag beérkezésekor, mint a nagyobbak. Ez a tény igaz a keskeny flexóval dolgozó vállalkozásokra, amelyek főképp kis- és mikro-vállalkozások. (11., 12. táblázat)

Az, hogy a nagyvállalati kategóriában a magas készlet nem igazán aggasztó, hiszen láthattuk, hogy ebben a kategóriában az export és globális piacok a meghatározók, aminek természetes velejárója a magas készletérték, mind alapanyag és mind készáru vonatkozásában. Az alapanyagoknál a feldolgozási gyártási ciklusidő jellemzően rövidebb, mint az anyag utánpótlási ideje, így készletek nélkül gyakorlatilag nehezen lehet élni. A készáru vonatkozásában pedig a komplex logisztikai kiszolgálás és a gyártás optimalizálások egyértelmű velejárója a készárú készlet. Érdekesként megnéztük, hogyan alakul a készletek összetétele a nagy- és középvállalkozásoknál. A kis- és mikro-vállalatok ilyen szinten bontott adataihoz nem lehet hozzáférni. A táblázatban bemutatott adatok magukért beszélnek.

Likviditás

A likviditást a likviditási ráta és likviditási gyorsráta mutató segítségével lehet megközelíteni. A likviditási ráta a forgóeszközök és a rövid lejáratú kötelezettségek aránya, míg a gyorsráta a készletekkel csökkentett forgóeszközök és a rövid lejáratú kötelezettségek aránya. A likviditási rátának 100% fölött kell lennie, azaz a forgóeszközöknek magasabb értéket kell mutatnia, mint a rövid lejáratú kötelezettségeknek, hiszen ellenkező esetben a forgóeszközök értéke, amelyek előbb-utóbb pénzé válnak, nem fedezi a rövid távú kötelezettségeket, vagyis ha minden értékesíthető forgóeszközt elméletben értékesítenénk, minden követelésünket azonnal teljesítenék, abból nem tudnánk kifizetni a rövid távú (jellemzően túlnyomórészt szállítói követelés, illetve forgóeszközhitel) kötelezettségeket. Azonban a túlságosan magas 200%

13. táblázat

	Likviditási ráta (%)			
	2016	2015	2014	2013
Széles flexó	138	120	137	145
Nagyvállalat	129	108	133	151
Középvállalat	185	167	158	124
Kis- és mikro-vállalat	151	135	118	139
Keskeny flexó	239	258	250	235

14. táblázat

	Likviditási gyorsráta (%)			
	2016	2015	2014	2013
Széles flexó	74	62	70	79
Nagyvállalat	88	74	89	104
Középvállalat	117	106	102	82
Kis- és mikro-vállalat	-150	-182	-122	-112
Keskeny flexó	187	210	208	198

15. táblázat

	Költségösszetétel alakulása (%)			
	Nagyv.	Középv.	Kisv.	Keskeny f.
IV. Anyagjellegű ráfordítások	85	70	74	70
V. Személyi jellegű ráfordítások	8	10	15	20
VI. Értécsökkenési leírás	4	5	7	7
VII. Egyéb ráfordítások	3	4	4	4

fölötti érték sem jó, mert ez azt mutatja, hogy relatív magasak a forgóeszközök, és ez rontja az eszközarányos megtérülést. A gyorsráta esetében az értékből hiányoznak a készletek értékei, hiszen ezek nem biztos, hogy gyorsan eladhatók, azaz csak a mobil rövid lejáratú kötelezettséget tartalmazza. Persze itt megvan az a veszély, ha a követelések között kétes vagy bizonytalan (nem fizető vagy tönkrement céggel szemben lévő) követelések vannak, amelyek gyakorlatilag nem likvidek. A likviditási gyorsráta értékének értelemszerűen nem szükséges 100% fölött lennie, de az sem egészséges, ha ez túl magas. (13., 14. táblázat) A számok nagyon jó képet mutatnak a hajlékonyfalú flexó csomagolóanyag gyártás szereplői esetén, sőt túl jó képet. A likviditási ráta magas foka viszont azt is jelenti, hogy magasak a készletek, azonban ez ennek az iparágaknak a sajátossága. Lehet ugyan csökkenteni, de az igen kemény logisztikai munkát követel, a fenntartása pedig még nehezebb, hiszen rendszert kell hozzá üzemeltetni.

És végül nézzük a terület *költségösszetételének* alakulását! (15. táblázat)

Ígazán ezek a számok nem meglepőek. Miután a nagyvállalatok jellemzően nagyobb szériákkal

dolgoznak, így a fajlagos anyagköltség is magasabb, annak ellenére, hogy ők jobb vételi tárgyalási pozícióban vannak. A közepes és kisvállalkozások hasonló, de kisebb piacra dolgoznak, míg a keskeny flexós cégek jellemzően kis szériákkal dolgoznak. Ez az arány meglátszik a személyi költségeknél is. Ami érdekes, az az értékcsökkenési leírás alakulása, ami a nagyvállalatoknál azért alacsony, mert ugyan kiváló technológiával dolgoznak, de az eszközkihasználtságuk jó. Míg a kis- és középvállalati kategória összehasonlításban az látszik, hogy a kisvállalatok fajlagosan alacsonyabb költségszintű berendezésekkel dolgoznak. Ugyanakkor a keskeny flexó területen az értékcsökkenés aránya magasnak látszik.

Összességében a bemutatott adatok alapján látszik, hogy a flexótechnológiával nyomott hajlékonyfalú csomagolóanyag gyártás Magyarországon stabil lábakon áll, erős, dinamikusan fejlődik, és még fejlődőképes is.

Az itt leírt elemzéseken tovább dolgozunk, el-képzésünk ezt egy konjunktúra-felméréssel is kiegészíteni, illetve alátámasztani, továbbá szintén dolgozunk a nyomda- és nyomtatott-csomagolóanyag ipar többi területének a feldolgozásán is.

HYPERION™ Sztatikus feltöltődés kezelés



HYPERION™

Meech Fejlesztés

HYPERTELJESÍTMÉNY

- Forradalmi ionizátor rudak, tápegységek és generátorok az erős, flexibilis elektrosztatikus feltöltődés kezelés érdekében
- Erős 24v DC tápegység, 20 – 1.200 mm távolságig hatékony ionizálás

HYPERTERMELÉKENYSÉG

- Az ionizátor rudakba beépített tápegységgel nincs szükség magasfeszültségű kábelre
- Beállítható szegecs tisztítás és működési hiba riasztó

HYPERPONTOSSÁG

- Pontos beállítás kimenő feszültség, frekvencia és egyensúly a legoptimálisabb eredményért