Álmegoldások és megoldások likviditási gondokra

Az alapvető hiba…

Közel 20 éve foglalkozom vállalkozások fejlesztésével, privatizációjával. Ezek alatt az évek alatt egy érdekes dolgot tapasztaltam: a magyar mikro-, kis- és középvállalkozások mintegy **100%-a a számvitelre akar támaszkodni**, ha céges pénzügyeiről szeretne megtudni valamit.

Ez pontosan olyan, mintha autót vezetnénk, de közben csak a visszapillantó tükröt figyelnénk, hogy vajon az úton vagyunk-e még. Azt pedig nem látjuk, hogy egy szakadék közeleg – sajnos a tükörből csak utólag fogjuk megtudni…

Jobb cégeknél van valamiféle pénzügyi tervezés, de ez általában kimerül az éves pénzügyi tervezésben, hiszen azt kötelező leadni a banknak. És mivel csak erre használják, általában a fiókban, vagy valamilyen mappában lefűzve végzi. Pedig nem ez lenne a funkciója…

Csak éppen nem kívánunk előre nézni…

Szerintem fordítva ülünk a lovon…

Vállalkozók általában egyetértenek velem abban, hogy **a számvitelt a céges pénzügyek kontrolljához használni szinte lehetetlen**, sőt, rengeteg félreértést, pontatlan adatot, határidőcsúszást okoz, ha mégis erre használjuk.

Lehet, hogy a számvitelesek kiátkoznak, de a számvitelt pénzügyi menedzsmentre használni olyan, mintha megkérnénk egy sportriportert, hogy álljon be futballozni vagy úszni.

Mindegyik fontos, de más és más funkciót szolgálnak. Az egyik rögzíti, ami a másikkal történik – utólag.

A számvitellel ugyanez a helyzet. Hasznos és szükséges, de nem alkalmas a pénzügyi tervezésre, arra, hogy a cégünket a jó irányba vigyük.

Felületes szemlélőnek azonos lehet a számvitel és a pénzügy, de nem az. **Van egy sereg olyan probléma, ami a számvitel és a pénzügy összetévesztéséből adódik.**

Egy számviteles már attól a pillanattól bevételként számol egy bevételt, amikor kiszámlázzuk egy termék vagy szolgáltatás árát. Akkor is, ha a pénznek igazából még se híre, se hamva.

Szuper! Na, ebből próbálj meg fizetést adni a dolgozóidnak, ebből fizess adót!

Vagy próbálj egy könyvelőre, számvitelesre behajtást bízni! Nem is fogja érteni, hogy mit szeretnél tőle, mert a bevétel számára már megvan, hiszen kiszámláztuk, mi ezzel a gond?

Rendben, de hogyan hat ez egy magyar vállalkozóra?

A KSH adatai szerint **évente az újonnan alapított vállalkozások mintegy 10%-a megy csődbe, és mintegy 38-40%-uk nem éri meg a 6. évet.**

Nyilvánvaló, hogy ha mindent úgy csinálunk, ahogy eddig, és nem alkalmazunk valami újszerű megközelítést, akkor nem várhatjuk, hogy dolgok maguktól jóra forduljanak. Inkább tovább fognak romlani.

A Pasteur előtti időkben az emberek tehetetlenül szemlélték a mikroorganizmusok pusztítását, a legjobb esetben pedig szelleműzéssel akarták megszűntetni a fertőzött szenvedéseit.

Nos, ehhez kísértetiesen hasonlít a magyar vállalkozók, cégvezetők helyzete: kényelmetlen, veszélyes és energiaigényes az, hogy nem lát előre az ember, de mivel a cégvezetők nagy része nem tudja, mit kellene tenni, csendben tűrik az eladósodást, a kintlévőségek szaporodását és még sorolhatnám.

Vagy éppen egész máshogy próbálják kezelni ezt a „cégbetegséget”, mint ahogy kellene.

Íme, néhány példa:

Problémák:	**Tévhitek, rossz megoldások:**
A cégem tőkehiányos, nincs elég pénze a fejlődéshez, működéshez.	Csak pénzzel lehet pénzt csinálni…
A cégnek jelentős lejárt kintlévőségei vannak, nem tudom, hogy hogyan kezeljem.	Ha szólok a vevőmnek, hogy fizessen, akkor elveszítem őt…
Nem elég a pénzem.	Ezt úgy lehet „megoldani”, hogy nem fizetek adót.
Nagy a nyereségem, mégis likviditási problémáim vannak.	Nyereség = likvid pénz
Nem merek fejlődni, mert nem tudom, hogy mit tehetek, és mit nem.	Kicsi, kompakt céget szeretnék, ami „elketyeg”, amíg nyugdíjba nem megyek.
Likviditási problémám van, érzem, hogy baj van, de nem tudom, hogy honnan fúj a szél.	Mindig legyen bőségesen áru a raktárban, hogy mindenkit ki tudjunk szolgálni.

Tulajdonosként nem tudom, hogy mennyi jár nekem a cégből.	Nem veszek ki semmi tulajdonosi jövedelmet, mert így teszek jót a cégnek.

Pasteur munkásságát a 19. században folytatta, az emberiség történelméhez képest meglehetősen későn, de legalább a jelen gyógyászatunk már sikeresen alkalmazza az általa elért eredményeket.

Így a 21. század hajnalán talán érdemes lenne felfedezni a **cégek pénzügyeit megrontó „kórságokat”**, és hatékony ellenszert kidolgozni annak érdekében, hogy a cég pénzügyileg stabilan, biztonságban tudjon fejlődni, és a tulajdonos nyugodtan tudjon aludni.

Hogyan lehetne megfordulni a lovon, és végre előre nézni?

Hogyan lehetne a céget úgy vezetni pénzügyileg, hogy az utat nézem, és nem a visszapillantó tükröt?

Felmerül a kérdés, hogy az **események előtt akarunk-e járni pénzügyi szempontból, vagy mögöttük?** Tervezni akarjuk és a tervet végrehajtani, vagy utólag nyugtázni a cég kiadásait, bevételeit, vagyis a gazdasági eseményeket?

Talán ideje lenne felhagyni a régi beidegződéssel, és az „autónkban” végre előre nézni. A figyelmünk 90%-ban az *előttünk* álló dolgokon kellene, hogy legyen, és csak a maradék 10%-ban a *már megtörtént* dolgokon.

Egy egyénre, és egy szervezetre is igaz, hogy annyira épelméjű és hatékony, amennyire a jövőjét kontrollálni tudja.

Tervezzük és lássuk végre előre, hogy **hogyan fog kinézni a likviditásunk 1-3-6 hónap múlva**, és kezdjük el már most betömni a jövőbeli esetleges likviditási lyukakat.

Hogy jön ide az elvont, és túlmisztifikált cash-flow?

Mi is az a pénzáramlás, vagy ismertebb nevén cash-flow?

A Merriam Webster’s szótár így foglalja össze: *„a pénz áramlása: ami biztosítja a fizetőképességet.”*

Nem is olyan elvont dolog, ugye?

Egy vállalkozó számára az a legfontosabb, hogy kontrollálja, pontosan lássa a pénz áramlását. **Ezen múlik, hogy mennyire fizetőképes, likvid a cég.** És éppen ez az, amit a nagy többség simán kienged a kezéből. (PÉLDÁT KÉREK!)

A cash-flow menedzsment célja, hogy minél hosszabb távon **tartsuk fenn egy cég fizetőképességét.**

Ez egy cég pénzügyi alfája és omegája.

Mit is jelent folyamatosan fizetőképesnek lenni?

Folyamatosan rendelkezni elegendő pénzzel, hogy az aktuális kötelezettségeinket rendezni tudjuk.

Vannak persze kedvelt álmegoldások a likviditási gondokra…

A pénzügyi tanácsadók és cégvezetők esküsznek ezekre az ideiglenes, látszólagos „megoldásokra”.

1. *Vegyél fel hitelt, hogy kezeld a pénzhiányt!*

Bravo! Ez egy kényszermegoldás, egy nagyobb lyukkal igyekszünk betömni a már meglévő lyukat. Ezzel egyedül a bank jár jól, de ha egy cég azt igyekszik **hitelekkel kezelni**, hogy rosszul gazdálkodik, **akkor az már a vég**. Pénzügyileg feltétlenül.

Gondoljunk csak bele: olyan, mintha valaki ahhoz kérne folyton kölcsön, hogy a boltban a kenyeret meg tudja venni… Nos, ezek az emberek általában nem túl sikeresek.

2. *Hajtsd be a kintlévőségeidet, hogy kezeld a pénzhiányt!*

Ez fontos! Alapvetően ne legyen egy cégnek lejárt kintlévősége! De a teljes pénzügyi gondolkodásmód és pénzügyi rendszer megváltoztatása nélkül **ez is csak egy pillanatnyi megoldás**, hiszen az a gondolkodás, ami csőd szélére juttatta el a céget és a tulajdonos-vezetőt, ezentúl is el fogja juttatni, csak legfeljebb egy kicsit később!

3. *Bármilyen „szakértő” megoldás arra, hogy hogyan ne fizessünk adót!*

És még sorolhatnám…

Rendben, de akkor mi a jó irány?

A pénzáramlás helyes kezelése, kontrollja. És nem számviteli alapokon!

A cash-flow mutatja a céged képességét, hogy mennyire tudja kiegyenlíteni a számláit rendszeresen, határidőre.

Ez függ természetesen attól, hogy mekkora összegek érkeznek be és mennek ki a cégből, és milyen időzítéssel.

A megfelelő cash-flow menedzsment nem más, mint az, amikor az összegek és az időzítés megfelelő ahhoz**,** hogy **mindig legyen pénz a számlák kifizetésére.**

A cash-flow a cégnek **olyan, mint a testnek a vér.** Ez szállítja a működéshez, termeléshez szükséges energiát. Ha rendben működik, akkor észre sem vesszük, hogy van vérünk, és hogy az áramlik.

Ugyanakkor, amint felborul ez a stabil működés, abban a pillanatban az egyén – és ugyanúgy a cég is – képtelen lesz bármiféle működésre, termelésre, vagy legalábbis csak erősen csökkentett üzemmódban, betegesen.

A tapasztalatom szerint a **cégek túlnyomó részének lyukas az artériája**, az aortája, valamint több más ponton is ömlik a „vére" kifelé, anélkül, hogy valaki észrevenné (elnézést a durva metaforáért).

És ezek a cégek abban keresik a megoldást, hogy hogyan növeljék meg a beérkező pénz mennyiségét hitellel, behajtással, eladásnöveléssel, stb. Ezek valóban fontosak, de ha egyszer egy vödör lyukas, **hiába öntünk bele több vizet, ugyanúgy el fog folyni.**

Nem túl vállalkozó barát a környezet, ugye?

Azt gondolom, hogy a világ egyre gyorsul, és egyre feszítettebb a tempó, egyre nagyobb a nyomás a vállalkozókon. Az **árharc, az adók, a jogszabályok, a kisvállalkozókat szorongató multik, az általános rossz fizetési fegyelem a piacon** – ezek mind egy nem túl vállalkozásbarát környezetről árulkodnak.

Ezek olyanok, mint a puskák, amelyek szüntelenül lőnek egy vállalkozásra. **Két út van:**

- Könyörgünk nekik, és esetleg különböző varázsigéket mormolunk, hogy hagyják abba, és közben végignézzük, ahogy **pénzügyileg szitává lövik a céget,**
- vagy felvértezzük cégünket egy olyan **pénzügyi páncélzattal**, amelyről lepattannak a lövedékek, és alatta a cégünk pénzügyileg stabilan, egészségesen működik tovább.

Hogyan lehet ilyen páncélzatra szert tenni?

Bár az „instant megoldások" korát éljük, sajnos ez a dolog nem megy egyik napról a másikra.

DE: Nem is tart évekig!

Az első lépés, hogy nézőpontot válts.