

Tot ce trebuie să știi despre cash flow

Ghid practic și sfaturi utile
pentru antreprenori

 **ThinkOut**

Ce informații găsești aici?

De ce este important să vorbim despre cash flow?	2
Ce este cash flow-ul?	3
Ce este un plan de încasări și plăți?	4
Tipuri de cash flow	5
Beneficiile monitorizării și planificării tranzacțiilor	6
Cum să îți organizezi planul de cash flow	7
Cum să construiești corect previziuni	8
Diferențe între previziuni de cash flow și buget	10
Câteva cauze ale problemelor de lichiditate și cum să le ții sub control	11
Cum poți face totul mai ușor?	14

De ce e important să vorbim despre cash flow?

Dacă vrei ca afacerea ta să fie cât mai sănătoasă, trebuie să fii cu ochii pe profit, dar mai ales pe cash flow.

Gândește-te la cash flow ca la combustibilul care face ca afacerea ta să funcționeze.

Creșterea și dezvoltarea propriului business este cel mai bun motiv pentru care e necesar să te concentrezi pe managementul încasărilor și plăților. Pe lângă asta, un plan de cash flow bine pus la punct te va ajuta să ai claritate și să iei deciziile potrivite în concordanță cu obiectivele pe care ți le-ai stabilit.

Îți va fi util să știi mereu dacă ai suficienți bani pentru a achita cheltuielile curente, să vezi fluctuația lunară a tuturor plăților, să identifici neregularitățile care îți pot afecta afacerea, să planifici din timp încasările și plățile și să monitorizezi profitabilitatea proiectelor astfel încât să știi când și ce fel de decizii trebuie să iei.

Te întrebi ce trebuie să știi despre analiza și managementul fluxurilor de numerar? Am pregătit pentru tine acest material care te va ajuta să înțelegi de ce e important să ții sub control cash flow-ul pentru ca afacerea ta să crească și să prospere.

Spor la citit!

Ce este cash flow-ul?

Cash flow-ul sau fluxul de numerar reprezintă totalul încasărilor și plăților înregistrate de compania ta pe o anumită perioadă de timp.



Știi că...

... se spune despre cash flow că este sângele care ține în viață o afacere? Asta pentru că oferă o imagine precisă a banilor pe care te bazezi pentru activitatea comercială curentă.

Reține: cash flow-ul este realitatea companiei tale!

Fii atent la cash flow și nu doar la cifra de afaceri sau profit. Atât profitul cât și cifra de afaceri se bazează strict pe veniturile și cheltuielile generate de compania ta, adică sumele menționate în facturi.

Cash flow-ul ia în calcul doar încasările și plățile, adică tranzacțiile efectuate sau banii din cont pe care te poți baza.

Ce este un plan de încasări și plăți?

Un plan de cash flow este documentul care cumulează toate intrările și ieșirile, împreună cu rezultatul net generat pentru o perioadă dată. Face parte din grupul documentelor principale pe care trebuie să le ai în vedere, alături de contul de profit și pierdere și bilanț.



Știi că...

... planul de cash flow poate fi împărțit în 3 componente mari, numite și *activități de cash flow*?

Acestea reprezintă modul în care produci și cheltui banii firmei.

Tipuri de cash flow

Activități operaționale

Încasările și plățile generate din activitatea principală a firmei, de producere și vânzare de bunuri sau servicii.

Activități financiare

Încasările și plățile generate din relația cu banca sau asociații (împrumut bancar, plata ratelor, a dobânzilor, achitare de dividende), fonduri nerambursabile sau surse proprii.



Activități de investiții

Încasările și plățile generate din achiziția sau vânzarea activelor care sunt de obicei de mare valoare (terenuri, clădiri, utilaje).

O companie sănătoasă din punct de vedere financiar va produce cât mai mult cash din activități operaționale deoarece asta înseamnă că firma poate crește bazându-se pe resursele interne.

Beneficiile monitorizării și planificării tranzacțiilor

- › Ai acces la poziția financiară a companiei în timp real și știi pe ce bani te poți baza;
- › Te asiguri că firma ta crește sănătos și că profitul realizat se convertește în lichiditate;
- › Știi care este fluctuația principalelor categorii de încasări și plăți de-a lungul timpului;



- › Știi cât reprezintă fiecare client, produs sau punct de lucru din totalul încasărilor tale lunare;
- › Anticipezi din timp o posibilă problemă de cash flow;
- › Vezi cât timp îți mai ajung banii disponibili acum;
- › Primești răspunsuri concrete la întrebări esențiale precum *Îmi permit să angajez acum?*, *Voi avea suficienți bani să achit salariile luna viitoare?* sau *Ce se poate întâmpla dacă nu încasez factura cu cea mai mare valoare luna asta?*.

Cum să îți organizezi planul de cash flow

Organizează-ți cash flow-ul pe categorii de încasări și plăți. În felul acesta vei ști lună de lună care sunt cele mai mari costuri, dar și cei mai importanți clienți ai tăi.

Estimarea încasărilor

- » creează categorii diferite pentru fiecare grup de produse sau servicii pe care le vinzi pentru a vedea ponderea fiecăruia în totalul încasărilor tale;
- » dacă lucrezi *project-based*, organizează încasările după numele clientului.

Planificarea plăților

- » categorisește plățile pe tipuri de cost (fix sau variabil) pentru a putea lua mai ușor decizii de reducere a cheltuielilor atunci când este cazul;
- » adaugă subcategorii în funcție de nivelul de detaliu pe care îl cauți; de exemplu, poți structura planul de cash flow până la nivel de salariu pentru fiecare angajat;
- » organizează plățile pe centre de cost dacă derulezi mai multe proiecte.

Sfat

Creează subcategorii în funcție de gradul de granularitate pe care îl cauți. Cu cât este mai detaliat planul tău de cash flow, cu atât mai ușoară va fi identificarea unei eventuale probleme. Totuși, trebuie să ai grijă — dacă vei crește nivelul de detaliere, va trebui să depui mai mult efort la monitorizarea și actualizarea datelor.

Cum să construiești corect previziuni

În momentul în care începi să faci estimări de cash flow, trebuie să te pregătești și să faci revizuirii.

Începe prin a adăuga previziuni de încasări și plăți pe următoarele 3-6 luni și fii atent la ce procent din acestea devin realitate.

Pe măsură ce trece timpul și observi un tipar, poți extinde perioada pe care faci previziuni.

Pe lângă monitorizarea constantă, asigură-te că ai și o rezervă de bani pusă deoparte, căci există șansa ca unele estimări să nu se realizeze.



Cum să construiești corect previziuni

Previziuni de încasări

- › Folosește facturile emise și neîncasate pentru previziunile de scurtă durată;
- › Uită-te la rezultatele financiare din trecut și încearcă să identifici un tipar al tranzacțiilor tale. De exemplu, dacă identifici o creștere a unei cheltuieli de 5% în fiecare trimestru, folosește această informație pentru previziuni;
- › Ia în calcul sezonabilitatea afacerii tale. Dacă știi că în timpul verii ai mai puține încasări, pune deoparte o parte din profitul produs în lunile prospere pentru a-ți asigura continuitatea;
- › Verifică încasările din aceeași perioadă a anului trecut sau fă o medie lunară a ultimului an. Poți alege să utilizezi aceleași cifre sau să incluzi și creșteri în funcție de obiectivele stabilite;
- › Fii atent la valorile previzionate comparativ cu cele efectuate, iar dacă observi că încasezi mai puțin decât ți-ai propus, încearcă să fii mai rezervat pentru următoarele estimări;
- › Ia în considerare eventuale promoții sau o extindere a gamei de produse sau servicii;
- › Uită-te la situația altor afaceri din domeniul tău și la tendințele pieței.

Previziuni de plăți

- › Folosește toate facturile primite și neachitate pentru previziunile de scurtă durată;
- › Adaugă toate costurile fixe pe care le ai lună de lună indiferent de nivelul vânzărilor (chiria, utilități, salarii, contribuții la stat);
- › Corelează previziunile de încasări cu plățile care vor fi necesare pentru a le susține (achiziția de materie primă, echipamente, mână de lucru);
- › Verifică atent toate plățile și rotunjește la valoarea mai mare pentru siguranță.

Diferențe între previziuni de cash flow și buget

Atât planul previzionat de încasări și plăți, cât și bugetul îți oferă o imagine financiară de ansamblu a viitorului companiei tale, fiind un suport decizional important.

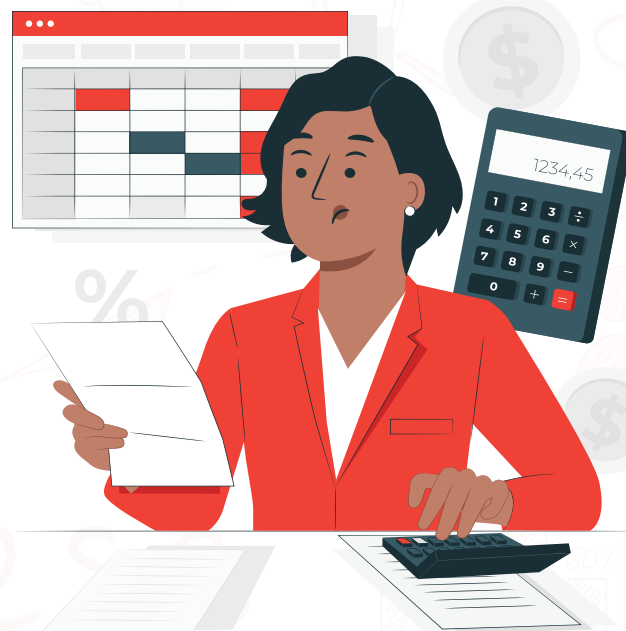
Buget

- » conține obiectivele financiare ale companiei tale;
- » cuprinde valorile estimate ale veniturilor și cheltuielilor pentru o anumită perioadă și reprezintă modul în care echipa își dorește să arate firma în viitor.

Previziuni de cash flow

- » definesc așteptările companiei cu privire la următoarele încasări și plăți;
- » stabilesc în ce mod vor fi îndeplinite obiectivele stabilite în buget.

În buget stabilești obiectivul de vânzări pentru următoarea perioadă, iar în planul de cash flow stabilești când și cum va fi îndeplinit acesta (cine și în ce dată va achita).



Câteva cauze ale problemelor de lichiditate

... și cum să le ții sub control

Managementul inefficient al inventarului

Dacă achiziționezi cantități mari de marfă, dar nu le convertești în vânzări înseamnă că ții banii blocați în stocuri. Urmărește atent rotațiile stocurilor, ia în considerare sezonabilitatea afacerii tale și planifică din timp comenzile de materie primă.

Întârzieri constante ale încasărilor

7 din 10 companii întârzie să își plătească facturile. Ca soluții de reducere a perioadei de încasare poți lua în calcul reducerile la plata anticipată, notificarea automată a clienților sau servicii de factoring.

Plăți zilnice nemonitorizate

Cheltuielile frecvente de mică valoare par să nu afecteze poziția financiară a companiei tale, dar e bine să le ai în vedere când trebuie să faci o reducere a cheltuielilor.

Sezonabilitatea afacerii

Dacă înregistrezi încasări mari în timpul iernii și mai puțin pe durata verii, atunci trebuie să distribui banii astfel încât să poți supraviețui tot anul. Istoricul financiar te va ajuta să îți dai seama care sunt vârfurile activității tale și când ar trebui să pui deoparte.

Creștere accelerată

O creștere foarte rapidă a firmei presupune presiuni bănești. Acest lucru se întâmplă pentru că vinzi și investești foarte repede și mult, fără să aștepti convertirea facturilor tale în bani. Realizează din timp un buget de investiții și pregătește capitalul necesar.

Câteva cauze ale problemelor de lichiditate

... și cum să le ții sub control

Scădere a cifrei de afaceri

Scăderea vânzărilor poate determina o problemă de cash flow, dar nu tot timpul. Urmărește mereu evoluția cifrei tale de afaceri și încearcă să observi factorii care o influențează. La din timp decizii (pricing, marketing) pentru a-ți atinge obiectivele propuse.

Scădere a profitului

O valoare mai mică a profitului înseamnă că vinzi mai puțin, mai greu sau că ai cheltuieli prea mari, iar un trend negativ progresiv va crea probleme în timp. Nu uita că profitul nu este egal cu banii disponibili în conturi, așa că nu urmări doar acest indicator.

Costuri fixe mari

O companie care are plăți recurente mari poate trece mai greu peste o perioadă de criză pentru că este dificil să reduci aceste costuri. Încearcă să menții un echilibru între încasări și plăți fixe și elimină o parte dintre acestea dacă este cazul.

Posibilități de finanțare inflexibile

Partenerii tăi de business influențează în mare proporție modul în care eviți sau treci peste o problemă de cash flow. Gândește-te care sunt nevoile tale actuale și vezi dacă poți negocia cu furnizorii devansarea plăților facturilor sau dacă poți încasa mai repede de la clienți.

Câteva cauze ale problemelor de lichiditate

... și cum să le ții sub control

Investiții peste pragul posibilităților financiare

Cheltuielile peste pragul normal generează probleme dacă nu sunt echilibrate cu o sursă de venit. Înainte de orice achiziție, realizează un buget, vezi care sunt banii de care ai nevoie și în cât timp îți poți amortiza investiția.

Lipsa planificării periodice

Problemele de cash flow se numără printre cauzele principale ale falimentului companiilor mici. Un plan financiar monitorizat periodic, care conține scenarii de stres, te ajută să previi situațiile critice pentru a lua decizii din timp și a reduce impactul unei eventuale crize.

Schimbări neașteptate

Un mediu de business nesigur îngreunează sarcinile tale de antreprenor. Nu este mereu ușor să previi situațiile neplăcute, de aceea încearcă să ai o rezervă de cash sau alte bunuri (foarte) lichide pe care să te bazezi într-o situație critică.

Instrumente ineficiente

Tabelele cu calcule și fișierele Excel pe care le folosești când faci analiza financiară a firmei tale pot deveni foarte repede complicate și greu de urmărit. E important să cauți un instrument care să îți ușureze munca, nu să o facă mai dificilă, să îți salveze timp și să fie un suport real pentru decizii care îți influențează afacerea.

Cum poți face totul mai ușor?

Dacă încă folosești Excel pentru managementul de cash flow, dar îți dă bătăi de cap, îți consumă din timp și energie, e timpul să încerci și alte soluții.

Ai nevoie de un instrument care să te ajute să înțelegi cu adevărat ce se întâmplă cu finanțele afacerii tale. Mai mult decât atât, să nu mai pierzi timp introducând date și să îți arate o imagine clară și precisă a încasărilor și plăților.

Scapă de Excel și tabele complicate și testează **ThinkOut**, platforma de analiză și planificare de cash flow dedicată antreprenorilor. Cum funcționează?

- › Se conectează cu banca ta pentru a prelua tranzacțiile din toate conturile disponibile;
- › Categorisește automat istoricul de tranzacții pe grupuri de încasări și plăți;
- › Îți oferă o imagine concretă, în timp real a poziției tale financiare;
- › Te ajută să planifici încasările și plățile și să previi problemele de cash flow;
- › Îți este suport decizional când trebuie să iei hotărâri importante pentru afacerea ta.

Creează-ți un cont pe care îl poți folosi gratuit timp de 30 de zile și află cum poți lua decizii informate de business mai repede și mai simplu.

