

A PÉNZÜGYI DIAGNOSZTIKA JELENTŐSÉGE AZ ÚJONNAN ALAPÍTOTT VÁLLALKOZÁSOK ÉLETÉBEN

PATYI BALÁZS¹ – PATAKI LÁSZLÓ² – ILLÉS BÁLINT CSABA³

¹PhD hallgató, Soproni Egyetem, Lámfalussy Sándor Közgazdaságtudományi Kar,
Széchenyi István Gazdálkodás- és Szervezéstudományok Doktori Iskola
e-mail: bali9292@gmail.com

²PhD, egyetemi docens, Szent István Egyetem,
Gazdaságtudományi Kar, Üzleti Tudományok Intézete
e-mail: pataki.laszlo@gtk.szie.hu

³PhD, habil., egyetemi tanár, Szent István Egyetem,
Gazdaságtudományi Kar, Üzleti Tudományok Intézete
e-mail: Illes.B.Csaba@gtk.szie.hu

Kutatásunkban az újonnan alapított vállalkozások pénzügyi diagnosztikáját végeztük el. Számos kockázati tényező hat a vállalkozásokra, amelyek következtében nagyon gyorsan megszűnhetnek. A kockázat feltárása mellett a jövedelmezőség elemzése is szükséges, hiszen a jövedelmező működés elengedhetetlen a növekedéshez és a fennmaradáshoz. A vizsgálódásunk középpontjában azok a 2012-ben alapított, győri székhelyű vállalkozások állnak, amelyek a gépjármű, motorkerékpár kereskedelem, javítása ágazatban működnek. Az alkalmazott módszertan: adatbázis-elemzés Excel szoftverrel, adaptálva az EkoWIN szoftver kockázati és jövedelmezőségi mix módszertanát. Kutatásunk eredményei segítséget nyújthatnak az újonnan alapított vállalkozások döntéshozóinak, valamint további kutatások alapját képezhetik.

Kulcsszavak: pénzügyi diagnosztika, kockázat, jövedelmezőség

ABSTRACT

In our research we focus on the financial diagnostics of the newly established companies. There are many risk factors that can cause the end of the company very quickly. Identifying the risk factors is not enough, it is also necessary to analyze profitability, because profitable operation is essential for growth and survival. In our research we focus on companies which are based in Győr, established in 2012 and working in the automotive and motorcycle trade and repair sector. Methodology: database analysis with Excel software, adapting the EkoWIN software risk and profitability methodology. The results of our research can help the decision makers of the newly established companies and can provide information for further researches.

Keywords: financial diagnostics, risk, profitability

BEVEZETÉS

A vállalatok vezetőinek és döntéshozóinak szempontjából kulcsfontosságú, hogy tisztában legyen a vállalat erősségeivel és gyengeségeivel. Az erős és a gyenge pontok feltárásában kulcsfontosságú szerepe van a pénzügyi diag-

nosztikának. Az új vállalkozásokra számos nehézség vár, amelyeknek az azonosítása és megfelelő kezelése kulcsfontosságú a vállalat jövőjének a szempontjából. Amennyiben a vállalkozások nem képesek a problémák megfelelő azonosításában, úgy könnyen elveszít-

hetik a versenylőnyüket. Egy rossz döntés a mai kiélezett versenyben súlyos következményekkel járhat bármely vállalkozás számára. Az újonnan alapított vállalkozásokra nézve különösen igaz az előbbi állítás, hiszen egy rossz döntés következtében számos vállalkozás a korai megszűnés útjára léphet. A rossz döntések elkerülését segíti a kockázati faktorok azonosítása, valamint a jövedelmezőség elemzése.

AZ ALAPÍTÁS ÉS A FELMERÜLŐ KOCKÁZATOK

A vállalkozásoknál minden életszakasznak megvannak a sajátos kockázatai. A vállalkozások döntéshozóinak azért lényeges lépés ezeknek a kockázatoknak a feltárása, mert ezek a kockázatok akár a vállalkozás végét is jelenthetik. A téma fontosságát szemlélteti az 1. táblázat.

1. táblázat. Cégek túlélési rátája alapítás évének függvényében

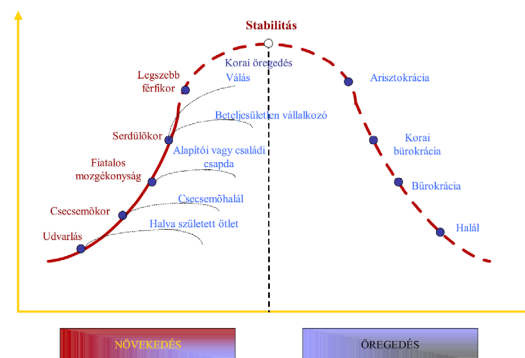
Alapítás éve	Cégalapítások száma	5 éves túlélési arány	10 éves túlélési arány
1996	38 902	79,95%	61,72%
1997	56 983	81,51%	63,85%
1998	60 919	82,33%	63,84%
1999	39 042	84,45%	64,84%
2000	44 119	85,21%	64,47%
2001	40 753	85,27%	62,51%
2002	39 304	85,20%	60,65%
2003	38 303	85,15%	58,82%
2004	39 051	85,35%	58,19%
2005	33 410	83,25%	54,04%
2006	32 843	82,71%	51,79%
2007	34 076	82,27%	50,72%
2009	47 632	80,47%	
2010	46 996	76,36%	
2011	50 358	73,67%	
2012	38 503	74,68%	

Forrás: <https://www.opten.hu/kozlemenyek/egyre-nehezebb-a-terep-a-frissen-letrejovo-vallalkozasoknak>

Az 1. táblázat alapján azt mondhatjuk, hogy átlagosan a vállalkozások közel 20%-a megszűnik az első 5 éven belül, valamint az első 10 éven belül ez az arány csaknem 60%-ot tesz ki. A 2000-es évektől kezdődően az 5 és a 10 éves túlélési arány romló tendenciát mutat, egyre kevesebb újonnan alapított vállalkozás marad életben, viszonylag rövid időszak alatt nagy arányban szűnnek meg a vállalkozások. A túlélést jól tervezett üzleti modell alkalmazása segítheti, amely mintegy vezérfonalként tarthatja a vállalkozást a tervezett úton (Seroka-Stolka et al. 2017).

Az életszakaszokkal foglalkozó modellekben is megjelenik az alapítást követő korai megszűnés fázisa, amely szintén azt jelzi, hogy érdemes az alapítási léthez kapcsolódó kockázatokkal foglalkozni. A következőkben kiemelnénk néhány modellt, amelyekben szerepelnek az alapítás utáni fázisok. Az 1. ábra Adizes felfogását szemlélteti.

1. ábra. Adizes-életszakasz modellje



Forrás: Kádárné Horváth Á. 2006

Adizes felfogásában az alapítást követő növekedési fázisban több kritikus pont is lehet. A modellben megjelenik a „csecsemőhalál”, amikor a vállalkozás korai szakaszában már megszűnik. Amennyiben a vállalkozás sikeresen túléli a kezdeti szakasz megpróbáltatásait, akkor az „alapítói csapda” jelenthet problémákat. Az alapító túlvállalhatja magát vagy olyan dolgokba kezdhet, amelyek a vállalkozást akár csődbe is vihetik. A növekedés szakaszában található „Korai öregedés”, amikor

már egy hosszabb ideje működő vállalatnál következik be a válság a problémák nem megfelelő kezelése végett. A modell lényege, hogy a megjelölt szakaszokban más-más célokat kell elérnie a vállalatnak a sikeres növekedéshez. A szakaszok természetesen nem mindig különülnek el egymástól, összerosódhatnak (Turzai-Horányi-Dunay 2017). Amennyiben bizonyos célokat nem képes elérni a vállalkozás (például értékesítés növelése, profit termelése), akkor ezek kockázatot jelentenek a vállalkozás jövőjére nézve (Bélyácz 2015). A vállalkozó részéről a kockázatok kezeléséhez és a fejlődés irányításához proaktív viselkedésmód nyújthat segítséget (Okreglicka-Dunay 2018).

Greiner modelljében is szerepel a megszűnés. A modellben egy koordináta rendszerben jelenik meg a szervezetek nagysága, illetve a kora. Különböző krízisek találhatóak a növekedés különböző szakaszaiban, mint például a vezetési stílus krízise vagy az ellenőrzés krízise. Amennyiben a vállalkozás nem képes az adott krízishelyzetet megfelelő módon megoldani, úgy megszűnhet (Zsupanekné 2011).

A fenti két modell is mutatja az alapításnál felmerülő kockázatok fontosságát. A pénzügyi menedzsment egyik lényeges feladata, hogy ezeket a kockázatokat feltárja. A kockázatoknál megjelenhet a hitelfelvétel (hiszen a kisvállalkozások nehezen jutnak hitelekhez), a mindennapi működés biztosítása. Amennyiben ezeket a kockázatokat nem képesek kezelni, az visszahathat a vállalat teljesítményére (Walter 2014).

A JÖVEDELMEZŐSÉG FONTOSSÁGA

A kockázatok feltárása önmagában nem adna teljes képet az új vállalkozások problémáival kapcsolatban. A kockázatok mellett a jövedelmezőség is kulcsfontosságú szerepet játszik, hiszen a jövedelmező működés az alapja mindennek.

Mivel az alapítást követően egy nehéz és kockázatos időszak vár a cégekre, ezért a stabil

jövedelemteremtő képesség megteremtése elengedhetetlen az új vállalkozások szempontjából. A versengő piacon az életben maradás mellett kulcsfontosságú a növekedés és a fejlődés. A növekvő cégeknek szükségük van új beruházásokra, gépekre, berendezésekre a növekvő keresletnek végett. Ezekhez a beruházásokhoz pénz kell, amit a jövedelmező működés révén elő lehet teremteni (Brealey-Myres 2011).

ALKALMAZOTT MÓDSZERTAN

Az alkalmazott módszertan: adatbázis-elemzés Excel szoftverrel, adaptálva az EkoWIN szoftver jövedelmezőségi mix módszertánát. Az EkoWIN egy pénzügyi elemző, előrejelző és vállalatértékelő szakértői szoftver. A korlátozott hozzáférés miatt a számítás módszertánát a kézikönyv alapján adaptáltuk Excelbe a praktikusabb számítások elvégzéséhez. A számítások során a jövedelmezőség és a kockázat értékelése történik, valamint a kettő segítségével egy összemérés is készült.

ADATBÁZIS BEMUTATÁSA

Az adatbázisom alapját a 2012-ben alapított, győri székhelyű vállalkozások alkotják. A választásunk azért esett Győrre, mert kíváncsiak voltunk a megyeszékhelyen alapított vállalkozásokban végbemenő folyamatokra. Azért döntöttünk a 2012-es alapítás mellett, mert hosszabb távon szeretnénk vizsgálni ezeket a vállalatokat, a későbbiek során akár az adatbázis bővítésével. A 2012-ben alapított, győri székhelyű vállalkozások neveit az Igazságügyi Minisztérium Cégszolgálatára és a Microsec Zrt. közreműködésével szereztük be (641 cég). Az adatbázisból kiemeltük azokat a vállalatokat, amelyeknek a fő tevékenységi körük a Gépjármű-, motorkerékpár kereskedelem, javítása ágazatba tartozik (33 cég). A fő tevékenységi körök beazonosítása TEÁOR kódszám alapján történt, amelyeket a <https://www.e-ceggyezek.hu>, illetve a kiegészítő melléklet segítségével találtunk meg. Azért dön-

töttünk a gépjármű-, motorkerékpár kereskedelme, javítása ágazat elemzése mellett, mert a régióban nagyon fejlett ez az ágazat, amit a 2. táblázat adatai is alátámasztanak.

2. táblázat. A Győr-Moson-Sopron megyében működő vállalkozások száma a nemzetgazdasági ág szerint (rangsorolt, TOP 5 a vállalkozás szám alapján)

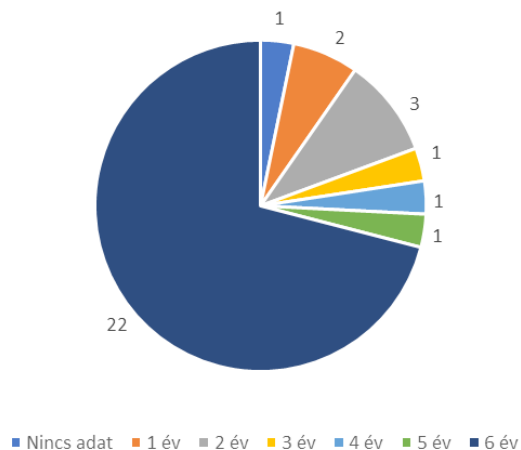
Ágazat	2012	2013	2014	2015	2016
Kereskedelem, gépjárműjavítás (G)	5 779	5 715	5 692	5 684	5 648
Szakmai, tudományos, műszaki tevékenység (M)	4 353	4 317	4 398	4 508	4 662
Építőipar (F)	3 116	3 193	3 297	3 503	3 788
Ipar (B+C+D+E)	2 615	2 560	2 604	2 633	2 662
Ipar víz- és hulladékgazdálkodás nélkül (B+C+D)	2 545	2 492	2 536	2 566	2 596

Forrás: saját szerkesztés, http://www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_qvd007.html alapján

A táblázat adatai alapján elmondható, hogy a gépjárműjavítás és kereskedelem ágazat a vállalkozások számát tekintve kiemelkedő jelentőségű a régióban, így a választásunk megalapozott. A leszűrt cégek adatai az e-beszámoló oldaláról lettek letöltve (<http://e-beszamolo.im.gov.hu/oldal/kezdolap>), majd ezt követően átírva Excelbe a számítások elvégzéséhez.

A vizsgálat időtartama 2012-től 2017-ig tartott. Ebben az időszakban a vizsgált cégek rendelkezésre álló adatait a 2. ábra tartalmazza.

2. ábra. A gépjármű-, motorkerékpár kereskedelme, javítása ágazatban működő vállalatok rendelkezésre álló adatai



Forrás: saját szerkesztés a vizsgált ágazatban szereplő vállalatok adatai alapján

Ahol nincs adat, ott az e-beszámolóra nem volt feltöltve mérleg és eredménykimutatás. Ezek a cégek jellemzően kényszertörlési eljárás alá kerültek (nem teljesítették a beszámolási kötelezettségüket) és megszűntek. Ahol 5 év szerepel, ott a cég nem töltötte fel a 2017-es adatait, ennek ellenére működő vállalkozásról van szó. Összességében megállapítható, hogy a 33 cégből 8 cég megszűnt az első 5 éven belül, így az 5 éves túlélési arány a vizsgált mintában 75,8 %-os. Az is mutatja a téma fontosságát, hogy az első 5 évben a cégek közel negyede megszűnt a mintában.

Az adatbázis kapcsán még fontos tényező, hogy egyszerűsített mérleg és eredménykimutatások álltak a rendelkezésünkre, ezért a kiegészítő mellékletek segítségével gyűjtöttünk olyan adatokat, mint például a vevői követelések nagysága vagy a szállítói tartozások értéke.

Eredmények

Az EkoWIN szoftver vizsgálatának két fő komponense és tartalma:

Jövedelmezőségi mix:

1. Termelés minősítése

- Nettó (üzemi) termelékenység,
 - Nettó (adózás előtti) termelékenység,
 - Eszközarányos termelési (üzemi) eredmény,
 - Eszközarányos termelési (adózás előtti) eredmény,
2. Értékesítés minősítése
 - Nettó (üzemi) jövedelmezőség,
 - Nettó (adózás előtti) jövedelmezőség,
 - Eszközarányos (üzemi) eredmény,
 - Eszközarányos (adózás előtti) eredmény,
 - Összes forrásra jutó kamat és adózott eredmény,
 - Saját tőkére jutó adózott eredmény,
 3. Pénzügyi realizáció minősítése
 - P. ü. realizált nettó (üzemi) jövedelmezőség,
 - P. ü. realizált nettó (adózás előtti) jövedelmezőség,
 - P. ü. realizált eszközarányos (üzemi) eredmény,
 - P. ü. realizált eszközarányos (adózás előtti) eredmény.

Kockázati mix:

1. Tőkeszerkezet
 - Tőkeellátottság,
 - Fedezeti tőke dinamikája,
 - Tartós forrásokon belüli tőkeellátottság,
 - Befektetett eszközök tőkefedezete,
 - Hosszú lejáratú kötelezettségek eszközfedezete.
2. Eszközfinanszírozás
 - Keresztbefinanszírozás az összes forrás %-ban,
 - Keresztbefinanszírozás a saját tőke %-ban,

3. Statikus likviditás
 - Azonnali likviditási mutató,
 - Gyors likviditási mutató,
 - Általános likviditási mutató,
 - Teljes likviditási mutató.
4. Dinamikus likviditás
 - Összes kötelezettség cash-flow fedezete,
 - Rövid lejáratú kötelezettségek cash-flow fedezete,
 - Tartós forráshiány várható futamideje (év).
5. Működési és finanszírozási dinamika
 - Szállítók futamideje,
 - Vevők futamideje,
 - Készletek futamideje,
 - Vevők és készletek szállítókkal finanszírozott részaránya.

Az összminősítés a jövedelmezőség és a kockázat együttes vizsgálatával történik. Minden egyes számítás eredményeit a program egy algoritmus alapján pontozza. Ezek alapján rendel az összesítő kategóriákhoz (például a termelés minősítése) pontszámot. A jövedelmezőségi mix és a kockázati mix pontszáma az összesítő kategóriák pontszámából adódik. A vállalatok összminősítése pedig a jövedelmezőségi mix és a kockázati mix értékelése alapján történik. Az EkoWIN-program segítségével könnyen fel lehet tární a kritikus pontokat, valamint grafikonok segítségével látványos kimutatásokat lehet készíteni. A pontokat a következők alapján értékeli (EkoWIN 2018):

0 – 19,9 p = (E) = kritikus

20 – 39,9 p = (D) = problematikus

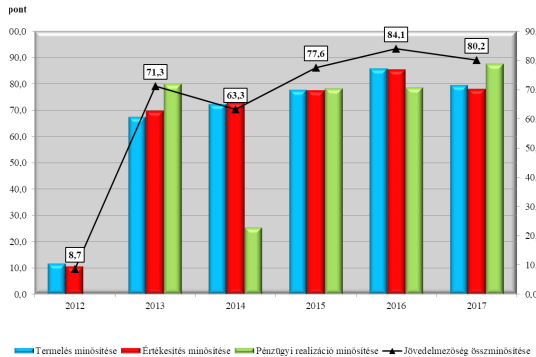
40 – 59,9 p = (C) = elfogadható

60 – 79,9 p = (B) = jó

80 – 100,0 p = (A) = kiváló

Az előzőek alapján a jövedelmezőségi mix eredményeit a 3. ábra tartalmazza.

3. ábra. A jövedelmezőségi mix értékei a vizsgált ágazatban

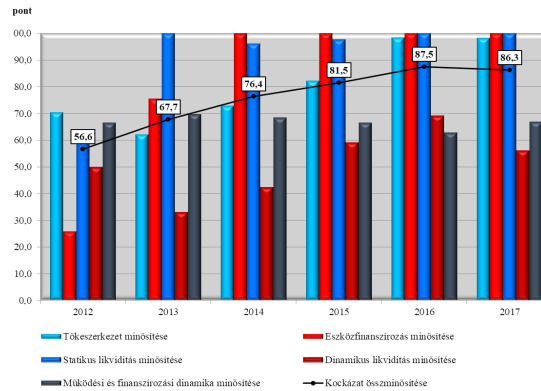


Forrás: saját szerkesztés a mérleg és az eredménykimutatás adatokra épülő EkoWIN-es számítások alapján

A 3. ábra alapján elmondható, hogy az alapítás éve kritikus a vállalkozások számára mind a termelés, mind az értékesítés minősítése szempontjából. Pénzügyi realizáció minősítése nem értelmezhető az első évben, mert a számítás korábbi évek adataira épül. 2013 és 2015 között már jó minősítést szereztek az ágazatban vizsgált cégek, végül 2016-ot követően kiváló a minősítés, amikor már csak a működő vállalkozások maradtak a vizsgált adatbázisban. Az alapítás évében súlyos probléma az alacsony értékesítési árbevétel, ami a csekély megrendelésből és termelésből adódik, amihez a viszonylag magas ráfordítások párosulnak. A vállalkozás beindítása jövedelmezőségi szempontból megterhelő és gyakran még veszteséges is. Problematikus elem, amit kiemelnénk, az a 2014-es pénzügyi realizáció visszaesése. Ez egy olyan jelzés, amire a vállalatoknak figyelniük kell. A problémát az árbevétel visszaesése jelentette úgy, hogy a ráfordítások állománya változatlan maradt. Erre figyelni kell a vállalatoknak, hiszen a pozitív üzemi tevékenység eredményénél ez kulcsfontosságú. Összességében elmondható, hogy a jövedelmezőségi mix alapján nagyon jól teljesítenek a vizsgált vállalatok.

A kockázati mix eredményeit a 4. ábra tartalmazza.

4. ábra. A kockázati mix értékei a vizsgált ágazatban



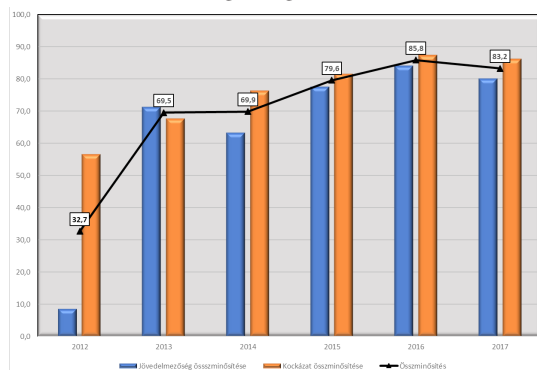
Forrás: saját szerkesztés a mérleg és az eredménykimutatás adatokra épülő EkoWIN-es számítások alapján

Kockázati szempontból a vizsgált adatbázis az alapítás évében elfogadható értéket kapott, majd ezt követően végig javuló tendenciát mutatnak az értékek. 2015-ös évtől kezdve már kiváló a kockázat értékelése. Kockázati minősítés esetén az eszközfinanszírozás és a dinamikus likviditás a kritikus pont. 2012-ben az alacsony eszközfinanszírozás kiváltó oka a folyó források (rövid lejáratú kötelezettségek (RLK)+céltartalékok+passzív időbeli elhatárolások) meghaladta a befektetett eszközöknek a nagyságát. Erre az arányra ügyelnie kell a vállalatoknak, amit a befektetett eszközök növelésével mérsékelni is tudtak az ezt követő időszakban. 2013-tól kezdődően a dinamikus likviditás minősítése viszonylag alacsony. Ennek kiváltó oka az alacsony adózott eredmény az RLK-hoz viszonyítva. Amit még érdemes kiemelni, az a működési és finanszírozási dinamika stagnáló értéke. Itt a probléma a vevők és készletek szállítókkal finanszírozott részarányában van. A vevői követelések behajtási ideje, valamint a készletek lekötési ideje a vállalatnak költségként jelenik meg. Ezzel szemben a szállítói tartozások rendezési ideje bevételként jelenik meg. A vállalatok számára annál jobb, minél rövidebb a készletlekötés, minél hamarabb teljesítik a vevők a követelés ellenértékét, valamint minél tovább halaszthatja a szállítói tartozások rendezését. Ezért lényeges a bevételi és a költség tényezők arányát egymáshoz viszonyí-

tani. A legjobb opció, ha a szállítói tartozások rendezési ideje meghaladja a vevői követelések rendezési idejét és a készletek lekötési idejét. Ebben a tekintetben a vállalkozásoknak még van mit javítaniuk.

Az 5. ábra mutatja az összminősítést.

5. ábra. Az összminősítés értékei a vizsgált ágazatban



Forrás: saját szerkesztés a mérleg és az eredménykimutatás adatokra épülő EkoWIN-es számítások alapján

Az összminősítésnél is látható, hogy az alapítást követő nehézségeket gyorsan megoldották a vizsgált vállalatok, és 2013-tól jó, illetve 2016-

tól kiváló minősítést szereztek. Az itt kapott eredmények is alátámasztják, hogy a térségben meghatározó szerepet betöltő ágazat nagyon jól működik.

ÖSSZEZÉS

Vizsgálódásunk során abból indultunk ki, hogy az újonnan alapított vállalkozások számos problémával megküzdének, amelyek kockázatot jelenthetnek a vállalkozás jövedelmező működésére és a jövőjére tekintettel. Ezeknek a kockázatoknak az elkerülése, illetve megoldása rendkívül fontos, amelyben a pénzügyi diagnosztika nagy segítségre van. A pénzügyi diagnosztika szempontjából érdemes olyan elemző programokat használni, mint például az EkoWIN. A kapott értékelések alapján láthatóak azok a területek, amelyeken még javítani kell a vállalatnak. A kiválasztott ágazat kiváló értékeléseket kapott jövedelmezőségi és kockázati szempontból is, ennek ellenére még így is volt olyan terület, amelyre érdemes odafigyelni (pénzügyi realizáció, dinamikus likviditás, eszközfinanszírozás).

IRODALOMJEGYZÉK

- BÉLYÁ CZ IVÁN (szerk., 2015): *A vállalati növekedés tapasztalatai az 1903–2012 közötti időszakban*. Akadémiai Kiadó, Budapest
- EKO SYSTEM Pénzügyi – Informatikai Kft. (2018): *EkoWIN elemzési útmutató*. Budapest
- KÁDÁ RNÉ HORVÁ TH Á GNES (2006): Vállalati növekedés. *E-tudomány*, vol. 4. iss. 3. pp. 1–16.
- KSH: www.ksh.hu/docs/hun/xstadat/xstadat_eves/i_qvd007.html (Letöltve: 2019.02.23.)
- OKREG LICKA, MAŁGORZATA – DUNAY, ANNA (2018): Potential for proactivity as an antecedent of entrepreneurial orientation. In: Okreglicka, Małgorzata – Korombel, Anna – Lemańska-Majdzik, Anna (eds.): *Proceedings of the 2nd International Conference Contemporary Issues in Theory and Practice of Management*. Czestochowa University of Technology Faculty of Management, Czestochowa, pp. 499–505.
- OPTEN Kft.: www.opten.hu/kozlemenyek/egyre-nehezebb-a-terep-a-frissen-letrejo-vo-vallalkozasoknak (Letöltve: 2019.01.20.)
- RICHARD A. BREALEY – STEWART C. MYERS (2011): *Modern vállalati pénzügyek*. Panem Kiadó, Budapest
- SEROKA – STOLKA, OKSANA – SUROWIEC, ANNA – PIETRASIEŃSKI, PAWEŁ – DUNAY, ANNA (2017): Sustainable Business Models. *Zeszyty Naukowe Politechniki Czestochowskiej*, nr. 27. t. 2. s. 116–125.
- TURZAI – HORÁ NYI BEATRIX – DUNAY ANNA (2017): A magyarországi egymarkás autókereskedések életciklusainak összehasonlító vizsgálata. *Gazdaság és Társadalom*, 9. évf. 3–4. sz. 122–141.
- WALTER GYÖRGY (2014): *Vállalatfinanszírozás a gyakorlatban*. Alinea Kiadó, Budapest
- ZSUPANEKNÉ PALÁ NYI İLDIKÓ (2011): *A vállalati növekedés teoretikus és praktikus szemlélete*. Kézirat. Pécsi Tudományegyetem, Közgazdaságtudományi Kar, Gazdálkodástani Doktori Iskola, Pécs

