



Ghid Esențial pentru
Antreprenori

CASH FLOW SIMPLIFICAT



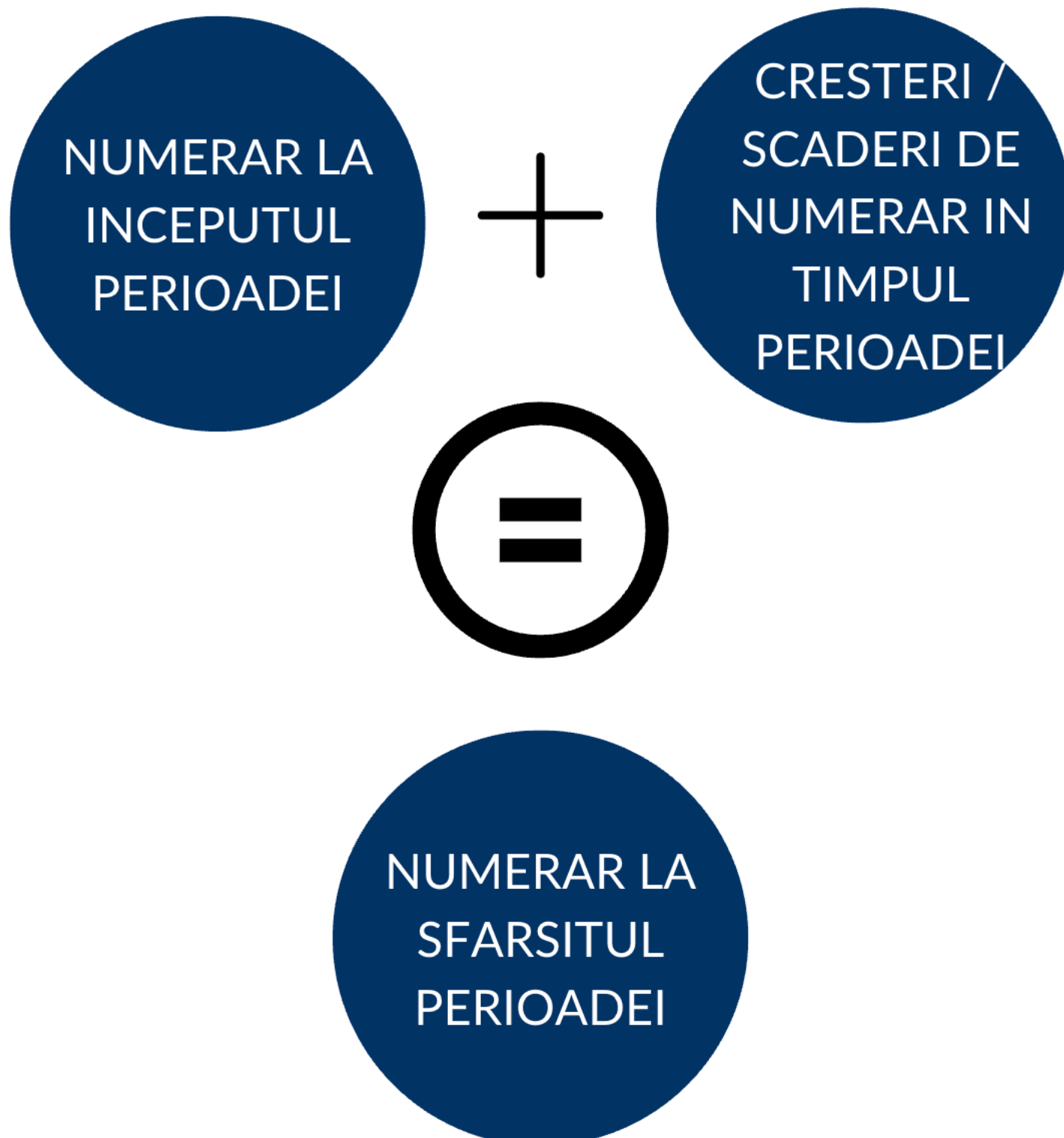
CASH FLOW-UL SAU FLUXUL DE NUMERAR

Răspunde la o întrebare cheie:

Va supraviețui această afacere?

Vă spune câți bani au fost incasate (cheltuite) din:

- activitatea operationala
- activitatea de investitii
- activitatea de finantare



Din activitatea operationala

Reprezintă fluxul de numerar generat de activitatea de bază a companiei; mai exact:

diferența dintre
încasările generate din activitatea din exploatare
și
plățile efectuate, care sunt necesare activității din exploatare

Include intrările și ieșirile numerarului din activitățile dvs. curente.

Reflectă câți bani generați din produsele sau serviciile dvs., inclusiv:

- venituri din chirii
- încasări din vânzări
- încasări și plăți de taxe
- cheltuieli salariale.

Metodele de creștere a fluxului de numerar din activitățile operaționale sunt:

- Rescadentarea datoriilor
(prelungirea termenului de plată)
- Colectarea creanțelor (încasarea eventualelor facturi restante sau scadente)
- Creșterea prețurilor de vânzare
- Creșterea cantității de bunuri vândute
- Extinderea pe noi piețe
- Reducerea costurilor de operare
- Creșterea portofoliului de servicii sau produse din oferta

Din activitatea investitionala

Reprezintă fluxul de numerar, pozitiv sau negativ, generat de societate din alte activități decât cele operaționale.

Compania poate investi o parte din resursele chiar și cu scop speculativ, în diferite active sau instrumente financiare prezente pe piețele de capital

Include intrările sau ieșirile din investițiile companiei dvs.:

- cumpărarea sau vânzare de active imobilizate
- credite comerciale primite de la furnizori sau acordate clienților
- cumpărarea sau vânzarea de mașini, instalații și echipamente

Pentru a vă crește banii din activitatea investițională activități, luați în considerare:

- Vânzarea de mijloace fixe neesențiale activității operaționale
- Închirierea de echipamente noi
- Reducerea cheltuielilor de capital

Din activitatea de finantare

Sunt incluse disponibilitățile bănești atrase pentru dezvoltarea sau finanțarea activității companiei, dar și numerarul care iese din societate sub forma:

- dividendelor,
- dobânzilor și comisioanelor

Monitorizarea și analizarea acestui tip de cashflow sunt esențiale, deoarece costul capitalului investit în companie joacă un rol definitoriu în stabilitatea afacerii.

Pentru a vă crește numerarul din activitatea de finanțare este nevoie de:

- Creșterea datoriilor
- Emisiune de acțiuni
- Rescaderarea sau restructurarea împrumuturilor

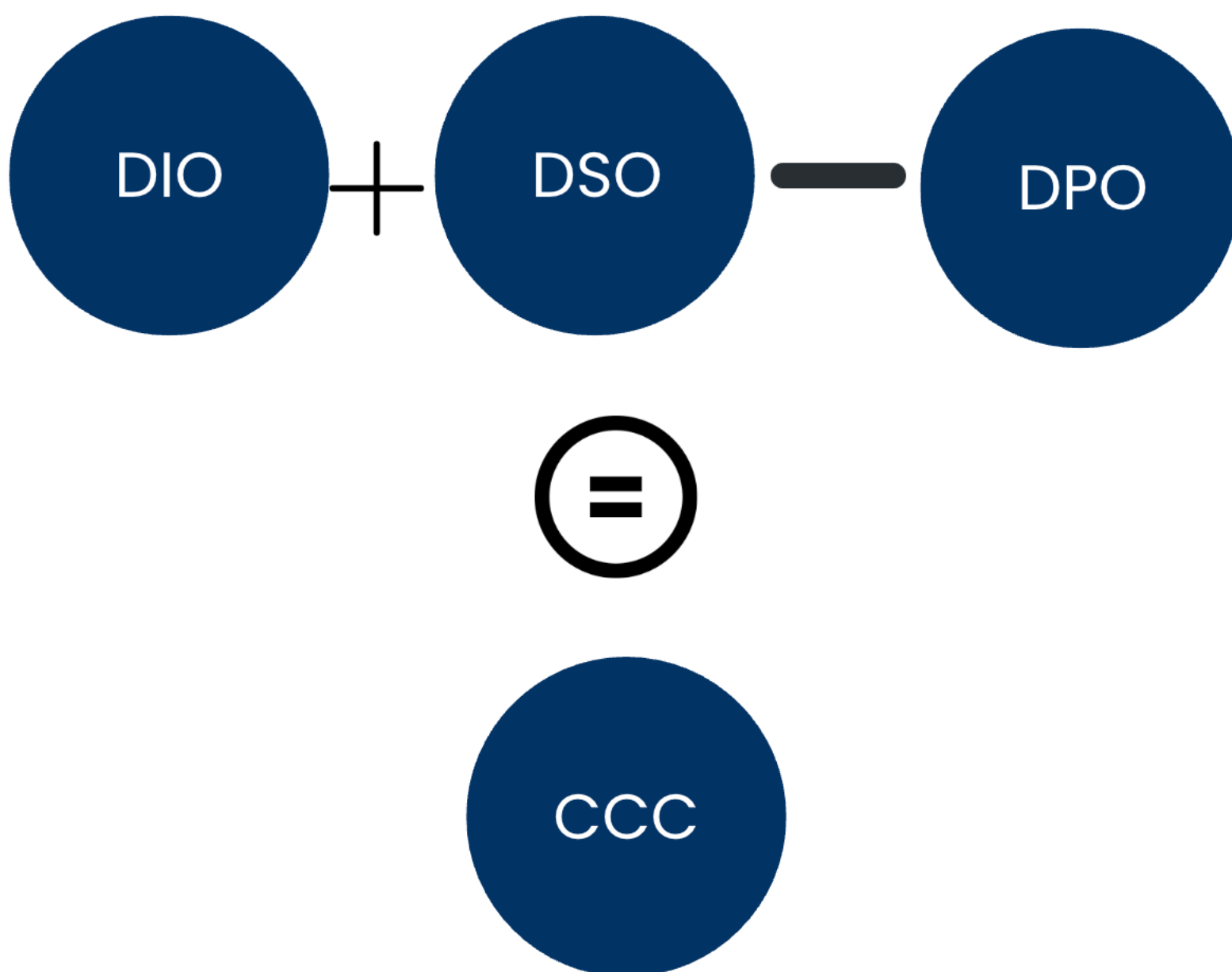
Ce trebuie să înțelegi, analizând cash flow-ul

- Este flux de numerar pozitiv?
- De ce este pozitiv sau negativ?
- Operațiunile sunt suficient de puternice fără finanțare sau investiții
- Vrei să știi dacă compania ta poate să supraviețuiască din operațiunile sale sau dacă este pur și simplu finanțată?

PRINCIPALII KPI

Ciclul de conversie a numerarului

Arată cât timp durează să converțiți inventarul în fluxuri de numerar din vânzări.



DIO = Durata medie de rotație a stocurilor

DSO = Durata medie de încasare a clienților

DPO = Durata medie de plată a furnizorilor

Vrei un CCC scăzut.

Durata medie de rotatie a stocurilor

Acest lucru vă spune cât timp durează să vă vindeți inventar.

DIO = inventar mediu / costul mărfurilor vândute * numărul de zile

Cu cât DIO-ul este mai mic, cu atât vinzi mai repede, care ar trebui să fie obiectivul tău.

Durata medie de incasare a clientilor

Cât timp vă ia să primiți bani reali pentru bunurile pe care le-ați vândut

DSO = conturi de încasat * număr de zile / total vanzari pe credit

Vrei să colectezi bani cât mai repede posibil, așa că un DSO mai mic este obiectivul tău.

Durata medie de plata a furnizorilor

Este timpul necesar pentru a vă plăti furnizorii

DPO = conturi de plătit * numărul de zile / costul mărfurilor vândute

Într-o lume ideală, vă puteți extinde DPOul astfel încât furnizorii dvs. să vă finanțeze vânzările

INTERPRETAREA CASH FLOW-ULUI

Ciclu de conversie pozitiv

compania isi plateste furnizorii mai repede decat reuseste sa vanda stocurile sau sa incaseze banii de la clienti.

In aceasta situatie, companiile pot avea o nevoie de finantare ridicata pe termen scurt si o lichiditate mai scazuta.

Ciclu de conversie negativ

compania isi plateste furnizorii dupa ce reuseste sa vanda stocurile si sa incaseze banii de la clienti.

In aceasta situatie, compania foloseste creditul furnizor pentru finantarea activitatii curente.

In general, situatia poate fi favorabila pentru o companie in ascensiune.

In situatii de criza, acesta situatie este defavorabila companiei, deoarece datoriile furnizorilor vor constitui o povara pe termen scurt.

Recomandare: un ciclu operational care tinde catre zero este corect sincronizat, iar compania subiect va reusi sa-si gestioneze eficient resursele.

Pentru a vă îmbunătăți ciclul de conversie a numerarului, va trebui sa:

- Extindeți termenele de plată
- Colectarea creanțelor la timp
- Achiziționați stocul de marfa la timp
- Creșteți volumul vânzărilor

Dacă operați eficient, ar trebui să aveți un CCC scăzut.