

# Ernst & Young: Cashflow- és likviditásmenedzsment

- CO-NEX Könyvkiadó Kft., 1999 -

A könyv a CO-NEX Kiadó jól ismert kétnyelvű sorozatában jelent meg. Szerzője a pénzügyek professzora a Tulsai Egyetem Üzletviteli Karán. A benne foglalt tudás magas szakmai színvonalát és megbízhatóságát a CO-NEX Könyvkiadó ismert igényessége mellett az is garantálja, hogy a szaklektor feladatát az Ernst & Young vállalta fel.

A cashflow magyarul pénzforgalmi kimutatást jelent. A cashflow-kimutatások és -elemzések, valamint előrejelzések készítését a korszerű vállalatvezetés és -elemzés modern eszközeinek tekintjük, ám valójában azóta szerves része a vállalkozások működtetésének, amióta egyáltalán pénzzel gazdálkodnak, ha nem is illették mindig ilyen szép külhoni szóval. A mi kétségtelen előnyünk viszont, hogy fejlett technikákkal rendelkezünk ehhez.

Ha jól meggondoljuk, már a nagyanyánk, sőt talán - ha városlakó volt - az ő nagyanyja is készített családi cashflow-kimutatást. Ők ezt háztartási könyvnek nevezték, és gondosan beírták a bevételeket és a kiadásokat, hogy lássák, mire megy el a pénz, hogyan gazdálkodik a család.

A vállalatok piaci értékét igen gyakran nagyrészt az határozza meg, hogy várhatóan milyen lesz jövőbeni készpénztermelő képességük. Ez nemegy-

szer a cégfelvásárlások legfőbb mozgatóereje. A készpénz az egyik legfontosabb termelési tényező. A vállalatok gazdasági erejét jelentősen növeli és mozgásterületet tágítja, ha mindig rendelkeznek elegendő készpénzzel ahhoz, hogy zavartalanul folytassák és fejlesszék tevékenységüket, és az ésszerűség keretei között - olykor még azon túl is - megragadhassák a kínáló lehetőségeket. Ebben pedig különösen nagy hasznukra lehet egy igazán jó „fejőstehén”, amely folyamatosan termeli számukra a készpénzt.

A vállalkozások vezetésében is különösen nagy a jelentősége a jövőre vonatkozó pénzforgalmi tervnek. Bármit is szándékozik tenni a cégvállalkozás, bárhol akarja folytatni vagy éppen fejleszteni tevékenységét, meg kell vásárolnia az ahhoz szükséges termelési tényezőket, erre pedig csak akkor képes, ha a megfelelő időpontban és a megfelelő mennyiségben rendelkezésére áll a szükséges készpénz. Így bármilyen tervet készítenek is a vállalkozás vezetői, annak sikeres megvalósítására csak akkor van esély, ha a kellő időben meglesz rá a pénz. Ezt pedig a vállalkozás jövőbeni pénzforgalmi terve mutatja meg, már amennyiben azt szakszerűen készítették el. Ezért feltétlenül helyénvaló az a szemlélet, amely a készpénzkielégítést a tervezés kulcseszközé-

nek tekinti. Ez tükröződik e könyvben is.

A vállalatok közötti üzleti kapcsolatok építésének, a marketingnek és az értékesítési munkának különösen fontos eszköze a kereskedelmi hitelezés. Ez olyan ismereteket kíván, amelyekkel vállalkozásaink igen jelentős hányada ma még nem rendelkezik. Számukra különösen érdekes a könyv ezzel foglalkozó része.

Másodszor: a banknak magának is kedvezőtlen következményekkel jár, ha meginogni látszik adósának fizetőképessége, ha csak halványan is felsejlik annak eshetősége, hogy az nem teljesíti rendben adósságszolgálati kötelezettségeit. Ha az adóst illetően megjelenik ez a veszély, akkor a vele szembeni követelésre a banknak céltartalékot kell képeznie, ez pedig - legalább is átmenetileg - rontja az eredményét. Teljesen természetes, sőt szükségszerű ezért, hogy ha a bank a hitelkérelmek elbírálásánál ezt figyelembe veszi. Az olyan esetekben, ahol a bank értékelése szerint a hitelt kérőnél fennáll annak eshetősége, hogy fizetési nehézségei lesznek, ha meg is adják a hitelt, annak árában - azaz az érte fizetendő kamatban - kockázati felárat érvényesítenek.

A jól gazdálkodó vállalat a hitelfeltételek elfogadásánál felméri, képes lesz-e azokat rendben teljesíteni. Ha rosszul álla-

pítja meg az erre felhasználható készpénznek várható jövőbeni alakulását, erre csúnyán ráfizethet – pl. késedelmi kamatok formájában.

Lehet ugyan pénzt kapni vagyoni biztosíték ellenében is, azonban a felvevőnek nagyon is drágává válik a kölcsön, ha nem tud rendben fizetni és ezért a biztosíték elvesztésével kell fizetnie.

Vállalataink, vállalkozásaink jelentős hányadának nem is bankhitelre, hanem sokkal inkább tőkeinjekcióra lenne szüksége ahhoz, hogy a szükséges mértékben megszilárdíthassa gazdasági alapjait és tartósan életképes céggé válhassék. A potenciális befektető az esetek nagy részében a cég belátható jövőben várható pénzforgalmi és likviditási helyzetét is figyelembe veszi annak eldöntésénél, érdemesnek látja-e abba a pénzével beszállni. Természetes, hogy a cég vezetőitől el is várja a kellő jártasságot ezen a területen (is).

Bármilyen is fogunk egy cégnél, az alapvető kérdések jó része a készpénz körül forog. Ezért a vállalkozások közötti üzleti kapcsolatok fontos tényezője a kereskedelmi hitelezés. A cégek gyakran rákényszerülnek, hogy hitelt nyújtsanak a vásárlóiknak, mert másként nem tudják eladni azoknak termékeiket és szolgáltatásaikat. A gyakorlatban ez azt jelenti, hogy az értékesítési tevékenységük alátámasztására, annak érdemi részeként meg kell tanulniuk a hitelezés tudományát és technikáját. Valószínűleg igen sokan lesznek azok a vállalati szakemberek, akik különösen érdekesnek és tanulságosnak találják majd e mű kereskedelmi hitelezéssel foglalkozó részét.

Bizonyára sokan lesznek viszont azok is, akikben hiányérzetet hagy a mű amúgy igen izgalmasnak ígérkező fejezete, amely *A készpénzszükségletek kielégítésének kreatív módszerei* címet viseli. Erről a területről nem lehet elég

sokat tudni, a kifejtés ugyanakkor itt eléggé rövidre sikeredett. Arra mindenesetre így is jó, hogy étvágyat csináljon az idevágó további ismeretek megszerzéséhez.

A könyv kiemelésre méltó erénye a jól érthető, világos stílus és a gyakorlatias előadásmód. A benne előadott gazdasági ismeretek megértéséhez nem kell magasabb képzettség, így azok mindenki számára hozzáférhetőek. A felvonultatott tudás megértését és elsajátítását példák bőséges sora segíti.

Azoknak, akik fejleszteni vagy frissíteni kívánják angol nyelvismeretüket, az egymással párhuzamosan megjelenő angol és magyar szöveg ezúttal is kiváló lehetőségeket kínál erre.

A könyvet tehát mindenképpen érdemes „kitanulni”.

Osman Péter

# Simon Singh: A nagy FERMAT sejtés

– PARK Kiadó 1999 –

Ez a könyv többet mondott el nekem a matematika világának varázsáról, mint két év egyetemi előadásai. Emellett valójában nem is igazán a matematikáról szól, hanem a megismerés ösvényeinek kutatásáról, a tudást kereső ember fantasztikus teljesítményeiről, a kutatás és az alkotás izgalmairól, viszontagságairól, a kutató szellemet ért kudarc sötét örvényeiről, a siker mennybe

emelő pillanatairól. Aki intellektuális izgalmat keres, a nagy Megoldás történetében, Andrew Wiles küzdelmében többet talál belőle, mint egy valóban jó krimiben.

Singh műve nagy útikönyv. Nem vezet be a matematika tudományába, nem avat annak értőjévé. A szakterület különböző tájainak, részleteinek felvillantásával csupán megérezni segít,

milyen sokrétű, változatos ez a világ, mennyi csoda várja azt, aki ide bemelegszik.

Szembesít is magunkkal. Belőle úgy tűnik, mintha elődeink abban a TV, mozi, elektronika, sőt eleinte könyvek nélküli világban jobban szerettek volna gondolkodni, jobban keresték a tudást, mint az előemésztett tájékoztatáson és nagyipari szórákoztatáson elpuhult korunk leg-