

## Poslovni ciklus i ciklus gotovine

### 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.

Dani	Aktivnost	Utjecaj na cash
0.	Kupili zalihe na kredit	Nikakav
30. dan	Platili zalihe	-1000
60. dan	Kupac kupio robu	Nikakav
105. dan	Kupac platio robu	+1400

- **Poslovni ciklus** – vrijeme potrebno da se zalihe nabave, prodaju i naplate.
- U našem primjeru iznosi 105 dana.
- 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.

### 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

- 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 prodaje	8200		

### **Poslovni ciklus**

- Prvo, izračunati obrtaj zaliha:
  - $\text{Obrtaj zaliha} = \text{troškovi prodaje} / \text{prosjeck zaliha}$
  - $\text{Obrtaj zaliha} = 8200/2500 = 3,28$
  - Zalihe se obrnu 3,28 puta godišnje.
- Drugo, izračunati dane vezivanja zaliha:
  - $\text{Dani vezivanja} = 365 / \text{obrtaj zaliha}$
  - $\text{Dani vezivanja} = 365/3,28 = 111,28$
  - Potrebno je 111,28 dana da se zalihe prodaju.
- Treće, izračunati obrtaj potraživanja:
  - $\text{Obrtaj potraživanja} = \text{prodaja} / \text{prosjeck potraživanja}$
  - $\text{Obrtaj potraživanja} = 11500/1800 = 6,39$
  - Potraživanja se obrnu 6,39 puta godišnje.

- Četvrto, izračunati trajanje naplate potraživanja:
  - Trajanje naplate =  $365 / \text{obrtaj potraživanja}$
  - Trajanje naplate =  $365/6,39 = 57,12$
  - Potrebno je 57,12 dana da se potraživanja naplate.
- Peto, izračunati poslovni ciklus:
  - Poslovni ciklus = ciklus zaliha + ciklus potraživanja
  - Poslovni ciklus =  $57,12+112,28 = 168,4$
  - Potrebno je 168,4 dana za kupovinu, prodaju i naplatu zaliha.

### Cash ciklus

- Prvo, izračunati obrtaj obveza prema dobavljačima:
  - Obrtaj obveza prema dobavljačima =  $\text{troškovi prodaje} / \text{prosjeak obveza prema dobavljačima}$
  - Obrtaj obveza prema dobavljačima =  $8200/875 = 9,37$
  - Obveze prema dobavljačima se obrnu 9,37 puta godišnje.
- Drugo, izračunati period plaćanja dobavljačima:
  - Period plaćanja =  $365 / \text{obrtaj obveza prema dobavljačima}$
  - Period plaćanja =  $365/9,37 = 38,95$
  - Dobavljače u prosjeku treba platiti za 38,95 dana.
- Treće, izračunati cash ciklus:
  - Cash ciklus = poslovni ciklus – period plaćanja dobavljačima
  - Cash ciklus =  $168,4-38,95 = 129,45$
  - U prosjeku prođe 129,45 dana od kada platimo robu do kada za nju dobijemo novac.

## Cash budžet

### Primjer

- 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.

	q1	q2	q3	q4
Početno potraživ.	120	100	150	125
Prodaja	200	300	250	400
Cash	220*	250	275	325
Završno potraživ.	100**	150	125	200

\*  $120 + \frac{1}{2} * 200$

\*\*  $\frac{1}{2} * 200$

- 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.

	q1	q2	q3	q4
Plać.dobav.	120*	180	150	240
Plaće, porezi	40*	60	50	80
Kapitalni izdaci	-	100	-	-
Kamate i dividende	20	20	20	20
Ukupno	180	360	220	340

\*  $0.6 \cdot 200$

\*\*  $0.2 \cdot 200$

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

	q1	q2	q3	q4
Priljevi	220	250	275	325
Odljevi	180	360	220	340
Razlika	40	-110	55	-15

- 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	60	-50	5
Razlika	40	-110	55	-15
Završni	60*	-50	5	-10
Minimum	-10	-10	-10	-10
Kumulativ	50**	-60	-5	-20

\* 20+40

\*\* 60-10