

MIT MUTAT A MÉRLEG? A HÁNYADOSELEMZÉS ALAPJAI ÉS BUKTATÓI

Dr. Musinszki Zoltán
Ph.D., egyetemi docens
Miskolci Egyetem, Gazdaságtudományi Kar

stmusiz@uni-miskolc.hu

A mérlegből és az eredménykimutatásból mutatószámok sokasága képezhető. Jelen tanulmánynak nem célja valamennyi mérleg- és eredménykimutatássor és az ezekből levezethető viszonyszámok tételes vizsgálata. A tanulmányban két területre helyezem a hangsúlyt. Egyfelől azt kívánom áttekinteni, hogy milyen elvek mellett lehet viszonyszámokat (hányadosokat) képezni a pénzügyi kimutatásokból, másrészt pedig néhány – megítélésem szerint – a gyakorlatban elterjedtebb hányados alapú mutatószám tartalmára térek ki. A mutatószámok tartalmára több ok miatt is nagy hangsúlyt fektetek. Egyrészt az ördög a részletekben rejlik, azaz a számlálóban és a nevezőben szereplő tételek tartalmának ismerete nélkül a hányados értelmezése is nehézségekbe ütközhet. Másrészt pedig a mutatószámok jelentős részének nincs általános elterjedt (elfogadott?) elnevezése a szakmánkban. Egy-egy tartalomhoz több elnevezés is társulhat, miként ugyanazon elnevezés mögött gyakran eltérő tartalmakat találhatunk.

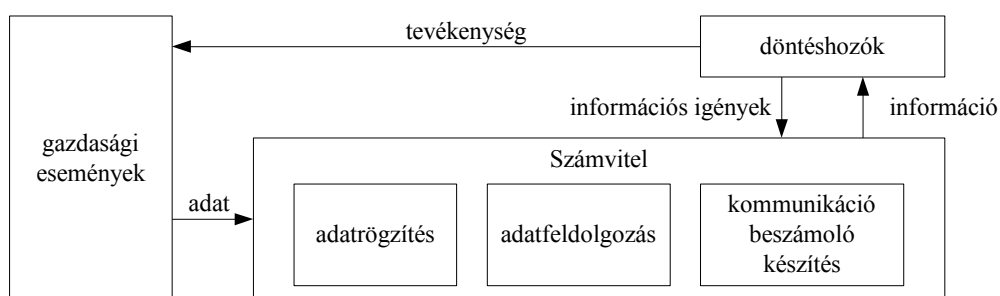
Mindkét esetben szem előtt kell tartanunk azonban azt, hogy a pénzügyi kimutatások adatai jellemzően aggregált adatok. Ezek a nagymértékben összegzett adatok egy általános képet adnak a vállalat gazdálkodásáról, segítenek bennünket abban, hogy meglássuk a problémákat, és megtudjuk, hol keressük a problémák forrását, de nem adnak választ a problémák okaira. A pénzügyi kimutatások elemzése során inkább tudunk kérdéseket feltenni, mintsem válaszokat megfogalmazni. És arról sem szabad megfeledkeznünk, hogy egy mutató nem mutató. Kényelemre csábít, de egy (vagy néhány) mutató alapján egy szervezet működése, gazdálkodása objektívan nehezen ítélni meg. A beszámolóelemzés tehát segíti, de nem helyettesíti az okok feltárásának folyamatát.

Az érdekhordozók és a pénzügyi kimutatások

Egy szervezet helyzetének, fejlődésének megítélése céljából szükségünk van arra, hogy időről időre megállapíthassuk annak teljesítményét. Ez a teljesítmény nemcsak a szervezet vezetőit, hanem a szervezettel kapcsolatban lévőket (érintettek, érdekhordozók) is érdekli. A külső érintettek célja lehet többek között a szervezet megítélése, ellenőrzése vagy a későbbi működés lehetőségének megítélése. Az érdekhordozók minél több információt szeretnének kapni az adott szervezettel szemben felmerülő elvárások teljesítéséről, a döntéshozók által hozott múltbeli döntések jelenbeli, és a jövőben várható hatásairól. Néhány jellemző példa az érdekhordozók információs igényeire:

- Tulajdonosok: a vállalkozás tevékenysége során termelt eredmény, az általuk befektetett tőke hozama, a társaság osztalékfizetési képessége, a hozamkövetelményeknek való megfelelés, a vállalatérték változásainak követése, a nem csak pénzügyi tulajdonosi érdekek érvényesítésének lehetőségei.
- (Potenciális) befektetők: a vállalkozás eredménye, a befektetett tőke megtérülési lehetőségei, a társaság piaci értéke.

- Hitelezők: a szervezet pénzügyi helyzete, likviditása, a kölcsönadott összeg biztonsággal történő visszafizetése, a visszafizetés garanciái, a törlesztőrészlet és kamat kitermelése.
- Vevők-szállítók (üzleti partnerek): a nyújtott áruk és szolgáltatások ellenértékének megfizetése, a vállalkozás megbízhatósága, fejlődése, a jövőbeni (hosszútávú) együttműködés lehetőségei, tájékozódás a jövőben várható megrendelések, teljesítések stabilitásáról, kiszámíthatóságáról, a szavatosság és a garancia biztosítékairól.
- (Potenciális) munkavállalók: a munkajövedelem alakulása, a foglalkoztatás biztonsága, szakmai fejlődési lehetőségek.
- Kormányzat, önkormányzatok, hatóságok: a szervezet adó- és járulékfizetési potenciálja, a fizetendő adó és járulék értékének megállapítása, pénzügyi realizálása, ellenőrzése, a helyi és országos gazdaságpolitikai teljesülésének nyomon követése.
- Versenytársak: a vállalkozás erős és gyenge pontjainak felderítése.
- Kutatók, elemzők: megbízható és hozzáférhető inputadatok a makro és/vagy mikro gazdasági elemzésekhez, előrejelzésekhez.



1. ábra: A számviteli információs rendszer szerepe a döntéstámogatásban
(forrás: saját szerkesztés)

Az, hogy az egyes érdekhordozók gyorsan, olcsón jussanak tartalmas adatokhoz egyelőre a vágyak kategóriája. A gyorsaság, olcsóság, hasznosíthatóság (és pontosság) aránya más-más mértékben jelenik meg az egyes információs rendszereknél, így a számvitelnél is. A számvitelt úgy is tekinthetjük, mint egy szolgáltató tevékenységet, amely kapcsolatot teremt a gazdasági események és az érdekhordozók, illetve a szervezeten belüli és kívüli döntéshozók között. A számvitel a gazdasági eseményekre vonatkozó adatokat rögzíti, többek között azért, hogy a jövőben megfelelően hasznosítani tudják az adatokat. Az adatokat úgy dolgozzák fel, hogy az érintettek, a döntéshozók a döntések meghozatalakor – például beszámolók, jelentések formájában – hasznos információhoz juthassanak. (Lásd 1. ábra) Ezek az adatok azonban korlátozottan nyilvánosak. A számvitel által rögzített és feldolgozott adatokhoz a külső és belső felhasználók eltérő mértékben férhetnek hozzá. Ez a differencia megfigyelhető mind az érdekhordozók egyes csoportjai között, mind pedig az érdekhordozók egyes csoportjain belül. Gondoljunk bele, hogy mennyi – a számviteli rendszerben rögzített – adathoz juthat hozzá egy „mezei” üzleti partner és mennyihez egy kormányzati szerv. Vagy milyen jogosítványokkal rendelkezik egy helyi adóhatóság illetve a Nemzeti Adó- és Vámhivatal. Ebben a sokszínűségben jelent közös nevezőt az egyes érdekhordozók számára a pénzügyi kimutatások (beszámolók) intézménye.

A pénzügyi kimutatások készítését, felépítést, tartalmát törvényi szinten elsősorban a 2000. évi C. törvény a számvitelről szabályozza. A jogszabály indoklása alapján a számviteli törvény hatálya alá tartozók vagyoni, pénzügyi helyzetéről, az eredmény mértékéről és alakulásáról minden érintett számára hozzáférhető formában valós és hű képet adó információ áll rendelkezésre. Ez biztosítja azt, hogy a piac szereplői számára a pénzügyi (külső) számvitel fontos – de nem egyetlen – információs bázis legyen. (A törvény ugyan az információt tartalmazó végtermékre, a beszámolóra helyezi a hangsúlyt, de nem korlátozza a vezetői

számveteli rendszer kialakítását.) A jogalkotók elgondolása alapján napjainkban a pénzügyi számvetelnek elsősorban a piaci szereplők (az eladó és a vevő, illetve a tulajdonos, a tulajdonos képviselője, a befektető, a hitelező – azaz a külső érdekhordozók) számára kell hasznos és megbízható információt szolgáltatni. Mivel az egyes érdekhordozók információs igényei és a gazdálkodó által közzétenni kívánt információk köre csak részben fedi egymást, ezért az érdekellentétek feloldására a törvény minden – a jogszabály hatálya alá tartozó – gazdálkodóra nézve kötelező előírásokat fogalmaz meg. A beszámoló kötelező letétbe helyezése és a közzététel mellett a törvény előírja a beszámoló részletezését, a beszámoló egyes részeinek tagolását. Előírja továbbá azokat az információkat, amelyek a jogalkotó szerint a gazdálkodó vagyoni, pénzügyi helyzetének, működése eredményének (megbízható és valós) bemutatásához az érdekhordozók számára szükségesek.

A gazdálkodó működéséről, vagyoni, pénzügyi és jövedelmi helyzetéről az üzleti év könyveinek zárását követően beszámolót köteles készíteni. A beszámolót magyar nyelven kell elkészíteni, annak érdekében, hogy a letétbehelyezett, közzétett beszámolóban szereplő információkhoz az érintettek (és bárki más is) bármikor hozzájuthassanak. A beszámolónak megbízható és valós összképet kell adnia a gazdálkodó vagyonáról, pénzügyi helyzetéről és a tevékenysége eredményéről.

A beszámoló formája főszabályként az éves nettó árbevétel nagyságától, a mérleg főösszegétől és a foglalkoztatottak létszámától. A beszámoló lehet:

- éves beszámoló,
- egyszerűsített éves beszámoló,
- összevont (konszolidált) éves beszámoló,
- egyszerűsített beszámoló.

Egyszerűsített éves beszámolót készíthet a kettős könyvvitelt vezető vállalkozó, ha két egymást követő üzleti évben a mérleg fordulónapján az alábbi három mutatóérték közül bármelyik kettő nem haladja meg a következő határértéket:

- a mérlegfőösszeg az 500 millió forintot,
- az éves nettó árbevétel az 1000 millió forintot,
- az üzleti évben átlagosan foglalkoztatottak száma az 50 főt.

A jogszabályt kicsit leegyszerűsítve tehát azt mondhatjuk, hogy annak kell éves beszámolót készítenie, aki nem készíthet egyszerűsített éves beszámolót.

Az éves beszámoló:

- mérlegből,
- eredménykimutatásból és a
- cash flow-kimutatást is magába foglaló kiegészítő mellékletből áll.

Nem része az éves beszámolónak az üzleti jelentés, de az éves beszámolóval egyidejűleg azt is el kell készíteni.

A külső érintettek helyzetét – a beszámoló nyelvére vonatkozó előírás mellett – megkönnyítendő a törvény fontosnak tekinti a térbeli és időbeli összehasonlíthatóság biztosítását. Az állandóságot és az összehasonlíthatóságot támogatják az alábbiak:

- a pénzügyi kimutatások szerkezeti felépítésre, tagolására vonatkozó előírások, (Hogyan nézzen ki a kimutatás.)
- a pénzügyi kimutatások tartalmára vonatkozó előírások, (Mi legyen a kimutatás egyes sorainak tartalma.)
- az egyes tételek értékének meghatározása, (Hogyan határozzuk meg és mennyi legyen az egyes tételek értéke.)
- a pénzügyi kimutatásnak az adott üzleti évre vonatkozó adatok mellett az előző üzleti év adatait is tartalmaznia kell (időbeli összehasonlíthatóság),
- amennyiben az összehasonlíthatóság sérülne, akkor arra a kiegészítő mellékletben ki kell térni (szöveges indoklás, hatások számszerűsítése, stb.).

A pénzügyi kimutatások felépítése és tartalma

A mérleg a szervezet vagyont mutatja be adott időpontban (üzleti év vége) a vagyon megjelenési formája (eszköz) és eredete (forrás) alapján. Az eszközök fordított mobilitási sorrendben, a források saját tőke, idegen tőke bontásban szerepelnek, fordított lejáratú sorrendben.

Az eszközök között azokat a befektetett eszközöket, forgóeszközöket kell kimutatni, amelyeket a vállalkozó rendelkezésére, használatára bocsátottak, amelyek a gazdálkodók működését szolgálják, még akkor is, ha az eszközök tulajdonjoga csak meghatározott feltételek teljesítése után kerül át a vállalkozóhoz. Az eszközöket rendeltetésük, használatuk alapján tudjuk besorolni a befektetett vagy a forgóeszközök közé. Főszabályként befektetett eszközként olyan eszközt szabad kimutatni, amelynek az a rendeltetése, hogy a tevékenységet, a működést tartósan szolgálja. A tartósság a pénzügyi számvitelben azt jelenti, hogy az eszköz a működést több mint egy évig szolgálja. A befektetett eszközök közé az immateriális javakat, a tárgyi eszközöket, a befektetett pénzügyi eszközöket kell besorolni. Ha az eszközök nem tartósan, tehát egy évet nem meghaladóan szolgálják a vállalkozó tevékenységét, akkor azok forgóeszköznek minősülnek. Ilyenek a készletek, a követelések, az értékpapírok, valamint a pénzeszközök. Az eszközök harmadik csoportja egy – jellemzően – elszámolástechnikai célokat szolgáló elem, az aktív időbeli elhatárolások. Az olyan gazdasági események kihatásait, amelyek két vagy több üzleti évet is érintenek, az adott időszak bevételei és költségei (ráfordításai) között olyan arányban kell elszámolni, ahogyan az, az alapul szolgáló időszak és az elszámolási időszak között megoszlik. Annak érdekében, hogy megállapíthatóak legyenek az adott időszak bevételei, költségei, ráfordításai és ezen keresztül az adott időszak eredménye, korrekcióra, helyesbítő könyvelésre van szükség. Az aktív időbeli elhatárolások olyan helyesbítő könyvelések, amelyek a tárgyidőszak eredményét növelik. A források között megjelenő passzív időbeli elhatárolások pedig olyan helyesbítő könyvelések, amelyek a tárgyidőszak eredményét csökkentik.

A mérlegben a vagyon eredetként, azaz forrásaként a saját tőkét, a céltartalékokat, a kötelezettségeket és a már említett passzív időbeli elhatárolásokat kell szerepeltetni. A saját tőkét elsősorban olyan tételek alkotják, amelyeket:

- a tulajdonosok lejáratú korlátozás nélkül a társaság rendelkezésére bocsátottak (például alaptőke, az adózott eredmény osztalékként ki nem vett része),
- jogszabály ide sorol,
- a társaság az eszközei ártértekelése során (például értékelési tartalékként) kimutat.

A saját tőkét tehát elsősorban olyan tételek alkotják, amelyek jellemzően:

- hosszú vagy korlátlan lejáratúak,
- visszafizetési kötelezettséggel nem terheltek.

Kötelezettségek azok a szerződésekből eredő, pénzértékben kifejezett elismert tartozások, amelyeket a másik fél (például a szállító vagy a hitelező) már teljesített, a vállalkozó által pedig elfogadott, elismert szállításhoz, szolgáltatáshoz, pénznújtáshoz kapcsolódnak. A kötelezettségek lejárat alapján lehetnek hátrасoroltak, hosszú és rövid lejáratúak.

A céltartalék fogalmát a jogszabály közvetlenül nem határozza meg. Tartalmát tekintve a céltartalék egy, az adózás előtti eredmény terhére képzett tartalék, amely a következő években várhatóan jelentkező kötelezettségekre, költségekre (például garanciális kötelezettség, kezességvállalás, környezetvédelmi kötelezettségek) nyújt fedezetet.

Az eredménykimutatás a vállalkozó mérleg szerinti eredményének levezetését tartalmazza. Bemutatja az eredmény keletkezésére, módosítására ható főbb tényezőket, a mérleg szerinti

eredmény összetevőit, kialakulását. A mérleg szerinti eredmény több eredménykategória összegzése után határozható meg. Az üzemi (üzleti) tevékenység eredménye és a pénzügyi műveletek eredménye adja a szokásos vállalkozási eredményt. A szokásos vállalkozási eredmény és a rendkívüli eredmény együttes összege az adózás előtti eredmény, amelyet az adófizetési kötelezettséggel csökkentve kapjuk az adózott eredményt. Ezt korrigálva az osztalékkal jutunk el a mérleg szerinti eredményhez. Azaz az eredménykimutatásból nemcsak az eredményt befolyásoló főbb tényezők állapíthatók meg, hanem az is, hogy az adózás előtti eredmény hogyan oszlik meg a tulajdonosok (osztalék), az állami költségvetés (társasági adó fizetési kötelezettség) és a vállalkozás (mérleg szerinti eredmény, vagyongyarapodás) között. Az üzemi (üzleti) tevékenység eredménye kétféle módon állapítható meg:

- összköltség eljárással: az üzleti évben elszámolt értékesítés nettó árbevételének, az eszközök között állományba vett saját teljesítmények értékének, az egyéb bevételeknek, valamint az üzleti évben elszámolt anyagjellegű ráfordítások, személyi jellegű ráfordítások, értékcsökkenési leírás és egyéb ráfordítások együttes összegének különbözeteként;
- forgalmi költség eljárással: az üzleti évben elszámolt értékesítés nettó árbevételének és az értékesítés közvetlen költségei, az értékesítés közvetett költségei különbözetének, valamint az egyéb bevételek és az egyéb ráfordítások különbözetének összevont értékeként.

A hatályos magyar előírások alapján az eredménykimutatásnak – a mérleghez hasonlóan – lehet „A” és „B” változata. Az „A” változat lépcsőzetesen tartalmazza az eredmény alakulására ható tényezőket, különböző eredménykategóriák kialakításával. A „B” változat mérlegszerű felépítésű. Bal oldalon található a ráfordításokat (és a nyereség jellegű eredménykategóriákat), a jobb oldalon pedig a bevételeket (és a veszteségjellegű eredménykategóriákat). Az „A” változat elsősorban a kontinentális Európában, míg a „B” változat az angolszász országokban használatos.

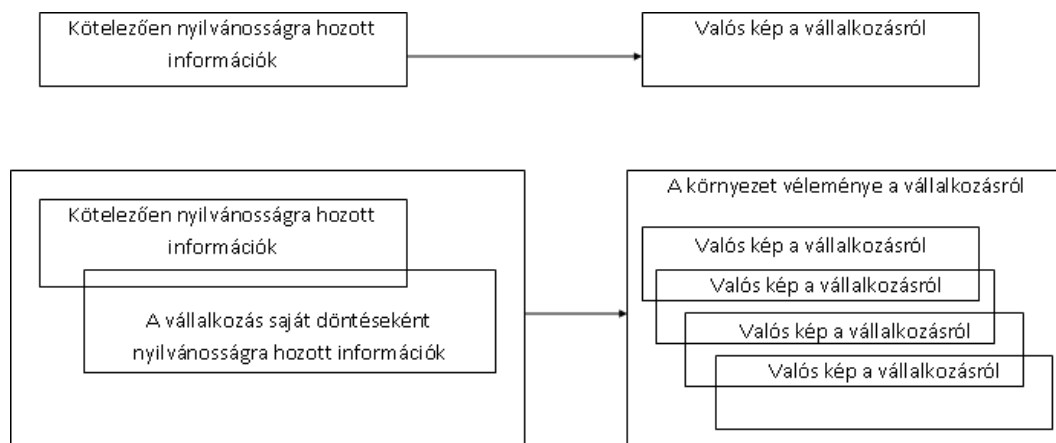


2. ábra: A kiegészítő melléklet felépítése
(forrás: saját szerkesztés)

A(z éves) beszámoló a vállalkozás vagyoni, pénzügyi és jövedelmi helyzetéről illetve annak változásáról kell, hogy valós képet adjon. Ezt a célt szolgálja a törvény szerinti mérleg és eredménykimutatás, különösen abban az esetben, ha a vállalkozó él a törvény adta lehetőséggel, és sajátosságainak megfelelően pénzügyi kimutatásait további tételekkel gazdagítja. Ez azonban még nem elég az érdekhordozók informálásához. Szükség van további számszaki és szöveges

kiegészítésekre is. Ezeket a kiegészítéseket tartalmazza a kiegészítő melléklet, amely a vállalati gyakorlat alapján három fő részre – általános, tájékoztató és mérleghez illetve eredménykimutatáshoz kapcsolódó specifikus rész – tagolható. (Lásd 2. ábra.) A kiegészítő melléklet részét képezi továbbá a cash flow-kimutatás is.

A kiegészítő melléklet tartalmát részben a Számviteli törvény vagy más jogszabály adja meg általános és tételes előírások formájában, részben a vállalkozás maga dönthet arról, hogy mit is kíván még gazdálkodásáról bemutatni a kiegészítő mellékletben. Egy vállalkozásnak azon is célszerű elgondolkodni, hogy gazdálkodásáról a kötelezően előírt adatok mellett mit is lenne még érdemes nyilvánosságra hozni.



3. ábra: A nyilvánosságra hozott információk és a vállalkozásról alkotott kép kapcsolata (forrás: saját szerkesztés)

A számvitel egyik funkciója, hogy akár a külső, akár a belső érintettek információigényét kielégítse. Vezetői döntések előkészítésekor, a döntések meghozatalakor ugyanúgy szükség van számviteli információkra, mint az üzleti szerződések tárgyalásakor. A szerződő partner gyakran olyan információk alapján minősíti vállalkozásunkat, amelyek a számviteli információs rendszerből származnak. A vállalkozáson belüli érintettek, mint például a vezetők, gyakran elégedetlenek a számviteli információk minőségével, aktualitásával, használhatóságával. A számvitel által szolgáltatott információkkal szemben megfogalmazott kritikák gyakran a vállalkozáson belüli kommunikációs problémákra vezethetők vissza. A kommunikációs zavarban számos tényező játszik szerepet, a döntéshozók nem megfelelő színvonalú számviteli alapismeretétől kezdve a nem megfelelően kialakított és/vagy működtetett információs rendszerig. A számviteli információkat felhasználó külső érdekhordozók szintén gyakran elégedetlenek a kapott információ minőségével. Az elégedetlenség okainak egy része megegyezik a belső érintettek elégedetlenségét kiváltó okokkal. Az elégedetlenség okainak másik része az információk közzétételéhez, nyilvánosságra hozatalához kapcsolódik. A számviteli információk egy részéhez való hozzáférési lehetőséget jogszabály mondja ki. Hiába nyilvános azonban a társaság beszámolója, ha egy üzleti tárgyaláson ezen túlmenő adatokra is szükség lenne. Befektessünk-e egy olyan vállalkozásba, amelyről csak annyi információnk van, amennyi a kötelezően elkészítendő beszámolóban szerepel? Nem lehet egyértelmű választ adni arra a kérdésre, hogy egy vállalkozás milyen adatokat hozzon nyilvánosságra. Ha egy vállalkozás túlságosan sok (számviteli) információt tesz közzé, akkor az nemcsak a potenciális üzleti partnerek, hanem a tényleges versenytársak helyzetét is megkönnyíti. A menedzserek gondolkodásában egyelőre úgy tűnik, hogy nem a várható előnyök, hanem az esetleges veszélyek jelennek meg első helyen a vállalkozás beszámolójának közzétételekor. A számviteli információk közzétételét inkább szükséges rosszként értékeli, mintsem versenyelőnyök forrásaként. Nemzetközi tapasztalatok alapján azonban éppen ellentétes

elmozdulás lenne az, ami összhangban állna a vállalkozás céljaival. A vállalkozás valós érdekeinek a hozzáférhetővé tett információk körének bővítése felel meg. A kötelezően nyilvánosságra hozandó információk jelentik a kiindulási alapot. Mint azt a 3. ábra is szemlélteti, ezt az információhalmazt kell úgy kiegészíteni, hogy a lehető legjobb (és reális) képet mutassa a vállalkozás a külvilág felé. Az a vállalkozás, amely magát – környezetére felé, céljainak megfelelően – reálisan, de azt optimális oldalról kívánja bemutatni, olyan beszámolókat kell hogy készítsen, amelyek alapján választva ugyanazon információ különböző megközelítései közül, a hozzáférhetővé tett adathalmaz kedvezőbb képet mutat a külvilág felé, mint egy másik változat.

A pénzügyi kimutatások elemzése hányadosokkal

A fejlett informatikai rendszereknek köszönhetően a vállalkozások, a döntéshozók információk, adathalmazok tömegével találkoznak. Szükségessé vált az információk tömörítése, a vezetés munkáját segítő, tartalommal bíró mutatószámok meghatározása. A mutatószámok olyan jelentősen összevont számértékek, amelyek a vállalati (szervezeti) jelenségeket koncentrált formában fejezik ki. A mutatószámok:

- tömören fejezik ki a vizsgált eseményt,
- egyszerűek, áttekinthetőek,
- megkönnyítik az összehasonlításokat.

A mutatószámokat széleskörűen lehet alkalmazni, a mutatószámok:

- a tervezés, döntéselőkészítés, irányítás és ellenőrzés segédeszközei minden hierarchikus szinten,
- a belső és a külső vállalati elemzés eszközei,
- minden hierarchikus szint információs rendszerének részei.

A mutatószámok döntéstámogató funkciójukat a döntésekhez releváns információk kiválasztásával és feldolgozásával töltik be. A döntéshozó tömörített információkat kap, és ezzel könnyebbé válik számára az alternatívák megítélése, a döntések meghozatala, a különböző területek koordinációja. Ellenőrzési feladatukat az összehasonlításokkal, a terv-tény vagy a bázistárgy adatok összevetésével töltik be.

A mutatószámokat több szempont szerint csoportosíthatjuk, például:

- kifejezési módjuk szerint:
 - o naturális,
 - o értékbeni,
- képzési mód szerint:
 - o abszolút számok,
 - o viszonyszámok,
- időhorizont szerint:
 - o rövid távú mutatószámok,
 - o stratégiai mutatószámrendszerek,
- a minősítés célja szerint:
 - o költség,
 - o hozam,
 - o eredmény,
 - o teljesítmény, stb.
- a vizsgálat tárgya szerint:
 - o a vállalat egésze,
 - o a vállalat egy része (pl. üzem, funkcionális terület).

A mérleget elemezve következtetéseket vonhatunk le a vállalkozás vagyoni pénzügyi helyzetéről, az eredménykimutatást vizsgálva pedig a jövedelmezőségről és a hatékonyságról kaphatunk képet. Az elemzés során mind az abszolút, mind pedig a relatív eltéréseket vizsgálhatjuk. Abszolút eltérések módszerével valamennyi mérleg- és eredménykimutatás-tétel elemezhető. Gyakorlatilag – elsősorban a mélyebb elemzés időigénye, az elemzés költségének és hasznosságának egymáshoz való viszonya miatt – azonban célszerű fókuszpontokat kijelölni. Ilyen pontok lehetnek például:

- a vállalkozás tevékenységre jellemző mérleg sorok, eredménykimutatás-sorok,
- a nagy értékű vagy arányú elemek, vagy
- az értékben vagy arányban nagy változást mutató tételek.

Az elemzés lépései e módszer alkalmazásánál a következők:

- az eltérések abszolút összegének a megállapítása,
- amennyiben lehetséges, akkor az eltérések felbontása, (Az abszolút eltéréseket tételenként célszerű megállapítani, de az eltérések magyarázó ereje még nagyon korlátozott lehet, ezért az eltéréseket ajánlott további összetevőkre bontani a főkönyvi és analitikus nyilvántartások adatainak felhasználásával.)
- az eltérések okainak tételes vizsgálata, ebből az indokolt és indokolatlan eltérések valamint ezek okainak megállapítása, és amennyiben az eltérés releváns, akkor
- javasolt intézkedések kidolgozása.

A relatív eltérések módszerével jellemzően a jövedelmezőséget, hatékonyságot, illetve a tárgyi eszközök, készletek, vevők és szállítók állományát vizsgálhatjuk. Az elemzés módszere a következő lépésekből tevődik össze:

- az egyes mérlegtételek, eredménykimutatás-sorok tartalmához igazodó viszonyítási alap kiválasztása,
- a viszonyítási alap felhasználásával jellemző mutatószámok képzése,
- a mutatószámok bázishoz (és ha rendelkezésre áll, akkor tervhez) viszonyított eltéréseinek megállapítása. Az eltérések rámutathatnak a lényeges folyamatokra valamint azokra a területekre, amelyek részletesebb elemzést igényelnek. Az eredmények értékeléskor figyelembe kell venni a vállalkozás tevékenységéből eredő sajátosságokat.
- az eltérések okainak tételes vizsgálata, ebből az indokolt és indokolatlan eltérések valamint ezek okainak megállapítása, és amennyiben az eltérés releváns, akkor
- javasolt intézkedések kidolgozása.

Eltérés és eltérés között van különbség. A controllingban kétféle tűréshatárt különböztethetünk meg. Az egyik a jelentéstételi tűréshatár, ami az a minimális terv-tény, bázis-tárgy eltérés, aminek magyarázata már szöveges értékelést követel. A szöveges értékelés az eltérés okaira vonatkozik, illetve arra, hogy az értékelő mennyire gondolja tartósnak vagy éppen átmenetinek az eltérést előidéző okokat. A másik, a jelentéstételi tűréshatárnál nagyobb eltérés a cselekvési tűréshatár, amikor az eltérés akkora és az azt előidéző okok olyan tartósnak, hogy a magyarázat nem elegendő, az eltérés megszüntetésére intézkedéseket, akcióterveket kell készíteni. A tűréshatárok megállapításakor figyelembe kell venni, hogy:

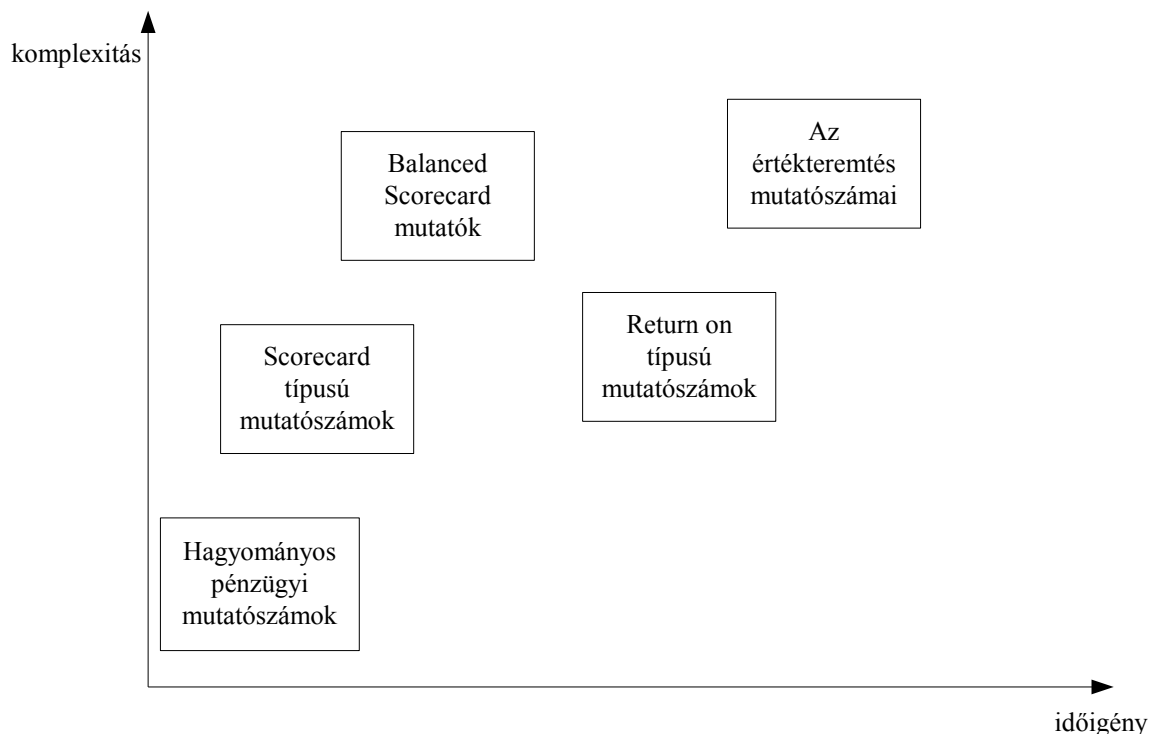
- az a tétel, aminél az eltérés jelentkező, mennyire lényeges a tervhez, bázishoz képest. Például az árbevétel 5%-os elmaradása a tervtől relevánsabb, mint a telefonköltség 5%-os túllépése.
- az adott eltérés okait mennyire tudja befolyásolni a menedzsment. Ha az eltérést kiváltó okok nem ellenőrizhetőek, nem befolyásolhatóak a cselekvési tűréshatár tágabb lehet. Például mennyi ráhatása van az energiahordozók árára egy tömegközlekedési vállalatnak, vagy a réz világpiaci árára egy elektronikai cégnek. Ha az eltérést kiváltó okokat a vállalatvezetés ellenőrizni, befolyásolni tudja, akkor a cselekvési tűréshatár

kisebbséget lehet. Például a reprezentációs költségek túllépését szankcionálni lehet, vagy drasztikusan meg is lehet tiltani további ilyen természetű kifizetéseket. (Bozsik, 2010)

Az információk tömörítése – miként azt a 4. ábra is szemlélteti – egyre bonyolultabb, munkaigényesebb és időigényesebb megoldásokat hozott létre. Az informatikai rendszerek fejlődése csökkenti ugyan a munka-és időigényt, a mutatók értelmezése azonban továbbra is energiaigényes tevékenység.

A mutatószámokba információkat tömörítünk, hiszen az a célunk, hogy tényeket, összefüggéseket egy értékkel le tudjunk írni. A túlzott tömörítés viszont információvesztéssel fenyeget, azaz előfordulhat, hogy éppen a vizsgált jelenség lényeges elemei vesznek el. Az információvesztés veszélyét az egyedi mutatószámok felbontásával, behelyettesítésével, bővítésével tudjuk csökkenteni. A felbontás egy tört számlálójának és/vagy nevezőjének részre bontását jelenti. Behelyettesítéskor a számlálót és/vagy a nevezőt más értékekkel helyettesítjük, például árbevétel helyett szerepeltethetjük az értékesített mennyiség és az egységár szorzatát. Bővítéskor az eredeti mutató nevezőjét és/vagy számlálóját ugyanazzal az értékkel bővítjük. E három technika alapján a mutatókat két vagy több almutatóra bonthatjuk, így egy hierarchizált, jól felépített mutatószámrendszerhez jutunk. A mutatószámrendszerek kiépítésekor az alábbiakra kell tekintettel lennünk:

- a mutatóknak számszerűeknek kell lenniük, számértéket kell felvenniük,
- az egyes mutatók között nem állhat fenn ellentmondásos kapcsolat,
- a mutatószámoknak egyidejűeknek kell lenniük,
- a mutatószámrendszerek felépítése nem változtatható meg önkényesen,
- érvényesíteni kell a költség-haszon elvet, azaz az információszerzés és -feldolgozás költsége legyen összhangban az információk hasznával.



4. ábra: A mutatószámok rendszerezése az előállításukhoz szükséges időigény és a közgazdasági tartalom komplexitása függvényében (forrás: saját szerkesztés)

A hagyományos pénzügyi mutatószámok a vagyoni, pénzügyi, jövedelmezőségi helyzetről informálnak. Képet kaphatunk többek között:

- az eszközök és források szerkezetéről,
- az eszközhatékonyságról,
- az adósságállományról,
- a likviditásról,
- a különféle vetítési alapokhoz viszonyított jövedelmezőségről.

A szervezeteknél számos olyan terület van, ahol a pénzügyi mutatószámok mellett/helyett szükség van naturális vagy nem pénzügyi mutatószámokra. Jellemzően ilyen terület a termelés, a logisztika, az értékesítés, a beruházás.

A legelterjedtebb mutatószámrendszerek egyike a Du Pont mutatószámrendszer. A Du Pont mutatószámrendszer alap gondolata, hogy a középpontban nem a nyereség – mint abszolút mutató – hanem az összes befektetett tőke megtérülése (Return on Investment) – mint relatív érték – áll. A ROI a rendszer csúcsmutatója, a nettó eredmény és a nettó eszközérték hányadosaként határozható meg. A ROI erőssége, hogy nem pusztán egyedi mutatószám, hanem olyan mutatószámrendszer, amely egyes elemei önmagukban is a döntéshozó számára fontos jelentéstartalommal bírnak. A mutató felbontható két mutató, az árbevétel arányos eredmény és az eszközök árbevételhez mért forgási sebessége szorzatára. Az adott decentralizált egység vezetőjének felelősségi körébe tartozó eredmény, költség, eszköz és kötelezettség adatokat felhasználva ez a két mutató tovább bontható.

A mutatószámrendszer előnye, hogy:

- figyelembe veszi a vállalat megtérülési céljait,
- decentralizált szervezeti egységeknél is felhasználható,
- lehetőséget ad a hatótényezők elemzésére, a részterületek, az egységek teljesítményének összehasonlítására.

A rendszer hátrányaként említhető, hogy:

- nem ad információt arról, hogy a tört számlálója vagy nevezője módosult-e,
- az egységekre, részterületekre vonatkozó ROI számítások az összvállalati optimum helyett szuboptimumokhoz vezethetnek,
- felerősödhetnek a rövidtávú nyereségmaximalizálási tendenciák.

Napjainkban a vállalatok gazdasági környezete jelentősen megváltozott, a korábbi állandóságot felváltotta a változékonyság, a működés középpontjába a termelés helyett a marketing került, a tőkeközpontú szemlélet mellett megjelent az ismeret (tudás) központú szemlélet. A környezeti változásokhoz való rugalmas alkalmazkodás maga után vonta a vezetési módszerek változását, amely másfajta vállalatirányítást ezen belül másfajta vezetői információs rendszert igényelt. Olyan megbízható, jól strukturált információs rendszert, amely folyamatos tájékoztatást ad a vállalatok vezetőinek a vállalatnál lezajlott folyamatokról, az erőforrásokról, a vezetői döntések megvalósulásáról és a környezetről.

A változás felismeréseként a múlt század '90-es éveiben Robert S. Kaplan és David P. Norton egy olyan kiegyensúlyozott, a stratégiából kiinduló mutatószámrendszert dolgozott ki, amely hatékonyan segítheti a vezetők munkáját.

A hagyományos pénzügyi mutatószámok, amelyeket a vállalatok a teljesítményértékelésben alkalmaztak, nem tudnak megfelelő információkkal szolgálni a vezetéshez az alábbi okok miatt:

- A hagyományos pénzügyi mutatószámok a vállalatok múltbeli teljesítményéről tájékoztatnak, nincs kapcsolatuk a jövővel, a vállalat stratégiájával.
- Alkalmatlanok a problémák megelőzésére, ugyanis a már megtörtént szervezeti cselekedetek és fogyasztói döntések hatását veszik számba.

- Rövid távú szemléletűek, ezért nem szolgálják a vállalat stratégiai céljait.
- Nem diagnosztikai jellegűek, rámutatnak a problémára, de a problémát kiváltó okokra nem képesek választ adni.
- A pénzben való kifejezés miatt nem alkalmasak a minőségi tényezők megjelenítésére, pedig a vállalati teljesítmény a vállalat által kijelölt feladatok elvégzésével kapcsolatos mennyiségi és minőségi elemekből áll.

A pénzügyi mutatók a mai intenzív versenykörnyezetben önmagukban nem képesek irányvonalat adni a jövőre vonatkozóan, jellemzően a múlt néhány akciójáról nyújtanak képet, vagyis csak visszatekintő, utólagos jelzőszámok. Az elméleti kutatások és a gyakorlati tapasztalatok is azt igazolják, hogy a vállalati teljesítményértékelés során mind a pénzügyi, mind pedig a nem pénzügyi mutatókra szükség van. Meg kell teremteni közöttük egy egyensúlyt, és egy komplex mutatószám rendszerben kell őket egyesíteni. Ezt valósítja meg többek között a kiegyensúlyozott, teljesítménymutatókon alapuló stratégiai értékelési rendszer, a Balanced Scorecard (BSC) mutatószámrendszer.

A BSC nézőpontjai (pénzügyi, vevői, működési folyamatok, tanulás és fejlődés) négy kérdésre (kérdéscsoportra) keresik a választ:

- Mit várnak el a tulajdonosok?
- Milyen teljesítményt várnak el vevők?
- Mely folyamatokban kell kiemelkedő teljesítményt nyújtani?
- Hogyan tartható fenn a jövőben a változási és fejlődési képesség?

A BSC kialakításával a vezetőknek a pénzügyi célokat összhangba kell hozni a vállalat stratégiájával. A pénzügyi célok a további három nézőpont céljainak és mutatóinak központjában állnak. A mutatók mindegyike egy olyan ok-okozati lánc részét képezi, amely a pénzügyi teljesítmény javulásában fejeződik ki. Ez természetesen nem véletlen, hiszen a pénzügyi teljesítmény a működési teljesítmény eredményeként keletkezik. (Musinszki – Pál, 2010)

A vagyoni helyzet elemzésére alkalmas mutatószámok

A vagyoni helyzet elemzésekor vizsgálhatjuk többek között:

- az eszközök és források összetételét,
- a vagyon változását,
- az eszközök és források lejáratí összhangját, illetve
- kiemelt mérlegtételek egymáshoz való viszonyát.

A mutatószámokat a mérleg „A” változatából könnyen kiszámíthatjuk, míg a „B” változat esetén a kalkuláció egy kis előkészítést igényel.

Az eszközök és források összetételét adott üzleti évben megoszlásai viszonyszámokkal vizsgálhatjuk. A megoszlási viszonyszám a sokaság egyes részeinek a sokaság egészéhez viszonyított arányát fejezi ki, a részadatot viszonyítjuk az összesen adathoz. A mérleg hierarchikus tagolása (sor – csoport – főcsoport – mérlegfőösszeg) az alábbi mutatószámképzési lehetőségeket kínálja:

- mérlegfőcsoport / mérlegfőösszeg (például befektetett eszközök aránya: befektetett eszközök / mérlegfőösszeg, saját tőke aránya (tőkeerősség): saját tőke / mérlegfőösszeg, kötelezettségek aránya: kötelezettségek / mérlegfőösszeg),
- mérlegcsoport / mérlegfőösszeg (például tárgyi eszközök / mérlegfőösszeg, rövid lejáratú kötelezettségek / mérlegfőösszeg),
- mérleg sor / mérlegfőösszeg (például anyagok / mérlegfőösszeg),
- mérlegcsoport / mérlegfőcsoport (például tárgyi eszközök / befektetett eszközök, mérleg szerinti eredmény / saját tőke),

- mérleg sor / mérlegfőcsoport (például áruk / forgóeszközök, szállítók / kötelezettségek),
- mérleg sor / mérlegcsoport (például áruk / készletek, szállítók / rövid lejáratú kötelezettségek).

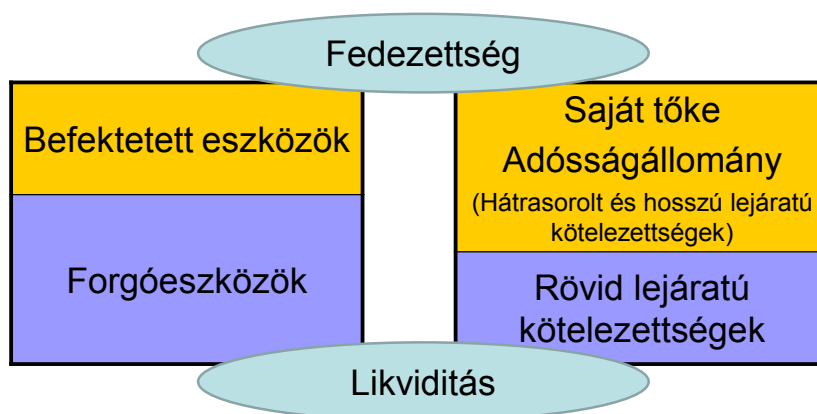
Ebben az esetben (is) természetesen ügyelni kell a számláló és a nevező tartalmi összhangjára. Lehet például a számlálóban a tenyészállat (mérleg sor), és a nevezőben a céltartalék (mérlegfőcsoport), de egy ilyen mutatónak van gazdasági tartalma?

Az eszközök optimális struktúrájaként általánosan elfogadható értékek nincsenek. Az eszközök összetételéből következtetni lehet a vállalkozás stabilitására, rugalmasságára vagy akár konkrét tevékenységére is. Például a tárgyi eszközök nagy aránya általában magas fix költséget okozhat az értékcsökkenési leírás, a karbantartási költségek, finanszírozási kiadások (kamatok) és az adók (például súlyadó) miatt. Ezek a költségek alacsony kapacitáskihasználás mellett nagy anyagi terhet és műszaki-gazdasági kockázatot róhatnak a vállalkozásra. A befektetett eszközök nagy aránya rugalmatlanná, merevvé teheti a gazdálkodást. Vagy például a túlzottan magas készlet szint szükségtelen tökelekötést jelenthet, fölösleges raktározási költségeket okozhat. Természetesen arról sem szabad megfeledkezni, hogy a készletfelhalmozásnak lehetnek gazdaságossági szempontjai is, hiszen egy nagyobb mennyiségű megrendelés esetén kedvezőbb árak érhetőek el, illetve a termelés hosszú átfutási ideje is indokolhatja a magas készletállományt. A társaság tevékenységére is következtethetünk az eszközök szerkezetéből, hiszen jellemzően egy termelő vállalatnál a befektetett eszközök nagyobb arányt képviselnek az eszközökön belül, mint egy kereskedelmi cégnél, ahol viszont a forgóeszközök aránya a magasabb.

A források aránya – amelyre hatást gyakorolhatnak makrogazdasági (például a tőkepiac fejlettsége, adó- és csődtörvények) és vállalati tényezők (például eszközszerkezet, tevékenység, vállalati méret, tulajdonosi szerkezet, növekedési lehetőség és üzleti kockázat) – pedig a vállalkozás tőkeerősségét, életképességét, idegen tőke függőségét mutatja. (Szemán, 2008) A forrásoldal szerkezetére vonatkozóan találkozhatunk ajánlásokkal (például 30-35% alatt kritikus a tőkeerősség, a kötelezettségek magas aránya növeli a csőd veszélyét), de ezek csak általában igaz kijelentések. Mint azt a tanulmány későbbi részeiben majd láthatjuk, az adott egyedi beszámoló esetében az ajánlás mechanikus követése már félrevezető következtetésekre is vezetheti a felelőtlen elemzőt.

A vagyon szerkezetére vonatkozó mutatószámok megítélése során összevethetjük a mutatószámokat ugyanazon vállalkozás előző évi adataival, illetve összehasonlíthatjuk más hasonló tevékenységű vállalkozások mutatóival.

A vagyon változását, annak időbeli alakulását időbeli összehasonlító (dinamikus) viszony számmal, azaz két időpont adatának hányadosával vizsgálhatjuk. Esetünkben a mutatószám a bázis és tárgyév adatának összevetése, hiszen a beszámoló mérlege két időszak, az előző év és a tárgyév adatait tartalmazza.



5. ábra: Az eszközök és források lejáratú összhangja

(forrás: saját szerkesztés)

Az eszköz- és tőkestruktúra megismerésén túl azt is megvizsgálhatjuk, hogy mennyiben illeszkedik a vagyon eredete annak megjelenési formáihoz. A lejárati összhang elemzése során felhasználjuk azt, hogy a mérleg „A” változatában az eszközöket likviditási, a forrásokat lejárati sorrendben szerepeltetjük. Eltekintve a korrekciós tételektől (céltartalékok, időbeli elhatárolások), összevethetjük a működést tartósan szolgáló eszközöket (befektetett eszközök) a tartósan rendelkezésre álló forrásokkal (saját tőke, hátrasorolt és hosszú lejáratú kötelezettségek), illetve a rövid időn belül pénzzé tehető eszközöket (forgóeszközök) a rövid időn belül esedékes kötelezettségekkel (rövid lejáratú kötelezettségek). (Lásd 5. ábra.)

A befektetett eszközök fedezettsége (saját tőke / befektetett eszközök) értéke általában kedvező, ha 100 % közeli vagy a fölötti, mivel ebben az esetben a tartós eszközöket tartós, lejárati nélküli forrással finanszírozza a vállalkozás. Előfordulhatnak azonban olyan időszakok a vállalkozások életében, amikor jelentős beruházások megvalósítására kerül sor idegen forrásból. Ekkor ajánlott a mutató számlálójának bővítése. Amennyiben a számlálóban a tartós forrásokat vesszük figyelembe – függetlenül attól, hogy az lejáratos vagy lejárati nélküli – akkor a mutató a következő formában írható fel: (saját tőke + hátrasorolt kötelezettségek + hosszú lejáratú kötelezettségek) / befektetett eszközök. Abban az esetben, ha a beruházás finanszírozásában jelentős szerepet játszik a fejlesztési támogatás, indokolt a mutató számlálóját a passzív időbeli elhatárolások között kimutatott halasztott bevételekkel is kibővíteni. (A fejlesztési célú támogatást a rendkívüli bevételekkel szemben kell állományba venni, és azonnal el is kell határolni a rendkívüli bevételt. A halasztott bevételként történő elhatárolásra tehát év közben kerül sor. Az elhatárolás megszüntetésére a létrehozott eszköz értékének csökkenésével párhuzamosan, azzal arányosan kerül sor. Az eszköz könyvekből történő kivezetése esetén (például selejtezés, értékesítés) természetesen a passzív időbeli elhatárolást is meg kell szüntetni.)

A rövid időn belül pénzzé tehető eszközök (forgóeszközök) és a rövid időn belül esedékes kötelezettségek (rövid lejáratú kötelezettségek) arányával, azaz a likviditással a pénzügyi helyzet elemzése során térek ki.

A fentiek mellett képezhetünk mutatószámokat kiemelt, releváns tartalommal rendelkező mérlegtételek egymáshoz viszonyításával is. A teljesség igénye nélkül néhány példa. Az idegen tőke (jellemzően a kötelezettségek) és a saját tőke aránya a pénzügyi kockázatra utal. A nagymértékű eladósodottság magában hordozza a kamatfizetés és a külső források megújításának kockázatát. A saját tőke és a jegyzett tőke aránya a tőke növekedésére vagy 100% alatti érték esetében a tőkevesztés mértékére mutat rá. A tőkemultiplikátor, azaz a mérlegfőösszeg és a saját tőke hányadosa (azaz a tőkeerősség reciproka) általános jelentése, hogy egységnyi saját tőkével hány egység eszközállományt mozgat a vállalkozás.

A pénzügyi helyzet elemzésére alkalmas mutatószámok

A társaságok pénzügyi helyzete különböző módszerekkel elemezhető. Viszonyszámokkal, mutatókkal vizsgálhatjuk többek között:

- az adósságállományt, a hosszú lejáratú fizető- és hitelképességet,
- a rövid lejáratú fizetőképességet, a likviditást,
- a forgási sebességet, a futamidőket.

Az adósságállomány fogalma alatt az egy évet meghaladó hosszú lejáratú tartozásokat, azaz a hátrasorolt és a hosszú lejáratú kötelezettségeket értem. Az elemzés egyrészt kiterjedhet a

tartósan rendelkezésre álló saját és idegen forrásokra, másfelől pedig foglalkozhatunk az adósságszolgálat fedezettségével. A tartósan rendelkezésre álló források esetében összevethetjük:

- a saját forrást a tartósan rendelkezésre álló forrásokkal (saját tőke / (saját tőke + adósságállomány)),
- az adósságállományt a tartósan rendelkezésre álló forrásokkal (adósságállomány / (saját tőke + adósságállomány)),
- a saját forrást a tartósan rendelkezésre álló idegen forrásokkal (saját tőke / adósságállomány).

A nagymértékben eladósodott társaságok esetében megnő a pénzügyi kockázatok bekövetkezésének valószínűsége. Az adósságállomány nagy mértéke vagy aránya azonban nem feltétlenül negatív jelenség, hiszen a tartósan bevont külső forrással elérhető nyereség meghaladhatja az idegen források terheit. Mint arra a vagyoni helyzet vizsgálatánál már kitértem, abban az esetben, ha a beruházás finanszírozásában jelentős szerepet játszik a fejlesztési támogatás, indokolt a mutatószám korrekciója. A halasztott bevétel előbb-utóbb bevételként fog megjelenni, és ezen keresztül beépül az eredménybe, illetve beépülhet a mérleg szerinti eredményen (majd az eredménytartalékon) keresztül a saját tőkébe. Tehát a saját tőke értékét módosíthatjuk a halasztott bevételként elszámolt támogatásokkal.

Az adósságszolgálat fedezettségének vizsgálata során az adósságszolgálatra fordítható pénzüsszeget vetjük össze a hitelek, kölcsönök éves törlesztőrészletével és kamatkiadásával. Elvileg több mutatót is meghatározhatunk:

- $(\text{adózott eredmény} + \text{értékcsökkenési leírás}) / \text{adósságállomány éves törlesztőrészlete}$,
- $(\text{adózott eredmény} + \text{értékcsökkenési leírás} + \text{adósságállomány kamata}) / (\text{adósságállomány éves törlesztőrészlete} + \text{kamata})$.

A mutató kifejezi, hogy a tevékenység eredménye (és az értékcsökkenés) milyen mértékben nyújt fedezetet az adott évi kamatkiadásokra és a hitelek adott évi törlesztő részletére. Az adósságszolgálati fedezeti mutató meghatározható bruttó és nettó módon is. Az első esetben valamennyi kamatkiadást és adósságszolgálatot tartalmazza, azaz a rövid lejáratú hitelekét is. A második esetben csak az adósságállományt vesszük figyelembe. A fenti gondolatmenetnek mindössze egy szépséghibája van. A kiegészítő mellékletben ki kell ugyan térni a hosszú lejáratú kötelezettségek éves törlesztőrészletére, de nem kell kitérni az adósságállomány kamatára.

A likviditási mutatók azt jelzik, hogy a vállalat mennyire képes rövid lejáratú fizetési kötelezettségeinek eleget tenni. A likviditás fenntartása elengedhetetlen a túléléshez. Ha a társaság képtelen teljesíteni a szállítóival, a hitelezőivel, a dolgozóival és az állammal szembeni kötelezettségeit, akkor a cég léte kerül veszélybe. A vállalkozás fizetőképessége egyrészt függ a társaság fizetési kötelezettségeitől, másrészt a cég vagyónának pénzzé tehetőségétől.

A fizetőképesség mérése vonatkozhat időpontra vagy időtartamra. A mérlegből számított likviditási mutatók statikusak, adott időpontra vonatkoznak. A mérlegből – tekintettel arra, hogy a forgóeszközök egyes elemeinek pénzzé tehetősége eltérő – többféle mutató számítható. A leggyakrabban használt likviditási mutató a forgóeszközök és a rövid lejáratú kötelezettségek hányadosa (likviditási mutató I.). A mutató azt fejezi ki, hogy a vállalkozás képes-e eleget tenni rövid lejáratú kötelezettségeinek. Ekkor azzal a feltételezéssel élünk, hogy a forgóeszközök mindegyike rövid időn belül értékesíthető, pénzzé tehető, illetve a rövid lejáratú kötelezettségek – miként azt az elnevezésük is sugallja – éven belül esedékessé válnak. Mivel az időbeli elhatárolások tartalmazhatnak követelés és kötelezettség jellegű tételeket, ezért néha célszerű lehet a forgóeszközöket az aktív időbeli elhatárolásokkal (vagy azok egy részével), a rövid lejáratú kötelezettséget a passzív időbeli elhatárolásokkal (vagy azok egy részével) korrigálni. A mutatót egyesek 1,8-2 értéknél, mások 1,3 értéknél minősítik jónak. (Ez összefügg azzal is,

hogy sok hitelintézet azzal a feltételezéssel él, hogy a forgóeszközök kb. fele a fluktuáló forgóeszköz.) A mutató értéke természetesen függ a vállalati sajátosságoktól, így véleményem szerint nem annyira a mutató értéke, mintsem az értékben bekövetkezett változások fontosak számunkra. A likviditási mutató jó viszonyítási alap a fizetőképesség jelzésére, nem jó ha például az értéke látványosan romlik, vagy messze elmarad más, hasonló profilú cégek mutatóitól.

A forgóeszközök elemeit érdemes tovább vizsgálni. A számláló tartalmi szűkítésével újabb mutatók képezhetőek:

- (forgóeszközök – készletek) / rövid lejáratú kötelezettségek (likviditási mutató II.),
- (forgóeszközök – készletek – követelések) / rövid lejáratú kötelezettségek vagy (értékpapírok + pénzeszközök) / rövid lejáratú kötelezettségek (likviditási mutató III.),
- pénzeszközök / rövid lejáratú kötelezettségek (pénzhányad).

A likviditás második mutatója arra ad választ, hogy a készletek nélküli forgóeszközök elegendő fedezetet nyújtanak-e a rövid lejáratú kötelezettségekre. Érdemes foglalkozni az első és a második mutató különbségével is. Amennyiben nagy a két mutató értéke közötti eltérés, akkor célszerű megvizsgálni, hogy milyen a készletek forgási sebessége, mennyire könnyen (vagy éppen nehezen) tehető pénzzé a készletek.

A harmadik mutató értéke arról tájékoztat, hogy a szinte azonnal pénzzé tehető forgóeszközök milyen arányban képesek fedezni a rövid lejáratú kötelezettségeket. A II. és a III. likviditási mutatók közötti különbség a követelésből adódik. A két mutatószám nagy eltérése esetén vizsgálhatjuk többek között a vevőállomány szerkezetét, a követelések megtérülésének lehetőségét.

A pénzhányad a leglikvidebb eszköz és a rövid lejáratú kötelezettségek viszonyát fejezi ki. Ezt a mutatót leginkább hitelkérelmeknél használják.

A fenti likviditási mutatók statikusak, azaz célszerű azokat fenntartásokkal kezelni, hiszen a folyamatos likviditási helyzetről nem tájékoztatnak. Ezt a hiányosságot oldhatja fel a dinamikus likviditási mutató, ahol a számlálóban a folyamatos működésből származó pénzeszközöket (például működési cash flow, vagy üzemi eredmény + értékesítési leírás + kapott kamat és osztalék) a nevezőben pedig a rövid lejáratú kötelezettségek átlagos állományát szerepeltethetjük. Ennél a mutatónál a számláló a cash flow-kimutatáshoz vagy az eredménykimutatáshoz, a nevező pedig a mérleghez kapcsolódik. A dinamikus likviditási mutató alapján megbecsülhetjük, hogy mennyi idő alatt képes a vállalat rövid lejáratú kötelezettségeit visszafizetni.

A forgási sebesség mutatók azt jelzik, hogy milyen gazdaságosan használja a cég az eszközeit. Az itt számított mutatóknál az eredménykimutatás és a mérleg adatait egyaránt használjuk. Amennyiben nem állnak rendelkezésre részletesebb adatok, akkor a mérleg előző évi és tárgyévi adataiból számítunk számtani átlagot, és ezzel jellemezzük az adott évet, mivel csak így tudjuk összehasonlítani a teljes üzleti évet átfogó eredménykimutatás adataival.

A készletek forgási sebessége meghatározható a készletek átlagos értéke és az egy napi értékesítés nettó árbevételének hányadosaként. A mutató arra ad választ, hogy milyen gyorsan tudja a társaság készleteit értékesíteni. A mutató túl alacsony értéke azonban arra is utalhat, hogy a vállalkozás túlságosan kevés készletet tart raktáron, így el kell viselnie a készlethiány következtében felmerült költségeket is. A forgási sebességet valamennyi készletfajtára lehet számítani, sőt a készletek összességére több évre számított forgási sebesség jobban értelmezhető, ha ismertek az egyes fontosabb készletfajtára (például áruk, anyagok) számított forgási napok is. A mutatók számítása során az árbevételt és a készletek értékét mindig azonos értékelési módszertan szerint kell(ene) számításba venni, azaz például mind a bevételeket, mind

a készleteket vagy beszerzési áron, vagy piaci áron kellene (például beszerzési áron) értékelnünk.

A vevők átfutási ideje ((átlagos vevőállomány – ÁFA) / egy napi értékesítés nettó árbevétele) megadja, hogy mennyi idő telik el (napokban kifejezve) az értékesítéstől a vevőkövetelés pénzügyi realizálásáig, vagy pontosabban megfogalmazva a vevők hány napi értékesítés árbevételét kötik le. A vevő átfutási idejére két tényező hat. Egyrészt az, hogy a cég szerződéseiben milyen fizetési határidőt tudott kikötni, illetve az, hogy milyen a vevők fizetési fegyelme. Főszabályként a likviditás szempontjából az a jó, ha az átfutási idő minél rövidebb.

A vevőt azért kell korrigálni az ÁFA-val, mert az árbevétel nem tartalmazza az ÁFA-t, és így biztosítható a számláló és a nevező tartalmi összhangja. Amennyiben az ÁFA elkülönítése nehezen lenne megoldható, akkor e nélkül is számítható a mutató, azonban értéke felfele fog torzítani. Torzító hatástól akkor is kell tartani, ha változik az eltérő ÁFA kulcsú követelések összetétele.

A számláló és a nevező tartalmi összhangja azonban a fenti korrekció után sem lesz teljes, a mutatót további hatások is torzíthatják. Vajon egyértelműen kijelenthető, hogy a számviteli elszámolásokban a vevővel szemben csak az értékesítés nettó árbevétele, illetve az értékesítés nettó árbevételével szemben csak a vevőkövetelés állhat? Nem, hiszen például egy tárgyi eszköz értékesítése során a vevőköveteléssel szemben nem az árbevétel, hanem az egyéb bevétel áll; vagy az árbevétellel szemben állhat készpénzes vásárlás esetén pénzeszköz, de állhat kapcsolt vállalkozással szembeni követelés is.

A szállítók átfutási ideje ((átlagos szállítóállomány – ÁFA) / egy napi anyagjellegű ráfordítás) azt mutatja, hogy a vállalkozás átlagosan hány nap múlva teljesíti szállítóival szembeni kötelezettségeit. Ha a mutató értéke nő, akkor kevesebb forrásra van szükség a vállalkozás finanszírozásához, hiszen az eszközök egy részét a vállalat szállítói finanszírozzák. A mutatót a vevők átfutási idejéhez hasonlóan értelmezhetjük, beleértve a torzítási lehetőségeket (ÁFA korrekció, számláló és nevező tartalmi összhangja) is. A számviteli elszámolásokban az anyagjellegű ráfordításokkal szemben a szállítók mellett megjelenhet például a pénzeszköz vagy a kapcsolt vállalkozással szembeni kötelezettség. A szállító pedig közvetlenül (például igénybe vett szolgáltatás) vagy közvetetten (például anyagköltség) nem csak az anyagjellegű ráfordításokkal állítható párba, hanem a beruházásokkal is. Ebben az esetben a mutatót a következő módon tudjuk felírni: ((átlagos szállítóállomány – ÁFA) / (egy napi anyagjellegű ráfordítás + egy napi befektetett eszközök beszerzése)). A befektetett eszköz beszerzésének értékét a befektetési cash flow tartalmazza. (Előfordulhat, hogy az elemző – talán nem ok nélkül – szakmai szkepticizmussal viszonyul a kiegészítő melléklet részét képező cash flow-kimutatáshoz. Ebben az esetben a befektetett eszközök beszerzését úgy becsülhetjük meg, hogy a tárgyi eszközök és az immateriális javak záró és nyitóértékének különbségéhez hozzáadjuk az éves értékcsökkenést.)

A jövedelmezőségi helyzet és a hatékonyság elemzésére alkalmas mutatószámok

A jövedelmezőségi helyzet elemzésekor vizsgálhatjuk többek között:

- a bevételek, hozamok, költségek, ráfordítások és az eredmény összetételét,
- a bevételek, hozamok, költségek, ráfordítások és az egyes eredménykategóriák változását,
- a különféle vetítési alapokon értelmezett jövedelmezőség alakulását, illetve
- kiemelt eredménykimutatás (és mérleg)-tételük egymáshoz való viszonyát.

A bevételek, hozamok, költségek és ráfordítások összetételét az adott üzleti évben – miként azt a vagyoni helyzet elemzésénél már áttekintettük – megoszlásai viszonyszámokkal vizsgálhatjuk. Különösen az eredménykimutatás „B” változatánál kézenfekvő annak a lehetősége, hogy meghatározzuk például a bevételek vagy a ráfordítások szerkezetét. Kiszámíthatjuk többek között az értékesítés nettó árbevételének arányát az összes bevételen belül, vagy az anyagköltség arányát az anyagjellegű ráfordításokon belül. A fenti mutatószámok megítélése során összevethetjük a mutatószámokat ugyanazon vállalkozás előző évi adataival, illetve összehasonlíthatjuk más hasonló tevékenységű vállalkozások mutatóival.

Gyakran alkalmazunk megoszlási viszonyszámot az adózott eredmény felosztásakor. Az osztalékfizetés mértéke (osztalék / adózott eredmény) arra utal, hogy a tulajdonosok az adózott eredmény mekkora hányadát viszik ki a vállalkozásból. Jól kiegészíti ezt a mutatót a nyereségvisszatartási mutató (mérleg szerinti eredmény / adózott eredmény), ami a cégből ki nem vitt eredmény arányát mutatja.

A bevételek, hozamok, költségek, ráfordítások és az egyes eredménykategóriák változását időbeli összehasonlító (dinamikus) viszonyszámokkal, azaz két időpont adatainak hányadosaival vizsgálhatjuk. A mérleghez hasonlóan kézenfekvő a bázis és tárgyév adatainak összevetése, hiszen a beszámoló eredménykimutatása két időszak, az előző év és a tárgyév adatait tartalmazza.

A jövedelmezőségi helyzet elemzése során az egyes eredménykategóriákat is viszonyíthatjuk valamilyen vetítési alaphoz. Az így képzett jövedelmezőségi mutatók:

- tájékoztatnak az eredményesség változásáról,
- alapján elemezhetjük a jövedelmezőség tendenciáit,
- segítségével összehasonlíthatjuk vállalkozásunkat más cégek adataival, vagy az ágazati átlagokkal.

A jövedelmezőségi mutatók számítása során figyelembe vehető eredménykategóriák:

- értékesítés bruttó eredménye (fedezeti összeg), (csak forgalmi költség eljárással készített eredménykimutatás esetén)
- üzemi (üzleti) tevékenység eredménye,
- szokásos vállalkozási eredmény,
- adózás előtti eredmény,
- adózott eredmény,
- mérleg szerinti eredmény,
- eredmény főbb piaconként, vevőnként.

Néhány jellemző vetítési alap:

- az értékesítés nettó árbevétele,
- a bevételek (értékesítés nettó árbevétele, egyéb bevételek, pénzügyi bevételek, rendkívüli bevételek),
- a tőke (saját tőke, jegyzett tőke),
- a mérlegfőösszeg,
- az eszközök meghatározott csoportja,
- a bérköltség,
- a személyi jellegű ráfordítások,
- az átlaglétszám,
- az árbevétel főbb piaconként, vevőnként.

(Természetesen szem előtt kell tartanunk, hogy a számviteli beszámolót elemezve az említett eredménykategóriák és vetítési alapok nem mindegyike jelenik meg az eredménykimutatásban.)

A mutatószámok meghatározása során – mint már oly sokszor, most is – ügyelni kell arra, hogy a számláló és a nevező tartalmilag összhangban legyen. Ne hasonlítsuk össze például az üzemi

(üzleti) tevékenység eredményét az értékesítés nettó árbevételével, ugyanis az árbevétel mellett az egyéb bevételek is hozzájárulnak az üzemi (üzleti) tevékenység eredményének alakulásához.

1. táblázat: Bevétel arányos jövedelmezőségi mutatók

Eredménykategória	Vetítési alap
Értékesítés bruttó eredménye (Fedezeti összeg)	Értékesítés nettó árbevétele
Üzemi (üzleti) tevékenység eredménye	Értékesítés nettó árbevétele + egyéb bevételek
Szokásos vállalkozási eredmény	Értékesítés nettó árbevétele + egyéb bevételek + pénzügyi bevételek
Adózás előtti eredmény	Bevételek (értékesítés nettó árbevétele + egyéb bevételek + pénzügyi bevételek + rendkívüli bevételek)
Adózott eredmény	Bevételek
Mérleg szerinti eredmény	Bevételek

(forrás: saját szerkesztés)

A bevételarányos nyereségmutatók közül az egyik legfontosabb a bruttó jövedelmezőség vagy más néven a fedezeti hányad. A fedezeti összeg az árbevétel és a változó költségek különbözete. A fedezeti hányad a fedezeti összeg és az árbevétel hányadosa. A pénzügyi számvitel azonban nem csoportosítja a költségeket a termelés volumenével való kapcsolat alapján. A főkönyvben, és ennél fogva a pénzügyi kimutatásokban sem találhatunk változó és állandó költségeket. (Vö. Musinszki, 2013) Vannak természetesen módszerek, ajánlások a számvitel által kimutatott költségek fix és változó elemekre bontására. (Lásd például Illés, 1997; Horngren – Datar – Foster, 2006). A legegyszerűbb és egyben legdurvább megoldás az, ha a közvetlen költségeket változónak, a közvetett költségeket állandónak tekintjük. Ez azonban csak akkor járható út, ha a vállalkozás az eredménykimutatását forgalmi költség eljárással készíti. A fedezeti hányad a termékértékesítés vagy szolgáltatásnyújtás jövedelmezőségét méri. Árnyalabb képet kapnánk a cégről, ha ezt a mutatót termékenként, vagy főbb piacok szerint határoznánk meg, de az ehhez szükséges adatokat a beszámolóban nem kötelező megadni.

A bevételarányos üzemi eredményt nettó jövedelmezőségnek is nevezik, és azt jelzi, hogy a vállalkozás működése, a vállalkozás alaptevékenysége mennyire jövedelmező. Arról is tájékoztat a mutató, hogy van-e fedezet a jövedelemből a hitelezőknek (pénzügyi műveletek), az államnak (adó) és a tulajdonosoknak (osztalék) szánt összegre. Amennyiben kicsi a különbség a bruttó és a nettó jövedelmezőség között, akkor a közvetett (többnyire fix) költségek aránya jellemzően csekély, azaz a társaság az értékesítési volumen változtatásával nagymértékben képes jövedelmezősége befolyásolására.

A bevételarányos szokásos eredmény mutatóból arra is következtethetünk, hogy a pénzügyi tranzakciók miként hatottak a vállalkozás jövedelmezőségére. A hányados a működési és finanszírozási döntések hatását egyaránt mutatja. Az (ár)bevétel arányos szokásos eredmény és az (ár)bevétel arányos üzemi eredmény közötti különbség két fő oka a kamatbevételek/kamatkiadások és a kapott osztalék. (Hektikus devizaárfolyam-mozgás idején harmadik ok az árfolyamnyereség/árfolyamveszteség lehet.)

A bevételarányos adózott eredmény mutató annyiban különbözik az előzőtől, hogy itt már szerepel az adófizetés hatása is, azaz az állammal való kapcsolat miként hat a vállalkozás jövedelmezőségére.

Az (ár)bevételarányos mutatószámok utolsó tagja (mérleg szerinti eredmény / bevételek) a működési, finanszírozási és adózási hatások mellett tájékoztatást ad a tulajdonosoknak szánt jövedelemről, az osztalékról is.

A tőkearányos jövedelmezőségi mutatók meghatározásakor az eredményt viszonyítjuk a tőkéhez, jellemzően a saját tőkéhez vagy a jegyzett tőkéhez. A nemzetközi gyakorlatban elterjedt tőkearányos jövedelmezőség mutató a Return on Equity, vagy betűszóval a ROE. A ROE számszerűsítése során nem egyértelmű, hogy mit is tekintünk return-nek a magyar számviteli törvényben meghatározott eredménykategóriák közül. Meghatározhatjuk a mutatót az üzemi (üzleti) tevékenység eredménye / saját tőke, de például az adózott eredmény / saját tőke formában is.

Az eszközarányos jövedelmezőségi mutatók esetében valamilyen eredménykategóriát viszonyítunk az eszközök meghatározott csoportjához, vagy a mérlegfőösszeghez. A nemzetközi gyakorlatban elterjedt ROA (Return on Assets) mutató egyik lehetséges meghatározása a következő: adózott eredmény / mérlegfőösszeg. A mutató számításánál elfogadható, ha a nevezőben csak a befektetett eszközök, vagy a működő tőke (összes eszköz – kötelezettségek) szerepel; illetve elfogadható, ha a számlálóban más eredménykategóriát szerepeltetünk. Ez a mutató azt jelzi, hogy a vállalat mennyire eredményesen használja a rendelkezésére álló eszközállományt. Megmutatja, hogy a vállalat teljes eszközállománya átlagosan milyen hozamot biztosított. A mutató a tulajdonosok és a hitelezők mellett a menedzsment számára is fontos lehet. Valamennyi fél számára ugyanis az a megnyugtató, ha a ROA magasabb, mint a felvett hitelek átlagos kamatlába. (Bozsik, 2010)

Az egyik legelterjedtebb jövedelmezőségi mutatószám – a DuPont Company máig ható újítása – a befektetett tőke hozamának mércéje, a ROI (Return on Investment) és a hozzá kapcsolódó mutatószámrendszer kidolgozása volt. Pierre du Pont úgy vélte, hogy a korábbi árbevétel és költségarányos jövedelmezőségi mutatók nem alkalmasak a vállalat eredményességének megítélésére. A beruházási döntések támogatására kifejlesztett mutatószám a nettó eredmény és a nettó eszközérték hányadosaként határozható meg. Vannak ajánlások arra (Anthony – Govindarajan, 2009), hogy mit tekintünk returnnek (például üzemi eredmény vagy adózott eredmény), és mit investmentnek (befektetett eszközök, vagy befektetett eszközök + forgóeszközök meghatározott elemei), de alapvetően a két kategória tartalommal való feltöltése a vállalat szuverén döntése. (Musinszki, 2012)

Gazdaságosság alatt az eredmény és a ráfordítás, vagy más szavakkal a hozam és a felhasznált erőforrás viszonyát értjük. Gazdaságosabb a tevékenység, ha az eredményt kisebb ráfordítással érjük el, vagy adott ráfordítással nagyobb eredményt érünk el. A hatékonyság az erőforrások felhasználásának gazdaságossága. Általános képlete:

- hozam / felhasznált erőforrás, vagy
- felhasznált erőforrás / hozam.

A hatékonysági mutatók számítása során figyelembe vehető hozamkategóriák például:

- a bruttó termelési érték,
- az anyagmentes termelési érték,
- a nettó termelési érték,
- a hozzáadott érték,
- az értékesítés nettó árbevétele (főbb piacokonként).

A bruttó termelési érték az adott időszak hozamértéke. Számszerűsítésére több eljárás is ismert. Amennyiben egyedüli információforrásnak az éves beszámolót tekintjük, akkor a bruttó termelési érték meghatározása az alábbi módon történik:

1. Értékesítés nettó árbevétele
2. – Eladott (közvetített) szolgáltatások értéke
3. – Eladott áruk beszerzési értéke
4. ± Aktivált saját teljesítmények értéke
- + Saját előállítású eszközök aktivált értéke
- ± Saját termelésű készletek állományváltozása

5. Bruttó termelési érték (1-2-3±4)

A bruttó termelési értékből kiindulva meghatározható az anyagmentes és a nettó termelési érték is.

5. Bruttó termelési érték (1-2-3±4)

6. – Anyagköltség, igénybe vett szolgáltatások, egyéb szolgáltatások

7. Anyagmentes termelési érték (5-6)

8. – Értékcsökkenési leírás

9. Nettó termelési érték (7-8)

A hozzáadott érték a bruttó hazai termék (GDP) vállalkozásszintű megfelelője.

1. Személyi jellegű ráfordítások

2. + Értékcsökkenési leírás

3. + Adózás előtti eredmény (vagy más eredménykategória)

4. Hozzáadott érték (1+2+3)

A hatékonysági mutatók számítása során figyelembe vehető néhány jellemző erőforrás:

- az összes termelési költség,
- az átlaglétszám,
- a bérköltség,
- a személyi jellegű ráfordítások,
- a termelésben lekötött tárgyi eszközök átlagos nettó értéke,
- a termelésben lekötött készletek átlagos értéke,
- a lekötött eszközök átlagos nettó értéke,
- a tőke (saját tőke, jegyzett tőke).

A hatékonyságot komplex jellege miatt nem lehet egyetlen mutatószámmal mérni. A fentiek alapján meghatározhatunk:

- élőmunka-hatékonysági mutatókat (például 1 főre jutó hozzáadott érték),
- bérhatékonyságot (például nettó termelési érték / bérköltség),
- eszközhatékonysági mutatókat (például nettó termelési érték / tárgyi eszközök átlagos nettó értéke),
- tőkehatékonysági mutatókat (például bruttó termelési érték / saját tőke).

Hatékonysági mutatóként értelmezhetjük továbbá:

- a költség szintet ((termelési) költségek / bruttó termelési érték),
- a költséghányadokat (költségnem / bruttó termelési érték), ezen belül például az anyaghányadot (anyagköltség / bruttó termelési érték) vagy a bérhányadot (bérköltség / bruttó termelési érték).

A hatékonyság – a jövedelmezőséggel ellentétben – nemcsak pénzürtékben, hanem naturális mértékegységben is mérhető. Az összvállalati hatékonyság mellett a résztvevő szervezetek hatékonysága is vizsgálható, de az ehhez szükséges adatok már nem állnak rendelkezésre a vállalkozások éves beszámolóiban. (Böcskei, 2013)

Esettanulmányok

Ahány beszámoló, annyiféle korrekciós lehetőség. A lehetséges korrekciókat szemléltetendő, tekintsünk át két példát!

Az egyik társaság fő tevékenységi köre a helyi közösségi közlekedés működtetése, fenntartása és fejlesztése. A szolgáltatást autóbusz és villamos járművekkel látja el. A vizsgált időszakban már zajlott a kötöttpályás közlekedés mintegy 37 milliárd forintra becsült fejlesztése. A fejlesztés a Közlekedési Operatív program keretén belül 33,7 milliárd forint támogatással valósul meg. (A fejlesztés előtt a társaság vagyona nem érte el az 5 milliárd forintot.) A 2.

táblázatban azokat a mutatókat foglaltam össze, amelyek tartalmára különösen nagy hatást gyakorolt a projekt.

2. táblázat: A tömegközlekedési vállalat kiemelt mutatói

Sorszám	A mutató tartalma	Előző év	Tárgyév
1.	saját tőke / mérlegfőösszeg	14,01%	12,32%
2.	kötelezettségek / mérlegfőösszeg	57,77%	28,59%
3.	passzív időbeli elhatárolások / mérlegfőösszeg	28,16%	59,06%
4.	beruházások, felújítások / mérlegfőösszeg	43,37%	56,78%
5.	halasztott bevételek / mérlegfőösszeg	27,44%	58,42%
6.	saját tőke / befektetett eszközök	14,97%	12,77%
7.	(saját tőke + hátrasorolt kötelezettségek + hosszú lejáratú kötelezettségek) / befektetett eszközök	24,93%	17,31%
8.	(saját tőke + hátrasorolt kötelezettségek + hosszú lejáratú kötelezettségek + halasztott bevételek) / befektetett eszközök	54,26%	77,88%
9.	saját tőke / (saját tőke + hátrasorolt kötelezettségek + hosszú lejáratú kötelezettségek)	60,05%	73,77%
10.	(hátrasorolt kötelezettségek + hosszú lejáratú kötelezettségek) / (saját tőke + hátrasorolt kötelezettségek + hosszú lejáratú kötelezettségek)	39,95%	26,23%
11.	forgóeszközök / rövid lejáratú kötelezettségek	0,12	0,14
12.	szállítók / 1 napi anyagjellegű ráfordítás	528,98 nap	326,24 nap
13.	értékesítés nettó árbevétele / összes bevétel	78,16%	80,63%
14.	egyéb bevételek / összes bevétel	21,78%	19,27%

(forrás: a társaság mérlege és eredménykimutatása – lásd 1. melléklet – alapján saját szerkesztés)

Az 1. mutató alapján – a mutató általános jelentésére alapozva – azt mondhatnánk, hogy a társaság tőkeerőssége alacsony, nem éri el a kritikusként tekintett 30-35%-ot. A 2. mutató – amelyik az eladósodottsága fokára utal – ugyanakkor 58%-ról 29%-ra csökkent. Ez alapján pedig azt kellene mondanunk, hogy a társaság eladósodottsága csökkent. (Erre utal a 9. és a 10. mutató is.) Hogyan lehet egy társaság egyszerre tőkeszegény és nem eladósodott? A megoldás a beruházásban és annak finanszírozásában van. A beruházás több mint 89%-ban támogatásból valósul meg. Az eddig folyósított támogatást a számviteli előírásoknak megfelelően a cég elhatárolta, és kimutatta azt a halasztott bevételek között. Ebből adódóan a megnövekedett mérlegfőösszeg egyre nagyobb hányadát teszi ki a passzív időbeli elhatárolás (3. és 5. mutató), és egyre kisebb a saját tőke és a kötelezettségek részaránya.

Látszólag alacsony a befektetett eszközök fedezettsége is. (6. és 7. mutató) A fedezettségi mutatót korrigálva (8. mutató) azonban már kedvezőbb képet kapunk. Ráadásul egy újabb torzító tényezőt is figyelembe kell vennünk. Ez pedig a beruházás miatt felduzzadt szállítói állomány. (Az előző év előtti évben a szállítóállomány 216 millió forint volt, és ez növekedett több milliárd forintra.) A befektetett eszközökre, így a tárgyi eszközökre is a hosszú lejáratú források mellett tehát a beruházási szállítók jelentik a fedezetet.

A beruházás miatt megnövekedett szállítói kötelezettségek a fedezettség mellett további mutatók (11. és 12. mutató) értékére is jelentős hatást gyakoroltak. Első ránézésre katasztrofális a társaság fizetőképessége. A likviditás messze elmarad az olykor ajánlott 1,3 értéktől, a szállítók átfutási ideje pedig több száz nap. (A 12. mutató számszerűsítése során a szállítóállományból nem emeltem ki az ÁFÁ-t.) Azonban az egyedi nagy volumen projekt miatt

a likviditásra vonatkozóan egyik mutatóból sem vonhatunk le messzemenő következtetéseket. A szállítói tartozások ugyanis a rövid időn belül esedékes kötelezettségek között szerepelnek, míg a beruházás érdekében történt beszerzések a tartósan használandó eszközök között jelennek meg.

A 13. és 14. mutatókban a tömegközlekedési tevékenység sajátossága ragadható meg. A mutatók azt sugallják, hogy a bevételek mindössze 80%-a származik az alaptevékenységből. Megismerve azonban a tevékenységhez kapcsolódó jogi, politikai környezetet, azt mondhatjuk, hogy a helyi közösségi közlekedés bevételei két fő forrásból származnak. Közvetlenül a fogyasztóktól és a (nem fejlesztési célú) támogatásokból. Ez a számvitel nyelvére fordítva azt jelenti, hogy az alaptevékenység bevételei az értékesítés nettó árbevételei és az egyéb bevételek között jelennek meg.

A másik társaság 2003-ban kezdte meg működését, 100%-ban német tulajdonban van. A cég fő profilja járművillamossági, elektronikai készülékek gyártása. Könyveit euróban vezeti. A 3. táblázatban azokat a mutatókat tüntettem fel, amelyek a cég leányvállalati státusza miatt saját jelentéstartalommal bírnak.

3. táblázat: A járművillamossági és elektronikai vállalat kiemelt mutatói

Sorszám	A mutató tartalma	Előző év	Tárgyév
1.	saját tőke / mérlegfőösszeg	25,59%	22,32%
2.	kötelezettségek / mérlegfőösszeg	70,41%	73,44%
3.	jegyzett tőke / mérlegfőösszeg	0,98%	0,79%
4.	követelések kapcsolt vállalkozással szemben / mérlegfőösszeg	29,93%	36,74%
5.	rövid lejáratú kötelezettségek kapcsolt vállalkozással szemben/ mérlegfőösszeg	58,40%	61,45%
6.	saját tőke / befektetett eszközök	51,55%	47,17%
7.	saját tőke / (saját tőke + hátrasorolt kötelezettségek + hosszú lejáratú kötelezettségek)	100,00%	100,00%
8.	forgóeszközök / rövid lejáratú kötelezettségek	0,71	0,72
9.	pénzeszközök / rövid lejáratú kötelezettségek	0,0013	0,0032
10.	vevők / 1 napi értékesítés nettó árbevétele	0,39 nap	0,74 nap
11.	szállítók / 1 napi anyagjellegű ráfordítás	22,04 nap	15,04 nap

(forrás: a társaság mérlege és eredménykimutatása – lásd 1. melléklet – alapján saját szerkesztés)

A társaság leányvállalat, ami a számviteli elszámolások szempontjából azt jelenti, hogy főszabályként a cégcsoporton belüli értékesítések nem a Követelések áruszállításból és szolgáltatásból (vevők) mérlegsoron, hanem a Követelések kapcsolt vállalkozással szemben mérlegsoron belül jelenik meg. A beszerzések pedig a Kötelezettségek áruszállításból és szolgáltatásból (szállítók) mérleg sor helyett a Rövid lejáratú kötelezettségek kapcsolt vállalkozással szemben soron szerepelnek. (Erre utal a 4. és 5. mutató is.)

A cég tőkeerőssége alacsonynak tűnik (1. mutató), nagy a kötelezettségek aránya (2. mutató). Ezt talán kritikusként is tekinthetnénk, de a kötelezettségek többsége kapcsolt vállalkozásokkal szemben áll fenn (5. mutató).

Alacsony a befektetett eszközök fedezettség is. (6. mutató) Mind az alacsony tőkeerősség, mind az alacsony fedezettség arra vezethető vissza, hogy a vállalat hosszú távú fejlesztéseit olyan finanszírozásai formákkal oldotta meg a cégcsoport, hogy azok jelentős részét nem a hosszú lejáratú kötelezettségek között vagy a saját tőkében, hanem a rövid lejáratú kötelezettségek között kellett elszámolni. (A kiegészítő melléklet adatai szerint előző évben 26, tárgyévben 31

millió euró hitelt vett fel a cég a cégcsoport egy másik vállalatától, és a tárgyév végére a cégcsoporton belül felvett hitelállománya elérte a 130 millió eurót, azaz a vagyon több mint felét.) Ennek a finanszírozási technikának mintegy „mellékterméke” egyrészt az, hogy a jegyzett tőke nem éri el a mérlegfőösszeg 1%-át. (3. mutató) Másrészt erre vezethető vissza a likviditási mutatók (8. és 9. mutató) értéke. A forgóeszközökkel szemben megjelennek olyan rövid lejáratú kötelezettségek között kimutatott tételek, amelyek elsődleges funkciója a működés hosszú távú finanszírozása.

A cégcsoporton belüli finanszírozási sinergiák kihasználására szolgál a cash pool. Erre vezethető vissza, hogy a társaság pénzeszközállománya a vagyon 1-2 ezrelékét teszi ki, és ennek következtében alacsony a pénzhányad (9. mutató).

A társaság elsősorban cégcsoporton belül kereskedik. Cégcsoporton belül vásárol és értékesít. Ebből következően a vevők (10. mutató) és a szállítók (11. mutató) átfutási ideje torzít. (A 10. és 11. mutató számszerűsítése során nem emeltem ki az ÁFÁ-t.) A mutatók számlálóiban szereplő tételek csak a beszerzések és az értékesítések töredékét fedik le, ugyanis a cég főbb partnereivel szembeni tételek nem a vevők vagy a szállítók között, hanem a kapcsolt vállalkozások között jelennek meg.

1. melléklet

A tömegközlekedési vállalat mérlege és eredménykimutatása

adatok e Ft-
ban

Sorszám	A tétel megnevezése	Előző év	Tárgyév
1	A. Befektetett eszközök	10 778 486	16 466 078
2	I. IMMATERIÁLIS JAVAK	162 096	113 886
3	1 Alapítás-átszervezés aktivált értéke	17 546	11 493
5	3 Vagyoni értékű jogok	95 718	70 766
6	4 Szellemi termékek	48 832	31 627
10	II. TÁRGYI ESZKÖZÖK	10 615 760	16 351 562
11	1 Ingatlanok és a kapcsolódó vagyoni értékű jogok	962 462	4 651 854
12	2 Műszaki berendezések, gépek, járművek	2 170 171	1 913 229
13	3 Egyéb berendezések, felszerelések, járművek	114 949	94 767
15	5 Beruházások, felújítások	4 996 503	9 691 688
16	6 Beruházásokra adott előlegek	2 371 675	24
18	III. BEFEKTETETT PÉNZÜGYI ESZKÖZÖK	630	630
21	3 Egyéb tartós részesedés	630	630
27	B. Forgóeszközök	676 496	598 426
28	I. KÉSZLETEK	138 138	146 584
29	1 Anyagok	138 069	146 340
33	5 Áruk	69	244
35	II. KÖVETELÉSEK	330 410	425 821
36	1 Követelések áruszállításból és szolgáltatásból (vevők)	64 806	65 244
37	2 Követelések kapcsolt vállalkozással szemben	63 322	59 973
40	5 Egyéb követelések	202 282	300 604
43	III. ÉRTÉKPAPÍROK	0	0
49	IV. PÉNZESZKÖZÖK	207 948	26 021
50	1 Pénztár, csekkek	7 249	4 953
51	2 Bankbetétek	200 699	21 068
52	C. Aktív időbeli elhatárolások	65 231	5 050
53	1 Bevételek aktív időbeli elhatárolása	52 692	0
54	2 Költségek, ráfordítások aktív időbeli elhatárolása	12 539	5 050
56	Eszközök összesen	11 520 213	17 069 554
57	D. Saját tőke	1 613 635	2 103 138
58	I. JEGYZETT TŐKE	2 898 870	2 898 870
60	II. JEGYZETT, DE MÉG BE NEM FIZETETT TŐKE (-)	-868 575	0
61	III. TŐKETARTALÉK	945 853	945 853
62	IV. EREDMÉNYTARTALÉK	-1 190 120	-1 385 193
63	V. LEKÖTÖTT TARTALÉK	28 733	22 680
67	VII. MÉRLEG SZERINTI EREDMÉNY	-201 126	-379 072
68	E. Céltartalékok	7 169	6 071
70	2 Céltartalék a jövőbeni költségekre	7 169	6 071
72	F. Kötelezettségek	6 655 663	4 879 847

73	I.	HÁTRASOROLT KÖTELEZETTSÉGEK	0	0
77	II.	HOSSZÚ LEJÁRATÚ KÖTELEZETTSÉGEK	1 073 387	747 901
81	4	Beruházási és fejlesztési hitelek	1 039 745	719 823
85	8	Egyéb hosszú lejáratú kötelezettségek	33 642	28 078
86	III.	RÖVID LEJÁRATÚ KÖTELEZETTSÉGEK	5 582 276	4 131 946
89	2	Rövid lejáratú hitelek	1 115 830	1 112 928
90	3	Vevőktől kapott előlegek	1 662	767
91	4	Kötelezettségek áruszállításból és szolgáltatásból (szállítók)	3 945 892	2 426 015
93	6	Rövid lejáratú kötelezettségek kapcsolt vállalkozással szemben	35 966	43 813
95	8	Egyéb rövid lejáratú kötelezettségek	482 926	548 423
98	G.	Passzív időbeli elhatárolások	3 243 746	10 080 498
99	1	Bevételek passzív időbeli elhatárolása	5 913	12 310
100	2	Költségek, ráfordítások passzív időbeli elhatárolása	76 509	95 993
101	3	Halasztott bevételek	3 161 324	9 972 195
102		Források összesen	11 520 213	17 069 554

adatok e Ft-
ban

Sorszám	A tétel megnevezése	Előző év	Tárgyév
1	1 Belföldi értékesítés nettó árbevétele	5 026 580	5 018 920
3	I. Értékesítés nettó árbevétele (01+02)	5 026 580	5 018 920
5	4 Saját előállítású eszközök aktivált értéke	244 164	174 141
6	II. Aktivált saját teljesítmények értéke (±03+04)	244 164	174 141
7	III. Egyéb bevételek	1 400 637	1 199 328
8	ebből: visszaírt értékvesztés	5 363	3 386
9	5 Anyagköltség	2 044 716	2 170 885
10	6 Igénybe vett szolgáltatások értéke	443 430	324 540
11	7 Egyéb szolgáltatások értéke	56 227	51 525
12	8 Eladott áruk beszerzési értéke	159 610	101 015
13	9 Eladott (közvetített) szolgáltatások értéke	18 727	66 249
14	IV. Anyagjellegű ráfordítások (05+06+07+08+09)	2 722 710	2 714 214
15	10 Bérköltség	2 162 869	2 078 920
16	11 Személyi jellegű egyéb kifizetések	402 001	428 317
17	12 Bérjárulékok	727 689	741 625
18	V. Személyi jellegű ráfordítások (10+11+12)	3 292 559	3 248 862
19	VI. Értékcsökkenési leírás	634 554	577 508
20	VII. Egyéb ráfordítások	62 905	63 024
21	ebből: értékvesztés	24 244	1 168
22	A. ÜZEMI (ÜZLETI) TEVÉKENYSÉG EREDMÉNYE (I±II+III-IV-V-VI-VII)	-41 347	-211 219
23	13 Kapott (járó) osztalék és részesedés	0	1 680
29	16 Egyéb kapott (járó) kamatok és kamatjellegű bevételek	1 395	820
31	17 Pénzügyi műveletek egyéb bevételei	0	18
33	VIII. Pénzügyi műveletek bevételei (13+14+15+16+17)	1 395	2 518

36	19	Fizetendő kamatok és kamatjellegű ráfordítások	161 666	173 916
39	21	Pénzügyi műveletek egyéb ráfordításai	0	22
41	IX.	Pénzügyi műveletek ráfordításai (18+19±20+21)	161 666	173 938
42	B.	PÉNZÜGYI MŰVELETEK EREDMÉNYE (VIII-IX)	-160 271	-171 420
43	C.	SZOKÁSOS VÁLLALKOZÁSI EREDMÉNY (±A±B)	-201 618	-382 639
44	X.	Rendkívüli bevételek	2 413	3 567
45	XI.	Rendkívüli ráfordítások	1 921	0
46	D.	RENDKÍVÜLI EREDMÉNY (X-XI)	492	3 567
47	E.	ADÓZÁS ELŐTTI EREDMÉNY (±C±D)	-201 126	-379 072
48	XII.	Adófizetési kötelezettség	0	0
49	F.	ADÓZOTT EREDMÉNY (±E-XII)	-201 126	-379 072
52	G.	MÉRLEG SZERINTI EREDMÉNY (±F+22-23)	-201 126	-379 072

2. melléklet

A járművillamossági és elektronikai vállalat mérlege és eredménykimutatása

adatok EUR-
ban

Sorszám	A tétel megnevezése	Előző év	Tárgyév
1	A. Befektetett eszközök	101 168 812	120 148 248
2	I. IMMATERIÁLIS JAVAK	152 161	301 027
6	4 Szellemi termékek	152 161	301 027
10	II. TÁRGYI ESZKÖZÖK	101 016 651	119 847 221
11	1 Ingatlanok és a kapcsolódó vagyoni értékű jogok	26 361 482	28 184 692
12	2 Műszaki berendezések, gépek, járművek	25 016 979	29 892 196
13	3 Egyéb berendezések, felszerelések, járművek	27 784 476	36 892 259
15	5 Beruházások, felújítások	17 574 972	21 939 713
16	6 Beruházásokra adott előlegek	4 278 742	2 938 361
18	III. BEFEKTETETT PÉNZÜGYI ESZKÖZÖK	0	0
27	B. Forgóeszközök	102 572 127	133 681 110
28	I. KÉSZLETEK	26 950 318	25 959 996
29	1 Anyagok	16 825 474	18 144 125
30	2 Befejezetlen termelés és félkész termékek	5 140 838	4 044 657
32	4 Késztermékek	4 982 156	3 656 978
34	6 Készletekre adott előlegek	1 850	114 236
35	II. KÖVETELÉSEK	75 433 824	107 124 070
36	1 Követelések áruszállításból és szolgáltatásból (vevők)	389 553	983 532
37	2 Követelések kapcsolt vállalkozással szemben	60 991 586	93 283 873
40	5 Egyéb követelések	14 052 685	12 856 665
43	III. ÉRTÉKPAPÍROK	0	0
49	IV. PÉNZESZKÖZÖK	187 985	597 044
50	1 Pénztár, csekkek	5 025	8 267
51	2 Bankbetétek	182 960	588 777
52	C. Aktív időbeli elhatárolások	18 801	77 936
53	1 Bevételek aktív időbeli elhatárolása	18 801	25 210
54	2 Költségek, ráfordítások aktív időbeli elhatárolása		52 726
56	Eszközök összesen	203 759 740	253 907 294
57	D. Saját tőke	52 152 129	56 672 379
58	I. JEGYZETT TŐKE	2 006 896	2 006 896
61	III. TŐKETARTALÉK	45 966 000	45 966 000
62	IV. EREDMÉNYTARTALÉK	-3 021 143	4 179 233
67	VII. MÉRLEG SZERINTI EREDMÉNY	7 200 376	4 520 250
68	E. Céltartalékok	0	0
72	F. Kötelezettségek	143 475 884	186 472 755
73	I. HÁTRASOROLT KÖTELEZETTSÉGEK	0	0
77	II. HOSSZÚ LEJÁRATÚ KÖTELEZETTSÉGEK	0	0
86	III. RÖVID LEJÁRATÚ KÖTELEZETTSÉGEK	143 475 884	186 472 755

91	4	Kötelezettségek áruszállításból és szolgáltatásból (szállítók)	19 558 223	17 316 335
93	6	Rövid lejáratú kötelezettségek kapcsolt vállalkozással szemben	118 989 252	156 025 513
95	8	Egyéb rövid lejáratú kötelezettségek	4 928 409	13 130 907
98	G. Passzív időbeli elhatárolások		8 131 727	10 762 160
100	2	Költségek, ráfordítások passzív időbeli elhatárolása	3 292 741	5 688 929
101	3	Halasztott bevételek	4 838 986	5 073 231
102	Források összesen		203 759 740	253 907 294

adatok EUR-
ban

Sorszám	A tétel megnevezése		Előző év	Tárgyév
1	1	Belföldi értékesítés nettó árbevétele	1 145 069	1 272 744
2	2	Exportértékesítés nettó árbevétele	366 267 701	483 355 676
3	I. Értékesítés nettó árbevétele (01+02)		367 412 770	484 628 420
4	3	Saját termelésű készletek állományváltozása ±	5 805 307	-2 421 359
5	4	Saját előállítású eszközök aktivált értéke	1 192 106	93 807
6	II. Aktivált saját teljesítmények értéke (±03+04)		6 997 413	-2 327 552
7	III. Egyéb bevételek		1 189 034	2 070 685
8	ebből: visszaírt értékvesztés		842 172	1 633 936
9	5	Anyagköltség	292 877 851	362 205 318
10	6	Igénybe vett szolgáltatások értéke	30 856 932	57 768 373
11	7	Egyéb szolgáltatások értéke	137 722	139 846
14	IV. Anyagjellegű ráfordítások (05+06+07+08+09)		323 872 505	420 113 537
15	10	Béreköltség	16 758 177	20 925 189
16	11	Személyi jellegű egyéb kifizetések	2 362 823	2 500 331
17	12	Bérbírlékok	4 813 453	6 075 365
18	V. Személyi jellegű ráfordítások (10+11+12)		23 934 453	29 500 885
19	VI. Értékcsökkenési leírás		11 721 099	14 772 576
20	VII. Egyéb ráfordítások		7 906 893	11 866 908
21	ebből: értékvesztés		1 804 031	2 197 784
22	A. ÜZEMI (ÜZLETI) TEVÉKENYSÉG EREDMÉNYE (I±II+III-IV-V-VI-VII)		8 164 267	8 117 647
29	16	Egyéb kapott (járó) kamatok és kamatjellegű bevételek	258 229	287 347
30	ebből: kapcsolt vállalkozástól kapott		258 229	287 347
31	17	Pénzügyi műveletek egyéb bevételei	2 160 235	2 948 374
33	VIII. Pénzügyi műveletek bevételei (13+14+15+16+17)		2 418 464	3 235 721
36	19	Fizetendő kamatok és kamatjellegű ráfordítások	3 601 943	3 966 846
37	ebből: kapcsolt vállalkozásnak adott		3 578 069	3 985 698
39	21	Pénzügyi műveletek egyéb ráfordításai	2 249 452	3 044 934
41	IX. Pénzügyi műveletek ráfordításai (18+19±20+21)		5 851 395	7 011 780
42	B. PÉNZÜGYI MŰVELETEK EREDMÉNYE (VIII-IX)		-3 432 931	-3 776 059
43	C. SZOKÁSOS VÁLLALKOZÁSI EREDMÉNY (±A±B)		4 731 336	4 341 588
44	X. Rendkívüli bevételek		2 661 603	401 075
45	XI. Rendkívüli ráfordítások		914	

46	D. RENDKÍVÜLI EREDMÉNY (X-XI)	2 660 689	401 075
47	E. ADÓZÁS ELŐTTI EREDMÉNY (±C±D)	7 392 025	4 742 663
48	XII. Adófizetési kötelezettség	191 649	222 413
49	F. ADÓZOTT EREDMÉNY (±E-XII)	7 200 376	4 520 250
52	G. MÉRLEG SZERINTI EREDMÉNY (±F+22-23)	7 200 376	4 520 250

Felhasznált irodalom:

1. Anthony, R. N. – Govindarajan, V. (2009): Menedzsmentkontroll-rendszerek, Panem, Budapest,
2. Boda, Gy. – Szlávik, P. (2005): Controlling rendszerek. KJK-Kerszöv, Budapest,
3. Bozsik, S. (2010): Vállalati pénzügyi tervezés. Miskolci Egyetem, Miskolc,
4. Bozsik, S. – Vigvári, A. (szerk.) (2002): Pénzügytan II. Szöveggyűjtemény. Bíbor Kiadó, Miskolc,
5. Böcskei, E. (2013): Az eredménykimutatás tételeinek számviteli és controlling szempontú aspektusai. Controller Info, I. évfolyam, 2013/8., 10-17. o.
6. Brealey, R. – Myers, S. (1992): Modern Vállalati Pénzügyek I-II. Panem, Budapest,
7. Chadwick, L. (1991): The Essence of Management Accounting. Prentice Hall, New York,
8. Horngren, C. T. – Datar, S. M. – Foster, G. M. (2006): Cost Accounting: A Managerial Emphasis. Prentice Hall, 12th Edition
9. Horváth & Partner (2009): Controlling, Út egy hatékony controllingrendszerhez. Complex Kiadó, Budapest,
10. Illés, M. (1997): Vezetői gazdaságtan. Kossuth Kiadó, Budapest,
11. Johnson, H. T. – Kaplan, R. S. (1987): Relevance lost. The Rise and Fall of Management Accounting. Harvard Business School Press, Boston,
12. Körmendi, L. – Tóth, A. (2011): A controlling alapjai. Saldo Kiadó, Budapest,
13. Musinszki, Z. (2012): Az agyagtáblától a scorecardig – fejezetek a költségcontrolling és a költségszámvitel történetéből. A Controller, VIII. évfolyam, 2012/10., 1-4. o.
14. Musinszki, Z. (2013): Költség-e a költség? Költségek a vezetői számvitelben. Controller Info, I. évfolyam, 2013/2., 2-8. o.
15. Musinszki, Z. – Pál, T. (2010): Controlling. In: Dobák M. – Veresné Somosi M. (szerk.): Szervezet és vezetés. MKVK, Budapest,
16. Musinszki, Z. – Pál, T. (2011): Költségrendszerek kialakítása és fejlesztése, (http://www.tankonyvtar.hu/en/tartalom/tamop425/0049_07_koltsegregszerek_kialakitasa_es_fejlesztese/adatok.htm), Nemzeti Tankönyvkiadó,
17. Szemán, J. (2008): A magyar vállalati szektor tőkeszerkezetének elemzése 1992-2003 között. Ph.D értekezés, Miskolci Egyetem, Miskolc,
18. Sztanó, I. – Korom, E. (2005): Amit a mérleg mutat. Saldo Kiadó, Budapest,
19. Tóth, A. (szerk.): Gyakorlati controlling – Magyarországi vállalkozások és intézmények controllingkézikönyve, RAABE Tanácsadó és Kiadó Kft., Budapest,