

Budapesti Corvinus Egyetem
Alkalmazott közgazdaságtan

Gazdasági mutatók a KNYR rendszerében

A Kamarai Nyilvántartó Rendszer (KNYR) közhiteles adatbázisból érkező információkon
alapuló információs felület kialakítására

Készítette:

Kubik Dominik Gergely

Mentor:

prof. Dr. Findrik Mária

Budapest, 2022

Tartalomjegyzék

1. Absztrakt	1
2. MKIK	1
2.1 Kamarai Nyilvántartó Rendszer	1
3. Projekt alap gondolata	1
3.1 Feladat	2
3.2 Munkaterv	2
3.3 Résztvevők	2
4. Gazdasági mutatók	2
4.1 Gazdasági mutatók csoportosítása	4
4.2 Mutatók használata a KKV szektorban	5
5. Kérdőív	6
5.1 Kérdések	7
5.2 Kiértékelés	7
6. KAVOSZ	8
6.1 Mutatók hitelezés esetében	9
6.2 Szempontok	9
7. Angyalbefektető	9
8. Összetett pénzügyi mutatószámok	10
8.1 Egymással korreláló változók összevonása	10
8.2 Általános pénzügyi mutató	10
8.3 Felmerülő problémák	10
9. Exportképesség	11
9.1 Finanszírozás	11
9.2 Innováció	11
9.3 Versenyképesség	11
10. Üzleti életciklus	12
10.1 Indulás	12
10.2 Növekedési szakasz	12
10.3 Terjeszkedési szakasz	12
10.4 Megérési szakasz	13
10.5 Hanyatlási szakasz	13
11. Lehetséges mutatók	13
11.1 Vizsgálati szempont	13
11.2 Grafikai megjelenítés	13
12. Ábrajegyzék	16
13. Linkek, források	16

1. Absztrakt

A Projekt 2 tárgy keretében lehetőségünk volt egyetemen kívüli együttműködésre a Magyar Kereskedelmi- és Iparkamarával (MKIK). A körülbelül három hónapos közös munka során olyan gazdasági mutatókat kerestünk, melyek érdekesek és fontosak lehetnek a Kamarai Nyilvántartó Rendszer (KNYR) használói számára. A gazdasági szektor több szereplőjével is interjút készítettünk, a javaslat meghozatala során ezeket az információkat is figyelembe vettük. Kérdőívet is készítettünk, melyet az MKIK-n keresztül a területi kamarák továbbítottak a helyi vállalkozásoknak. Ötleteltünk összetett gazdasági mutatókon is, valamint különböző szempontokon, mint például az exportképesség bemutatása. Az együttműködés végén javaslatot tettünk olyan mutatókra, amelyek a gondolatunk szerint hasznosak lehetnek a KNYR rendszerben.

2. MKIK

A Magyar Kereskedelmi és Iparkamara (MKIK) egy gazdasági érdekképviselő, melynek elsődleges feladata a lobbizás, a tőke kivétel elősegítése, miközben a kis- és középvállalatok érdekeit védi. A kamara programjában szerepel a gazdasági érdekvédelmi szervezet megújítása, a magyar vállalkozók érdekeinek megóvása, illetve, hogy a kamara szolgáltatás-központúvá váljon.

Nemzetközi szinten a hazai vállalkozók külföldi érvényesülése a cél, felkészítésük az európai integrációra, valamint együttműködési lehetőségek kialakítása a szomszédos országok üzleti köreivel. (MKIK, 2022)

2.1 Kamarai Nyilvántartó Rendszer

A Kamarai Nyilvántartó Rendszer (KNYR) az MKIK törvényből fakadó feladatának ellátásához szükséges rendszere, melynek a célja egy olyan országos, kereshető központi nyilvántartás működtetése, fenntartása, mely segít a gazdálkodó szervezetek adatainak lekérdezésében. Jelenleg ez a weboldal inkább adatközpontú, és a benne lévő közhiteles adatbázisokból származó adatokat egyelőre meg sem jeleníti, a mi feladatunk pedig javaslatként arra, hogy hogyan lehetne ezeket az információkat megjeleníteni, illetve a megjelenítést közérthetően grafikusán ábrázolni.

3. Projekt alapgondolata

3.1 Feladat

A feladatunk, hogy javaslatot tegyünk a Kamarai Nyilvántartó Rendszer (KNYR) közhiteles adatbázisból érkező információkon alapuló információs felület kialakítására. A KNYR-ből közvetlenül kinyerhető mutatókra, mérőszámokra építünk, illetve meghatározzuk azokat a képzett mutatókat, amelyek a vállalkozások számára érdekes gazdasági mutatók lehetnek. Figyelnünk kellett arra is, hogy a javasolt gazdasági mutatók értelmezhetőek legyenek a vállalkozás bármely tagja számára, ne csak egy olyan eszköz legyen, melyet a könyvelők használnak, mivel, hogy csak ők értenek meg bizonyos kifejezéseket.

3.2 Munkaterv

A projekt 3 etapra osztható, első részben a KNYR rendszerben már megtalálható mutatókat értelmezzük és csoportosítjuk, valamint megnézzük, hogy a különböző hatóságok/pénzügyi szervezetek mire használják őket. A piac többi tagját is megvizsgáljuk.

A második etapban a gazdasági szektor különböző tagjaival interjúkat készítünk, hogy megtudjuk tőlük, ők miket preferálnának az új felületen. Megkeresnénk bankokat, angyalbefektetőket, mikro, kis, KKR és nagyvállalatokat, valamint kiküldenénk az MKIK-ba regisztrált vállalkozásoknak egy rövid kérdőívet is.

A harmadik etapban az interjúk és a kérdőívezés/felmérés során megkapott információkat felhasználva és kiértékelve felállítanánk egy preferencialistát, melyben jelölnénk, hogy mely mutatókat tartják fontosnak a különböző vállalatok, melyeket lenne érdemes első, második, harmadik körben a KNYR-be integrálni.

3.3 Résztvevők

A projekt során a Corvinus Egyetemről hallgatóként hárman vettünk részt, Bezdek Isván Györk és Asztalos Ádám szaktársammal. Segítségünkre volt még prof. Dr. Findrik Mária is, a kutatást vezető mentorunk. A Magyar Kereskedelmi és Iparkamarától pedig Szük Krisztina, az MKIK közgazdasági igazgatója, Balogh Bence, elemző közgazdász és Tatay Blanka, közgazdász asszisztens.

4. Gazdasági mutatók

A kutatásunk első harmadában pénzügyi mutatókat kerestünk, melyeket a későbbiek során fel tudunk használni az interjúk és kérdőív során.

4.0.1 Adatok forrásai

A pénzügyi mutatókat több forrásból is származhatnak, mint a mérleg, az eredménykimutatás vagy a cash-flow. A mérleg a vállalkozás vagyoni összetételét, adott állapotát jelzi, illetve a finanszírozási mibenlétét. Az eredménykimutatás az üzleti tevékenység eredményét mutatja be a bevételek és ráfordítások függvényében, így a nyereséget/veszteséget. A cash-flowból megtudhatjuk, hogy hol képződik a pénz és látni lehet a forráshiányos időszakot is, így előre megtervezhető a pénzforgalom, ami az üzleti tervezés elengedhetetlen része.

4.0.2 Mutatók alkalmazásai

A mutatókat lehet az iparágon belül alkalmazni, azaz megvizsgálni, hogy a többi, hasonló területen működő céghez képest hogyan teljesít a vállalat. Vagy a vállalaton belül időszakosan, amikor a vállalat több időszakát egymás mellé állítjuk és az így létrejött trendet vizsgáljuk meg. Ezen kívül vannak egyéb összehasonlítási szempontok, lehet például versenytársakhoz képest, vagy a hasonló méretű vállalkozásokkal is releváns lehet.

4.0.3 Céljai

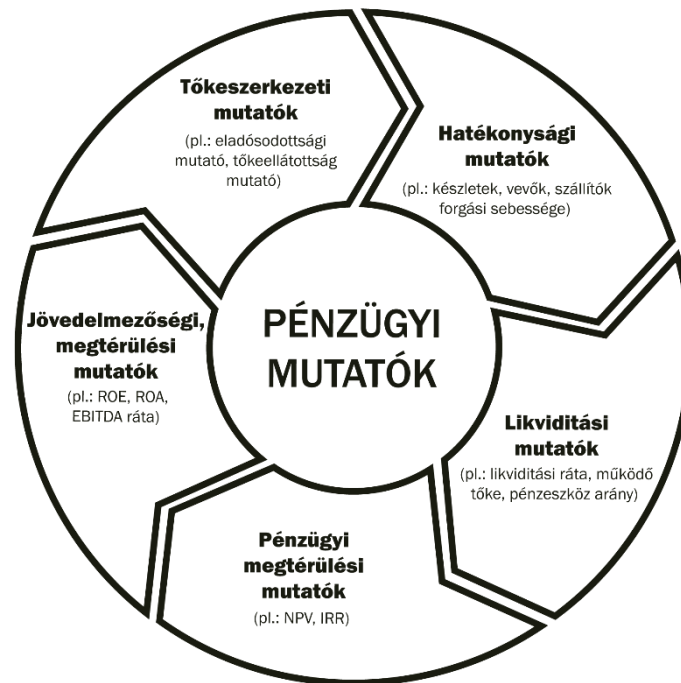
Egyes pénzügyi mutatók alkalmasak lehetnek arra, hogy problémákat jelezzenek előre. Tudnak a hitelezésről, a fejlődésről vagy a gazdasági állapotról is információkat adni. Ösztönző hatásuk is lehet, akár növekedésre, átgondoltabb működésre, exportálásra.

4.0.4 Viszonyszámok

Mindig szükség van valamilyen viszonyítási alapra. Nincs abszolút jó, de vannak arany szabályok, amelyekhez érdemes mérni, hasonlítani.

4.1 Gazdasági mutatók csoportosítása

A mutatókat csoportosítottuk, 5 nagy csoportot hoztunk létre, a hatékonysági-, likviditási-, pénzügyi megtérülési-, jövedelmezőségi megtérülési-, és tőkeszerkezeti mutatókat.



1. ábra Pénzügyi mutatók csoportosítása

4.1.1 Tőkeszerkezeti mutatók

Megmutatja, hogy a vállalkozás számára rendelkezésre álló tőke saját vagy idegen forrásból származik-e.

- Eladósodottsági mutató: összes kötelezettség/összes forrás – mennyi idegen finanszírozás van.
- Tőkeellátottsági mutató: saját tőke/összes forrás – saját finanszírozás mértéke, kb. 35%-tól elfogadható, 20% alatt már nagyon gyenge

4.1.2 Hatékonysági mutatók

Megmutatja, hogy mennyire használta ki a vállalat a rendelkezésre álló eszközöket.

- Készletek forgási sebessége: egy év leforgása alatt a vállalatnak hányszor sikerült a készleteit értékesíteni. Magas forgási sebesség egyrészt jelezhet hatékony értékesítést, de jelenetheti az optimálisnál alacsonyabb készletállományt is.
- Vevők forgási sebessége: az eladott termék után milyen hamar lát a vállalkozás pénzt, milyen gyakran vásárolnak újra a vevők.

- Szállítók forgási sebessége: megmutatja, hogy hány napig finanszírozza meg a szállító a vállalat számára az eladott terméket.

4.1.3 Likviditási mutatók

A forgóeszközök milyen mértékben nyújtanak fedezetet a rövid lejáratú kötelezettségekre, képes-e azokat időben fizetni.

- Likviditási ráta: (forgóeszköz-készletek)/rövid lejáratú kötelezettségek.
- Működő tőke: a napi üzleti tevékenység finanszírozásához felhasznált pénzmennyiséget jelenti.
- Pénzeszköz arány: pénzeszköz/rövid lejáratú kötelezettségek – csak a leglikvidebb eszközöket nézi.

4.1.4 Pénzügyi megtérülési mutatók

Egy későbbi fejlesztés terveit értékeli a cég vezetése – a fő kérdés, hogy belevágjon-e; meglévő tevékenység esetében dönthet a tevékenység befejezéséről is.

- NPV: a beruházás során felmerült összes kiadás és összes bevétel diszkontált értékének összege. Pozitív=jó, negatív=rossz.
- IRR: mely hozamszint mellett lesz a nettó jelenérték 0. Ha megegyezik a piaci kamattal, akkor ugyanazt éri el a vállalat, mintha bárhol máshol fektetne be, ha nagyobb, akkor a beruházáson többet nyer, mint az elérhető befektetésekkel.

4.1.5 Jövedelmezőségi megtérülési mutatók

- ROE: adózott eredmény/saját tőke – sajáttőke-arányos nyereség
- ROA: adózott eredmény/összes eszköz – eszközarányos nyereség
- EBITDA: kamatok, adózás és értékcsökkenési leírás előtti eredmény.

4.2 Mutatók használata a KKV szektorban

4.2.1 KKV szektor

A kis- és középvállalkozói szektorban sokszor fő teljesítménymutatókat, KPI-ket határoznak meg. A KPI mutatókkal a teljesítményt lehet mérni. A gyakran használt KPI-k közé tartoznak: bevétel növekedése; nettó, bruttó haszonkulcs; működési cash-flow; készletforgalom; EBIDTA; saját tőke megtérülése; erőforrások felhasználásának költsége.

4.2.2 NAV

A Nemzeti Adó- és Vámhivatal is vizsgálja a vállalatokat, számukra a fő kérdés az az, hogy az adott vállalat kockázatos adózó-e. Ezt több mutatóval is nézik, melyek az alábbiak:

- Tartozás: A tartozás olyan fizetési kötelezettség, amelynek fizetési határideje már eltelt, és még nem fizették meg. Főszabály szerint ezeket a tartozásokat lehet végrehajtani.
- Megbízhatóság: legalább 3 éve folyamatosan működik.
- Adókülönbözet: a tárgyévben és az azelőtti 5 évben a NAV által meghatározott adókülönbözet nem haladta meg az azévi adó 3 százalékát.
- Végrehajtási eljárás: nem indítottak ellene végrehajtási eljárást.
- Csőd: csőd-, felszámolási-, illetve kényszertörlési eljárás alatt nem állt az elmúlt 5 évben.
- Nettó adótartozás: nincs 500 ezer forint feletti adótartozása.
- Adószám-törlés: az elmúlt 5 évben nem áll/állt adószám-törlés alatt.
- Bíróságok mérete: nem haladta meg az előző tárgyév bevételeinek 1%-át.

4.2.3 Banki szektor

A bankok a jövedelmezőséget, eladósodottságot, fedezettséget és likviditást figyelnek leginkább. Az értékelésük alapja a scoring rendszer, a viszonyítási alapuk pedig az ágazat, a versenytársak, a korábbi évek és a vállalat mértéke. Statikus mutatók helyett inkább dinamikus mutatókat, indikátorváltozókat használnak. Sokszor használnak csődmodellezést, logisztikus regressziót és default rátát. Négy ismertebb banki mutató is van:

- RAROC: (profit-várható veszteség)/átlagos tőke
- RORAC: profit/átlagos kockázati tőkekövetelmény
- RARORAC: (profit-várható veszteség)/átlagos kockázati tőkekövetelmény
- EVA: profit-várható veszteség-(allokált tőke*tőke költsége)

5. Kérdőív

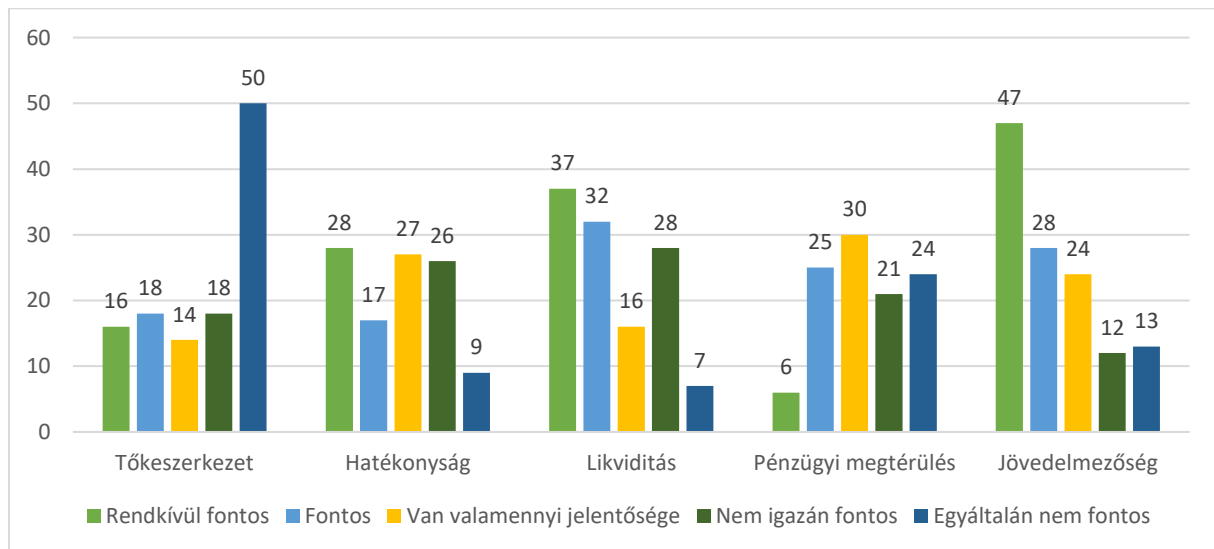
Kérdőívet készítettünk a MKIK rendszerén keresztül, melynek célja a magyar vállalkozók igényeinek feltérképezése volt. A kérdőívet az MKIK-n keresztül a területi kamarák küldték ki a vállalkozásoknak, majd ők töltötték ki online azt. Az alapvető demográfiai kérdéseken túl két kérdést tettünk fel a vállalatoknak. Ezeket a kérdéseket úgy fogalmaztuk meg, hogy a gazdasági mutatókat röviden definiáltuk és nem használtunk olyan szavakat, melyeket nem érthetne meg mindenki. Az eladósodottságot például így látták a kitöltők: „Mennyi idegen finanszírozás van.” A ROA-t így: „Milyen határfokkal használja ki a kapacitásait.”

5.1 Kérdések

Megkérdeztük az életkorukat sávosan, a vállalatuk méretét, a foglalkoztatottak számát. A két tartalmi kérdés közül az elsőben az öt fő gazdasági mutató csoportot kellett sorrendbe állítani a számukra legfontosabbtól a legkevésbé fontosabbig. A második kérdésben pedig felsoroltunk tizenkettő gazdasági mutatót, melyek mindegyikét egyesével egy egytől ötig terjedő skálán pontozni kellett abból a szempontból, hogy mennyire fontos, hogy megjelenjen a KNYR rendszerében.

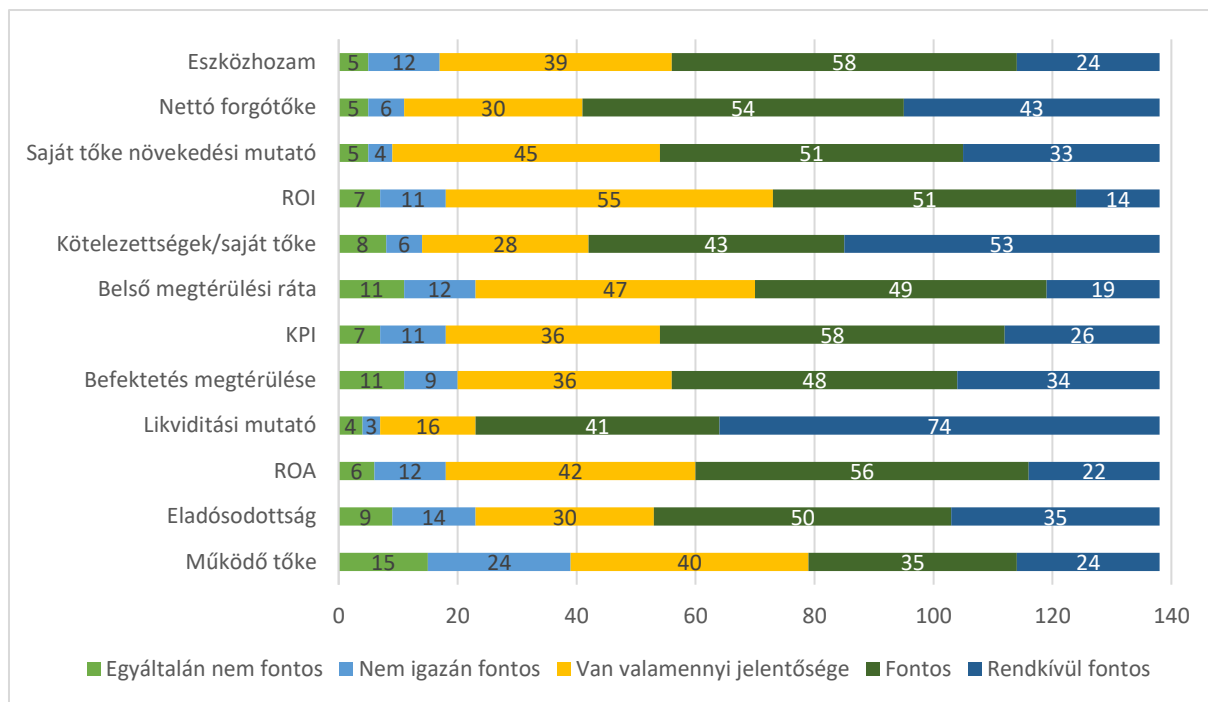
5.2 Kiértékelés

138 kitöltés érkezett be másfél hét alatt, így azokat elemeztük ki és vontuk le a következtetéseket. A kitöltők átlagos életkora 52 év volt, csupán egy 24 év alatti kitöltő volt. A vállalkozás típusa lehetett egyéni vállalkozás, mikrovállalkozás (max 10 fő), kisvállalkozás (11-50 fő), középvállalkozás (51-250 fő) és nagyvállalat (min 251 fő). A legtöbben, 38% mikrovállalkozás volt, de 29% volt az egyéni vállalkozások aránya is a kitöltők között. A foglalkoztatottak száma is egy sávos kérdés volt, 0; 1-5; 6-10; 11-50; 50+ beosztott lehetőségek voltak. Átlagosan 10-15 beosztottja volt a vállalatoknak, 30%-nak pedig nem volt beosztottja.



2. ábra Legfontosabb pénzügyi információk

Általánosságban a jövedelmezőséget jelölték meg a legfontosabbnak a legtöbben, 47-en a 138 kitöltőből. Legkevésbé pedig a tőkeszerkezetet tartották relevánsnak, irányadónak. Ezek között helyezkedik el a hatékonyság, a likviditás és a pénzügyi megtérülés.



3. ábra Mutatók fontossága

A második kérdésben mindegyik mutatót külön kellett értékelni. A bal oldalon látható fogalmak nem így voltak megjelenítve, csupán az egyszerűbb vizuális megjelenítés miatt vannak ott ezek a rövid fogalmak. A mutatók közül a legfontosabbnak a nettó forgótőkét, az eladósodottságot (saját tőke) és a likviditási mutatót jelölték meg. Másodkörben az eszközhozamot, a saját tőke növekedést, a KPI-t, a befektetés megtérülését, az eladósodottságot (összes forrás) és a ROA-t. Legkevésbé fontosnak a ROI-t, a belső megtérülési rátát és a működő tőkét gondolták a kitöltők.

Ami érdekes, hogy a jövedelmezőség volt számukra a legfontosabb az első kérdésnél, míg a tőkeszerkezet a legkevésbé, a konkrét mutatók esetében nem látható ez a tendencia. Ez azért lehet, mivel a definíciókat nem biztos, hogy pontosan megértették, vagy pedig amikor a konkrét mutatókat látták a második kérdésben, akkor érthetőbbek lettek nekik az egyes kifejezések.

6. KAVOSZ

A KAVOSZ Zrt. a Magyar Kereskedelmi és Iparkamara, valamint a Vállalkozók és Munkáltatók Országos Szövetsége (VOSZ) kezdeményezésének hatására jött létre. Célja egy olyan konstrukció megvalósítása, melynek eredményeképpen a magyar mikro-, kis- és középvállalkozások egyszerűsített módon kedvezményes kamatozású hitelhez juthatnak, melyet bankkártyával is igénybe lehet venni.

A projekt során lehetőségünk volt a KAVOSZ Zrt. egyik szakértőjével interjút készíteni, mely során a különböző banki kérdésekre kaptunk válaszokat.

6.1 Mutatók hitelezés esetében

A mutatók célja, hogy meghatározható legyen az ügyfél nemfizetésének valószínűsége. A mutatók pontos alkalmazott módszere üzleti titkot képez, így a módszerről több információt nem tudunk meg. Ezek a mutatók eltérőek lehetnek mikro-, kis- és középvállalkozások esetén. Fontosak az eredménymutatók (ROE, ROA), a likviditási mutatók, a cash-flow mutatók, az eladósodottsági mutatók, a készletek forgási sebességével kapcsolatos mutatók. A KKV szektor vállalászai közül a kisvállalkozások felső szegmensének, illetve a középvállalkozásoknak a pénzügyi felkészültsége és tudatossága a legmagasabb.

6.2 Szempontok

Fontos szempont lehet a vállalkozás kora, az ágazat és az ágazatban elfoglalt szerep, a vállalat mérete, a menedzsment minősége, a versenytársak megítélése, a termékek-szolgáltatások értékelése, a számviteli és az informatikai rendszerek erőssége, a technológiai színvonal érettsége. A bankok folyamatosan felülvizsgálják a piaci helyzet függvényében a kockázatvállalási politikájukat és az ágazati limitrendszerüket. Kezdő vállalkozások megítélése esetében fontos szerepet játszik a vállalkozások tulajdonosainak, menedzsmentjének a szakmai előítélete, illetve a vállalkozások üzleti terve. A vállalkozások pénzügyi helyzetének erősödésével a KKV-k egyre vonzóbb célponttá válnak a bankok számára.

7. Angyalfektető

A projekt során egy angyalfektetővel is készítettünk interjút, mivel tudni szeretettük volna, hogy egy angyalfektető számára milyen pénzügyi mutatók a fontosak, miket érdemes megjeleníteni a KNYR rendszer felületén.

Az angyalfektetők általában három fő szempontot vizsgálnak:

1. Alapító (csapat): mennyire hisz(nek) az ötletben, mennyire vizsgálta(k) meg a piacot.
2. Trend: a téma időszerű-e? Megmarad a piacon?
3. Akkor is termel pénzt, amikor az alapító(k) nem dolgozik/dolgoznak?

Az angyalfektetők a legtöbb esetben nagyobb részben tudást adnak, nem feltétlenül pénzügyi támogatást. Valamint, mivel a startupok akkor keresik meg általában az angyalfektetőket, amikor létrejönnek, ezért nincsenek elérhető pénzügyi adataik, amiket meg tudnánk jeleníteni a KNYR-ben.

8. Összetett pénzügyi mutatószámok

Megvizsgáltuk annak a lehetőségét is, hogy összetett pénzügyi mutatókat hozzunk létre, melyeket meg tudunk jeleníteni a KNYR felületén. Két lehetséges mutató típust gondoltunk tovább, az egymással korreláló változók összevonását, valamint egy általános pénzügyi mutatószám létrehozását.

8.1 Egymással korreláló változók összevonása

Az alábbi táblázatban láthatóak olyan pénzügyi mutató példák, melyeket össze lehetne vonni egy közös mutatóvá. 3 ilyenre gondoltunk, a jövedelmezőségre, a pénzügyi stabilitásra és a pénzforgalomra.

Jövedelmezőség	ROE	ROA	ROS	ROCE
Pénzügyi stabilitás	Likviditási mutató	Adósság	Eszközfedezettség	Eszközforgalmi arány
Pénzforgalom	ROE (CF)		ROA (CF)	

4. ábra Egymással korreláló változók példák

Első lépésként az adatokat normalizálni kell, hogy az átlaguk 0, a szórásuk pedig 1 legyen. Ezt követően főkomponenseket kell létrehozni, normalizált változók lineáris kombinációját. Ekkor a súlyok a kovariancia mátrix sajátértékei lesznek. Fontos az új, látens, tömörített változó jelentéstartalma (pl. jövedelmezőség). Ezek az aggregált mutatók alkalmasak lehetnek relatív (pl. ágazaton belüli) összehasonlításra. Több szempont szerinti aggregált mutató nem igazán létezik, ezért fontos, hogy melyik szempont a legfontosabb a számunkra. A kérdőív, valamint az interjúk válaszai tudnak segíteni a legfontosabb szempont kiválasztásában.

8.2 Általános pénzügyi mutató

Lehetséges egy általános pénzügyi mutató létrehozása is, amire egy példa az alábbi:

$$\text{Eredményességi mutató kompozíció} = 0.3 * \text{jövedelmezőség} + 0.2 * \text{pénzügyi stabilitás} + 0.2 * \text{innovációs képesség} + 0.2 * \text{exportképesség} + 0.1 * \text{vevői megítélés}$$

8.3 Felmerülő problémák

Az összetett pénzügyi mutatók vizsgálata során több nehézség is felmerült.

- Mutatók kiválasztása: melyik mutatók lehetnek a leghasznosabbak számunkra?
- Súlyok meghatározása: mik lehetnek a megfelelő súlyok, amikkel megszorozzuk a mutatókat?

- Ágazatonkénti eltérés: más mutatók lehetnek hasznosak ágazatonként, azonban a KNYR rendszerében első körben egy általános mutató létrehozása lenne hasznos.
- Viszonyítási alap: Milyen érték a jó? Van egyáltalán jó érték? Vagy csak más vállalkozásokhoz képest lehetne hasonlítani az értékeket?

9. Exportképesség

Megvizsgáltuk a KKV-k exportképességének tényezőit is azért, mivel egy lehetséges cél volt, hogy olyan mutatót is javasoljunk, amellyel ösztönözni lehet a KKV-kat exportálásra is. Összességében arra jutottunk, hogy nem feltétlenül a számok a motivációs tényezők az exportpiacra lépés esetében. Sokkal fontosabb lehet egy jó kapcsolatrendszer megléte, valamint probléma lehet az elkényelmesedettség vagy az elköteleződéstől való félelem.

9.1 Finanszírozás

Az exportálás nehézsége lehet a tőkehiány, valamint a hitelezés nehézsége. Abban az esetben kaphat egy KKV kisebb eséllyel hitelt, ha elégtelen az üzleti teljesítménye, hiányzó információi vannak, vagy ha új a vállalkozás, és még nem tud eredményt felmutatni. Valamint egyes KKV-k számára a függetlenség nagyobb érték, mint a növekedés, ezért nem szeretne elköteleződni valamilyen támogató mellett, mivel akkor a függetlensége csorbulna.

9.2 Innováció

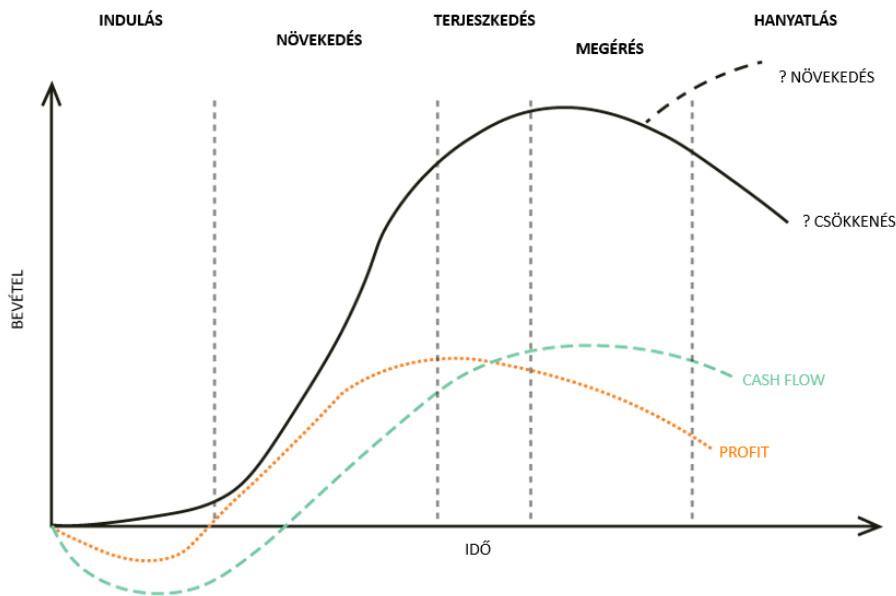
Az innovatív KKV-k aránya alacsony, kevés a K+F foglalkoztatottak száma, a termék- és eljárásfejlesztés, valamint a kutató-fejlesztők száma. A szabadalmaztatások száma a K+F tevékenység egyik eredménymutatója, azonban a KKV-k nagyobb része alkalmazást segítő, nem pedig fejlesztő. A szabadalmaztatási eljárás idő- és költségigényes, sok esetben ez is állhat amögött, hogy nem viszik végig a fejlesztést.

9.3 Versenyképesség

A termelékenység növekedése tudomány és technológia függvénye. A technológiai import előnyben van részesítve a belföldi K+F-fel és az innovációval szemben, mivel sok esetben az költséghatékonyabb vagy korszerűbb, mint a belföldi technológia. Ezáltal a K+F elveszíti a versenyképességét.

10. Üzleti életrciklus

Megvizsgáltuk a vállalkozások általános életrciklusát is. Az volt a gondolatunk, hogy a KNYR felületén megjelenítjük, hogy az adott vállalkozás a többi, hasonló korú vállalkozáshoz képest hol van pénzügyileg. Azonban ezt nem biztos, hogy meg lehet jeleníteni, mivel egy gyorsétterem esetében az üzleti életrciklus teljesen más, mint például egy fodrász vagy tervezőiroda esetében. De még két gyorsétterem között is nagy különbség lehet.



5. ábra Üzleti életrciklus

10.1 Indulás

minden vállalat általában új termékek vagy szolgáltatások bevezetésével kezdi meg a működését. A bevezetési szakaszban az eladások alacsonyak, de lassan (és remélhetőleg folyamatosan) növekszenek. A profit ebben az időszakban elmarad az értékesítés ciklusától. A cash flow is negatív, sőt még a profitnál is alacsonyabb. Ez a kezdeti indulási költségeknek köszönhető, amely nem feltétlenül tükrözi a vállalkozás nyereségességét, de minden bizonnyal megjelenik a cash flowban.

10.2 Növekedési szakasz

A növekedési szakaszban a vállalatok gyors értékesítési növekedést tapasztalnak. Ahogy nő az eladás, úgy kezd a vállalkozás profitálni is. Végül a cash flow is pozitív lesz.

10.3 Terjeszkedési szakasz

A terjeszkedési szakaszban az eladások tovább nőnek, de lassabb ütemben. Általában a piac telítettségé vagy az új versenytársak piacra lépése miatt. Itt van az eladások csúcspontja is. Bár az eladások tovább növekszenek, a profit csökkenni kezd, a cash flow meghaladja a profitot.

10.4 Megérési szakasz

A megérési szakaszban az eladások lassan csökkenni kezdenek. A profit csökken, miközben a cash flow viszonylag stagnál. Ahogy a cégek közelednek a megéréshez, a jelentős tőkekiadások a vállalkozás mögött zajlanak, így a cash flow magasabb lehet, mint az eredménykimutatásban szereplő nyereség. Fontos azonban, hogy sok cég meghosszabbítja az üzleti ciklusát azért, hogy újra feltalálja magát, új technológiába vagy feltörekvő piacokba fektet be.

10.5 Hanyatlási szakasz

Az üzleti ciklus utolsó szakaszában az értékesítés, a profit és a cash flow is mind csökkennek. Ebben a szakaszban a vállalatok elfogadják, hogy nem tudják meghosszabbítani az üzleti ciklusukat a változó üzleti környezethez való alkalmazkodással. A cégek elveszítik versenyelőnyüket és végül kilépnek a piacról.

11. Lehetséges mutatók

Az elsődleges célunk az volt, hogy három mutatót javasoljunk, melyek meg tudnak jelenni a KNYR rendszerében.

Figyelembe vettük a kérdőív és az interjúk válaszait, valamint a tanácsokat, tippet is, melyeket az MKIK Közgazdasági Igazgatóságától, valamint a Professor Asszonytól kaptunk.

- Grafikon: melyen megjelennek az előző évek eredményei, árbevételei
- Jövedelmezőség: a ROA-t választottuk ki
- Likviditás: egyszerű likviditási mutató
- Tőkeszerkezet: eladósodottság (kötelezettség/saját tőke)

11.1 Vizsgálati szempont

Ahogy korábban is említettük, a mutatók alapvetően viszonyszámok, akkor lehetnek hasznosak, ha tudjuk valamihez hasonlítani. A KNYR felületén mi úgy gondoltuk, hogy a mutatók nagyobb része a saját vállalatra láthatóak, valamint különböző szempontok alapján összegezve. Tehát egy vállalat nem láthatja egy másik vállalat egyszerű likviditási mutatóját vagy tőkeszerkezetét, hanem a sajátját és például a hasonló szektor vagy ágazat átlagos értékét. Így van lehetőség összehasonlításra, de mégsem lesz minden vállalatról minden információ nyilvánosan látható.

11.2 Grafikai megjelenítés

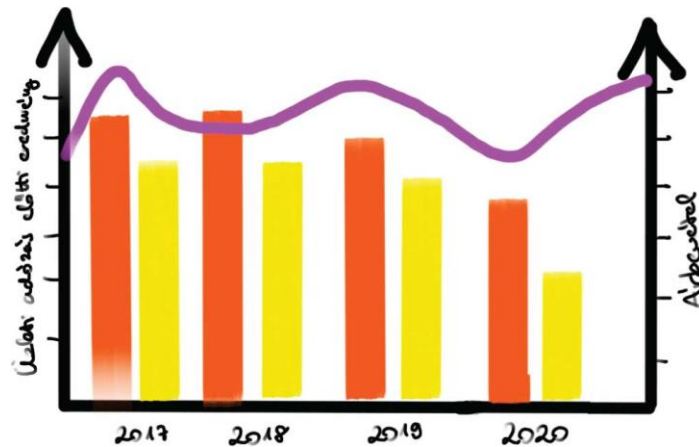
A grafikai megjelenítés esetében cél volt, hogy egy vállalat bármely tagja tudja azt értelmezni, ne csak pénzügyi végzettséggel rendelkező személyek. Cél volt, hogy ha bárki ránéz az ábrákra, akkor egyből le tudjon vonni belőle valamilyen következtetést. A KNYR rendszer felületén

mindegyik mutató részletesen le van írva, érthetően vannak definiálva a mutatók, valamint az is meg van magyarázva, hogy melyik mutató milyen esetben mit jelent.

Az ábrák legtöbbje rajzolt, mivel a KNYR felületén programozni kell az ábrákat, az elképzelés megmutatásához pedig a rajzolt ábrák is megfelelőek lehetnek.

11.2.1 Grafikon

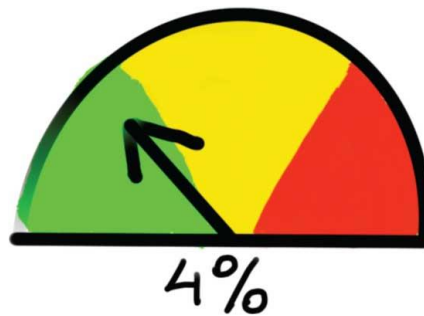
A grafikonon meg lehetne jeleníteni két tengelyen értékeket, valamint egy trendvonalat is.



6. ábra Grafikon minta

11.2.2 Eszközarányos nyereség

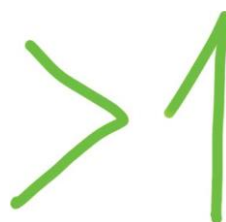
Az eszközarányos nyereség egy félkör mutatón jelenhetne meg, jelezve, hogy mikor jó az érték, mikor elfogadható még, és mikor nem jó.



7. ábra Eszközarányos nyereség minta

11.2.3 Likviditási ráta

Az egyszerű likviditási ráta esetében, ha az érték kisebb mint 1, akkor fennáll a fizetésképtelenség veszélye, itt csupán ennyit jelenítenénk meg.



8. ábra Likviditási ráta minta

11.2.4 Eladósodottság

Az eladósodottságnál pedig egy százalékos érték jelenne meg.

12%

9. ábra Eladósodottság minta

12. Ábrajegyzék

1. ábra Pénzügyi mutatók csoportosítása	4
2. ábra Legfontosabb pénzügyi információk	7
3. ábra Mutatók fontossága	8
4. ábra Egymással korreláló változók példák	10
5. ábra Üzleti életciklus	12
6. ábra Grafikon minta	14
7. ábra Eszközarányos nyereség minta	14
8. ábra Likviditási ráta minta	14
9. ábra Eladósodottság minta	15

13. Linkek, források

[Pénzügyi mutatók – Silvermoon](#)

[Pénzügyi mutatók csoportosítása - Báv faktor](#)

[Pénzügyi mutatószámok - Számvitelezz!](#)

[Végrehajtási eljárás alapvető szabályai – NAV](#)

[Információs füzet az adózói minősítésről – NAV](#)

[KPI és meghatározása - Boom marketing](#)

[Teljesítménymutatók megtervezése - UnitedIT](#)

[Bankok egyéb mutatói – Bankszövetség](#)

[Dinamikus mutatók - MTA Könyvtár](#)

[Üzleti életciklus – Corporate Finance Institute](#)

[KKV export képesség – Óbudai Egyetem](#)

[KKV export aktivitás - KH](#)

[Összetett mutatók létrehozása – Európai Bizottság](#)

[Életciklus költségelemzés az innováció tekintetében – Zsellér Orsolya - SZIE](#)

[Vállalati fenntarthatóság mérése összetett mutatók segítségével - Inzeko](#)