

IMPORTANȚA CASH-FLOW-ULUI



TESTUL DE RE



FINANȚE

CASH-FLOW-UL, ZISTENȚĂ AL UNEI COMPANII



PROFITUL CONFIRMĂ CĂ AFACEREA CREEAZĂ VALOARE Însă cash-flow-ul arată dacă acea poate rezista suficient de mult pentru a-și valorifica potențialul

În lumea afacerilor, profitul este unul dintre cei mai urmăriți indicatori, însă existența unui profit contabil nu înseamnă automat că o companie dispune și de banii necesari pentru a-și continua activitatea. O firmă poate înregistra vânzări în creștere, poate avea contracte importante și chiar poate raporta profit, dar să ajungă într-o situație dificilă dacă nu reușește să transforme veniturile în lichidități la momentul potrivit. Din acest motiv, cash-flow-ul reprezintă unul dintre cele mai importante teste de rezistență pentru orice companie.



E,
sta





Cash-flow-ul este un indicator al sănătății reale a afacerii

Profitul nu înseamnă întotdeauna bani în cont

Una dintre cele mai importante diferențe pe care trebuie să le înțeleagă un antreprenor este cea dintre profit și cash-flow. O companie poate emite facturi în valoare de sute de mii de lei și poate contabiliza veniturile aferente, însă dacă beneficiarii achită facturile după 60, 90 sau chiar 120 de zile, banii nu sunt disponibili imediat.

În același timp, compania trebuie să își plătească angajații, furnizorii, chiria, taxele, creditele și celelalte obligații. Apare astfel o diferență între momentul în care venitul este recunoscut contabil și momentul în care banii ajung efectiv în contul companiei.

Această diferență poate deveni critică. O firmă profitabilă pe hârtie poate ajunge să nu își poată achita obligațiile curente dacă încasările sunt prea lente în raport cu plățile. De aceea, managementul financiar trebuie să urmărească nu doar cât vinde compania și cât profit generează, ci și când încasează și când plătește.

Cash-flow-ul devine astfel un indicator al sănătății reale a afacerii. Profitul arată dacă modelul de business poate genera valoare, în timp ce fluxul de numerar arată dacă firma poate funcționa fără să rămână fără resurse financiare.



Lichiditatea este esențială în perioade dificile

Importanța lichidității crește atunci când mediul economic devine mai volatil. Inflația, dobânzile ridicate, schimbările legislative, scăderea cererii sau creșterea costurilor pot afecta simultan veniturile și cheltuielile unei companii.

Într-o astfel de perioadă, rezervele de cash pot face diferența dintre o companie care traversează o perioadă dificilă și una care este obligată să reducă drastic activitatea. Lichiditatea oferă timp și flexibilitate. Permite companiei să își respecte obligațiile, să negocieze mai calm cu furnizorii, să profite de oportunități și să facă investiții atunci când apar.

O companie fără lichidități suficiente este mult mai vulnerabilă la evenimente neprevăzute. O întârziere importantă la plată din partea unui client, o creștere bruscă a costului materiilor prime sau o reparație neplanificată pot genera imediat probleme.

Numerarul disponibil trebuie privit nu ca o resursă care trebuie consumată cât mai repede, ci ca o formă de protecție financiară

Gestionarea încasărilor

Una dintre cele mai eficiente modalități de îmbunătățire a cash-flow-ului este accelerarea încasărilor. Procesul începe însă înainte ca factura să fie emisă. Alegerea clienților, condițiile contractuale și stabilirea termenelor de plată au un impact direct asupra lichidității.

O companie care acceptă sistematic termene foarte lungi pentru clienți poate ajunge să finanțeze, practic, activitatea acestora. Situația devine problematică mai ales atunci când firma trebuie să își achite furnizorii într-un interval mult mai scurt decât cel în care își recuperează banii de la clienți.

Negocierea unor termene echilibrate este, prin urmare, o componentă importantă a managementului financiar. Nu este întotdeauna posibilă impunerea unor condiții ideale, mai ales în relația cu clienți mari, însă compania poate analiza rentabilitatea reală a fiecărui contract în raport cu costul finanțării capitalului de lucru.

Facturarea rapidă și corectă este la fel de importantă. Întârzierile administrative, erorile din facturi sau lipsa documentelor necesare pot amâna încasarea unor sume care, din punct de vedere economic, aparțin deja companiei.





Creanțele comerciale reprezintă una dintre principalele surse de presiune asupra cash-flow-ului



Controlul creanțelor

Creanțele comerciale reprezintă una dintre principalele surse de presiune asupra cash-flow-ului. Atunci când valoarea facturilor neachitate crește constant, compania trebuie să se întrebe dacă ritmul de creștere a vânzărilor nu ascunde, de fapt, o deteriorare a disciplinei de plată a clienților.

Monitorizarea creanțelor trebuie să fie un proces permanent. Managementul trebuie să știe cât are de încasat, de la cine, de când sunt scadente facturile și care este probabilitatea ca acestea să fie achitate la timp.

O relație comercială bună nu exclude disciplina financiară. Dimpotrivă, stabilirea unor proceduri clare pentru urmărirea facturilor poate contribui la menținerea unor relații sănătoase cu partenerii. Contactarea clientului înainte de scadență, confirmarea documentelor și discutarea din timp a eventualelor întârzieri pot preveni situațiile în care o factură rămâne neachitată săptămâni sau luni.

Pentru companiile cu un număr mare de clienți, automatizarea procesului de colectare poate reduce semnificativ timpul consumat de echipele financiare și poate oferi managementului o imagine mai clară asupra situației încasărilor.

Stocurile pot bloca bani

O altă zonă importantă pentru cash-flow este gestionarea stocurilor. Stocurile reprezintă resurse financiare care au fost deja cheltuite, dar care nu au fost încă transformate în venituri prin vânzare.

Un nivel prea ridicat al stocurilor poate însemna capital blocat pentru perioade lungi. În anumite industrii, stocurile sunt necesare pentru continuitatea producției sau pentru satisfacerea rapidă a cererii, însă acumularea excesivă poate afecta lichiditatea.

Digitalizarea poate ajuta companiile să urmărească mai precis ritmul vânzărilor și necesarul de aprovizionare.

Managementul trebuie să găsească un echilibru între siguranța aprovizionării și costul capitalului blocat în stocuri





Previziuni

Gestionarea lichidității nu ar trebui să înceapă atunci când compania constată că nu mai are suficienți bani. Cash-flow-ul trebuie anticipat. O prognoză de numerar poate arăta din timp perioadele în care compania riscă să aibă un deficit și permite managementului să ia măsuri înainte ca problema să devină urgentă.

Prognoza trebuie actualizată permanent, deoarece veniturile și cheltuielile reale pot fi diferite de estimările inițiale. Un client poate întârzia plata, o comandă poate fi amânată, iar o cheltuială neprevăzută poate modifica rapid situația.

Pentru companiile mici, chiar și o prognoză simplă, actualizată săptămânal sau lunar, poate oferi informații extrem de valoroase.

Important este ca previziunea să nu fie tratată ca un document static. Ea trebuie să fie un instrument de management, utilizat pentru luarea deciziilor

Rezervele de lichiditate, o plasă de siguranță

Oricât de bine ar fi gestionată activitatea, nicio companie nu poate elimina complet riscurile. De aceea, construirea unei rezerve de lichiditate este una dintre cele mai importante măsuri de protecție financiară.

Dimensiunea acestei rezerve depinde de industrie, dimensiunea companiei, volatilitatea veniturilor și structura costurilor. Rezerva de cash poate acoperi perioadele în care încasările scad sau anumite costuri cresc. În plus, oferă companiei posibilitatea de a reacționa rapid atunci când apare o oportunitate de investiție.

Rezerva de cash poate acoperi perioadele în care încasările scad sau anumite costuri cresc

Testul real al rezilienței

O afacere sănătoasă nu este definită doar de cât vinde sau de profitul pe care îl raportează. Reziliența sa se vede în capacitatea de a transforma activitatea economică în lichidități suficiente pentru plata obligațiilor, pentru investiții și pentru gestionarea situațiilor neprevăzute.

Cash-flow-ul este, din acest punct de vedere, unul dintre cele mai clare teste ale rezistenței unei companii. Atunci când fluxurile de numerar sunt urmărite atent, încasările sunt gestionate riguros, stocurile sunt ținute sub control, iar plățile și finanțarea sunt planificate, compania își construiește o poziție financiară mai solidă.

Prin urmare, într-o economie în care schimbările pot apărea rapid, lichiditatea oferă exact ceea ce orice companie are nevoie pentru a trece prin perioade dificile: timp. Iar timpul permite managementului să reacționeze, să ajusteze strategia și să transforme o problemă potențială într-o oportunitate de consolidare. Profitul poate confirma că afacerea creează valoare, însă cash-flow-ul arată dacă aceasta poate rezista suficient de mult pentru a-și valorifica potențialul.



