



o

Kratkoročno financiranje

Kratkoročno financiranje

- kratkoročno financiranje se odnosi na kratkotrajnu imovinu i kratkoročne obveze
- često se naziva upravljanje obrtnim kapitalom s obzirom na to da je razlika između kratkotrajne imovine i kratkoročnih obveza neto obrtni kapital

Poslovni ciklus i ciklus gotovine (1/5)

- Definiranje poslovnog ciklusa
- Sastavite tablicu koja pokazuje dane, aktivnosti i utjecaj na cash za sljedeće:
- Neka smo 0. dan kupili zalihe na kredit. Račun koji iznosi 1000 ćemo platiti 30 dana kasnije, a nakon još 30 dana netko će kupiti te proizvode na zalihama za 1400. To će platiti za narednih 45 dana.
- Poslovni ciklus – vrijeme potrebno da se zalihe nabave, prodaju i naplate.

Poslovni ciklus i ciklus gotovine (2/5)

Dan	Aktivnost	Utjecaj na cash
0.	Kupili zalihe uz odgodu u plaćanju	Nikakav
30.	Platili zalihe 1000 kn	-1000 kn
60.	Kupac kupio robu	Nikakav
105.	Kupac platio robu	+1400

Poslovni ciklus i ciklus gotovine (3/5)

- Poslovni ciklus se sastoji od:
 - Perioda zaliha – vrijeme potrebno da se nabave i prodaju zalihe.
 - U našem primjeru 60 dana.
 - Perioda naplate potraživanja – vrijeme potrebno za naplatu potraživanja.
 - U našem primjeru 45 dana.
 - Poslovni ciklus = 105 dana

Poslovni ciklus i ciklus gotovine (4/5)

- Definiranje cash ciklusa
- Broj dana koji prođe između dana kada smo platili zalihe i dana kada smo naplatili robu koju smo prodali.
- Platili smo zalihe 30. dan i onda smo ih prodali, ali smo morali čekati do 105. dana da dobijemo novac. Cash ciklus je 75 dana.
- Cash ciklus je razlika između:
 - Poslovnog ciklusa – vrijeme potrebno da se zalihe nabave, prodaju i naplate. U našem primjeru 105 dana&
 - Perioda plaćanja obveza dobavljačima – vrijeme potrebno za plaćanje dobavljačima. U našem primjeru 30 dana.

Poslovni ciklus i ciklus gotovine (5/5)

- Cash ciklus je vrijeme od trenutka kada je cash isplaćen i trenutka kada je cash primljen.
- U tom periodu je potrebno posuditi sredstva ili iskoristiti sredstva koja smo držali na rezervama ili prodati vrijednosne papire i na taj način doći do gotovine.
- Što će konkretno poduzeće napraviti ovisi o poslovnoj politici tog poduzeća.

Izračunavanje poslovnog i cash ciklusa iz financijskih izvještaja

	Početak	Kraj	Prosjek
Zalihe	2000	3000	2500
Potraživanja	1600	2000	1800
Obveze dobavljači	750	1000	875

Prodaja	11500
Troškovi prodane robe	8200

Poslovni ciklus

- Prvo, izračunati obrtaj zaliha:
 - $\text{Obrtaj zaliha} = \text{troškovi prodane robe} / \text{prosjeck zaliha}$
- Drugo, izračunati dane vezivanja zaliha:
 - $\text{Dani vezivanja} = 365 / \text{obrtaj zaliha}$
- Treće, izračunati obrtaj potraživanja:
 - $\text{Obrtaj potraživanja} = \text{prodaja} / \text{prosjeck potraživanja}$
- Četvrto, izračunati trajanje naplate potraživanja:
 - $\text{Trajanje naplate} = 365 / \text{obrtaj potraživanja}$
- Peto, izračunati poslovni ciklus:
 - $\text{Poslovni ciklus} = \text{ciklus zaliha} + \text{ciklus potraživanja}$
 - vrijeme potrebno da se zalihe nabave, prodaju i naplate

Cash ciklus

- Prvo, izračunati obrtaj obveza prema dobavljačima:
 - $\text{Obrtaj obveza prema dobavljačima} = \frac{\text{troškovi prodane robe}}{\text{prosjeak obveza prema dobavljačima}}$
- Drugo, izračunati period plaćanja dobavljačima:
 - $\text{Period plaćanja} = \frac{365}{\text{obrtaj obveza prema dobavljačima}}$
- Treće, izračunati cash ciklus:
 - $\text{Cash ciklus} = \text{poslovni ciklus} - \text{period plaćanja dobavljačima}$
 - Broj dana koji prođe između dana kada smo platili zalihe i dana kada smo naplatili robu koju smo prodali
 - vrijeme od trenutka kada je cash isplaćen i trenutka kada je cash primljen

Primjer

- Podaci kojima raspolazete nalaze se u tablici dolje. Odgovorite: Koliko treba vremena da poduzeće naplati svoja potraživanja? Koliko dugo roba stoji prije no što se proda? Koliko poduzeću treba vremena da plati dobavljačima? Koliko je dana potrebno da se kupe, prodaju i naplate zalihe? Koliko prođe dana od kada poduzeće plati zalihe do kada dobije novac za tu robu?
- Prodaja iznosi 50.000, a troškovi prodaje 30.000.

	Početak	Kraj
Zalihe	5.000	7.000
Potraživanja	1.600	2.400
Obveze dobavlj.	2.700	4.800

Cash budžet

- Cash budžet je osnovni alat u kratkoročnom financijskom planiranju
- Njegova je ideja jednostavna: bilježiti priljeve i odljeve casha, a rezultat je procjena viška ili manjka novca

Cash budžet – Primjer (1/6)

- Procjena prodaje po kvartalima u jednoj godini se kreće:
 - 200, 300, 250, 400
- U prosjeku je naplata potraživanja 45 dana, a kvartal traje 90 dana. To znači da je prodaja koja je napravljena u prvih 45 dana i naplaćena u istom kvartalu, a ostalo ide u idući kvartal. Dakle, cash = početno potraživanje + $\frac{1}{2}$ prodaje
- Početna potraživanja iznose 120
- Sastavite tablicu priljeva casha.

Cash budžet – Primjer (2/6)

	q1	q2	q3	q4
Početno potraživ.	120			
Prodaja	200	300	250	400
Cash				
Završno potraživ.				

Cash budžet – Primjer (3/6)

- Isplate casha: plaćanje dobavljačima; plaće, porezi i ostali troškovi; kapitalni izdaci za dugotrajnu imovinu; troškovi dugoročnog financiranja (kamate na kredite, isplate dioničarima)
- Plaćanje dobavljačima je 60% od procijenjene prodaje u kvartalu. Plaće, porezi i ostali troškovi su 20% prodaje. Kamate i dividende su 20 po kvartalu. Kapitalni izdaci su 100 u 2. kvartalu.
- Sastavite tablicu odljeva casha.

Cash budžet – Primjer (4/6)

	q1	q2	q3	q4
Plać.dobav.				
Plaće, porezi				
Kapitalni izdaci				
Kamate i dividende				
Ukupno				

Cash budžet – Primjer (5/6)

- Sada treba napraviti skupnu tablicu – zajedno priljevi i odljevi.

	q1	q2	q3	q4
Priljevi				
Odljevi				
Razlika				

Cash budžet – Primjer (6/6)

- Završna tablica: Godina je započela s +20 casha. Dodatno, firma u svakom kvartalu izdvaja 10 casha zbog zaštite od rizika, nenadanih situacija, krive procjene itd. I to treba uključiti u izračun.

	q1	q2	q3	q4
Početni cash	20			
Razlika				
Završni				
Minimum				
Kumulativ				

Zadatak I.

- Procjena prodaje po kvartalima u jednoj godini se kreće:
 - 600, 720, 800, 640
 - a. Početna potraživanja iznose 200. Period naplate je 45 dana. Izračunajte tablicu priljeva casha.
 - b. Početna potraživanja iznose 200. Period naplate je 30 dana. Izračunajte tablicu priljeva casha.
 - c. Početna potraživanja iznose 200. Period naplate je 60 dana. Izračunajte tablicu priljeva casha.

Zadatak 1.a) period naplate 45

	q1	q2	q3	q4
Početno potraživ.	200			
Prodaja	600	720	800	640
Cash				
Završno potraživ.				

Zadatak I.b) period naplate 30

	q1	q2	q3	q4
Početno potraživ.	200			
Prodaja	600	720	800	640
Cash				
Završno potraživ.				

Zadatak I.c) period naplate 60

	q1	q2	q3	q4
Početno potraživ.	200			
Prodaja	600	720	800	640
Cash				
Završno potraživ.				

Zadatak 2.

- Kupovina od dobavljača u kvartalu jednaka je 75% prodaje idućeg kvartala.
- Period plaćanja dobavljačima je 30 dana.
- Plaće, porezi i dr.troškovi su 20% prodaje kvartala.
- Kamate i dividende iznose 60 po kvartalu.
- Procjena prodaje za prvi kvartal iduće godine iznosi 820.
- Početno plaćanje dobavljačima iznosi 350.
- Procjena prodaje po kvartalima: 700, 900, 850, 600.

Zadatak 2. nastavak

	q1	q2	q3	q4
Kupovina od dobavljača				
Plaćanje dobavljačima				
Plaće, porezi i dr.				
Kamate, dividende				
Prodaja	700	900	850	600
Ukupno				

Zadatak 3.

	q1	q2	q3	q4
Početna potraživanja	240			
Prodaja	150	165	180	135
Prikupljeni cash				
Završna potraživanja				
Isplate casha	170	160	185	190
Cash = prikupljeni cash – isplate casha				
Početni cash	45			
Završni cash = cash + početni cash				
Minimalni izos	-160	-160	-160	-160
Kumulativ				

Prosječan broj dana naplate potraživanja je 60

Literatura

- Ross, Westerfield, Jordan; Fundamentals of Corporate Finance, McGraw Hill, Boston, 2003.
- Financial Management for Small Business, University of Wisconsin