**Tanári magyarázat**

**1 Mit jelent a Likviditás?**

A likviditás elsősorban azt jelenti, hogy egy vállalkozás képes-e határidőre teljesíteni fizetési kötelezettségeit. A likviditási mutató egyszerűen meghatározható a forgóeszközök rövid lejáratú kötelezettségekhez történő viszonyításával.

Más olvasatban a [likviditás](http://ecopedia.hu/likviditas) egy adott eszköz fizetésre alkalmassá váljon. Ez alapján öt kategóriába sorolhatók. A leglikvidebb dolog a készpénz. Másodfokon likvid eszközök az értékpapírok, részvények is – a könnyen likviddé tehető kategóriába sorolhatók. harmadfokon likvid eszköz a készlet, ami 1 éven belül likviddé tehető. Negyed, illetve ötöd fokon pedig azt nevezzük likvid eszköznek, ami saját tulajdon, mint például a telek vagy az ingatlan.

Egy hitelintézet tekintetében az számít likvidnek, ha azonnal vissza tudja fizetni az ügyfelek pénzét. Természetesen ez teljes mértékben nem lehetséges, hiszen a kihelyezett [hitelek](https://instacash.hu/hitelek/) ezt nem teszik lehetővé, de a jegybank ezért teszi kötelezővé a bankok számára kötelező tartalékráta képzését, hogy nem legyen likviditási problémájuk. Egy vállalkozás nem mindig a rendelkezésre álló pénzmennyiség alapján hozza meg döntéseit, hanem pénzügyi likviditása alapján. Nézzünk egy példát!

Egy bútorokat készítő cég megrendelést kap egy iroda berendezéseinek gyártására. A rendelkezésre álló készpénz csak az anyagköltség kétharmadát fedezi, így azt mondhatnánk, hogy a cég likviditása nem elég a munka elvállalásához, hiszen a leglikvidebb eszköz maga a készpénz.

Emellett azonban olyan gépekkel rendelkezik, melyek nem szükségesek a cég termeléséhez, és akár eladhatók, akár bérbe adhatók, akár fedezetül szolgálhatnak készpénzfelvételhez. Ezáltal a vállalkozás már megfelelő likviditással bír. Megrendelését teljesíteni tudja, és ha okosan bánik a pénzzé tehető eszközeivel, likviditásának mérőszáma nem lesz likviditás feletti, hanem részt vesz a cash-flow áramlásában. Ezeket a tárgyakat hívjuk pénzhelyettesítőnek. Átveheti a pénz értékőrző szerepét, ha tulajdonosa megfelelően likvid eszközként tartja számon. Ha mérőszámai alapján Önnek segítségre, szakértő bevonására van szüksége, keressen minket, hiszen szolgáltatásainkkal megoldást találunk cége pénzügyi problémáira.

A cégek nagy hangsúlyt kell, hogy fektessenek a likviditás-menedzsmentre, hiszen egy rövid távú fizetésképtelenség még orvosolható, de hosszabb távon a csődöt kockáztatja az a társaság, amely nem fordít kellő hangsúlyt erre a kérdésre.

**2 A kezdeti cash flow kimutatás készítése** azért lesz fontos, mert ebből fogjuk látni, hogy az induláskor rendelkezésünkre álló tőke mikor fog elfogyni. A vállalkozás induló szakaszában még nehéz a bevételek megbecslése, így, ha az előzetes bevétel becslésre alapvetően nincs módszerünk, akkor a kezdeti cash flow kimutatás azt a célt szolgálja, hogy lássuk az induló tőke mikor fogy el.

A bevételek becslésére egyébként léteznek módszerek, ha például szolgáltatást tervezünk nyújtani, akkor versenytársak elemzésével hozzávetőlegesen megállapítható egy becsült bevétel. Itt azért vegyük figyelembe, hogy egy működő céghez képest egy induló vállalkozásnak akár tizedével, századával kevesebb bevétele lesz. Online vállalkozás indítása esetén pedig az átlagos konverziós rátákkal számoljunk. Egy nagyobb, szélesebb réteget elérő általános termék, szolgáltatás esetén 0,1%-2% közötti konverziós rátával számolhatunk. Speciális termék, szolgáltatás esetén ez akár jelenthet 1-10% közötti konverziót is. Egy működő weboldal esetén a forgalom ismeretében már becsülhető valamekkora bevétel a fentiek alapján. Ha még működő honlapunk sincs, akkor az online tevékenységből valószínűleg hónapokig nem lesz jelentős bevételünk.

**3 A kötelezettségek kezelése -** A vállalatok pénzügyi menedzsmentje számára az esedékessé váló kötelezettségek figyelése és megfelelő időben történő teljesítése éppolyan fontos, mint a követelés behajtás. Alapelv, hogy akkor fizessük ki a számlát amikor eljött annak a határideje. Önmagában e szabály pontos betartása is jelentős megtakarítást eredményez. Ha viszont fizetési probléma merül fel, akkor a fizetési határidő túllépések „görgetése”, azaz annak fizetek azonnal, akinek muszáj és így finoman visszaélek a helyzetemmel. A pénzügyi vezetők előszeretettel alkalmazzák ezt fizetési problémák esetén. Nem tekinthető etikus módszernek, veszélyes is, különösen, ha sokáig kell alkalmazni, mert elveszítjük a szállítók bizalmát és a jövőben szigorúbb fizetési feltételeket szabnak. Kényszermegoldásként rövid ideig azonban működtethető.