

### Gdje je nestao cash? Možda u gapu?

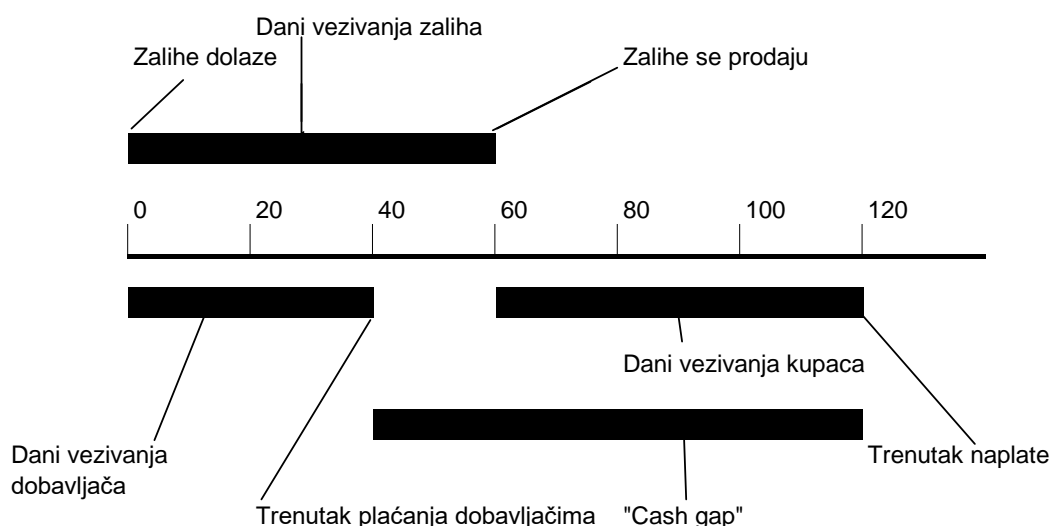
Često pitanje koje menadžment postavlja je: Gdje nam je nestala dobit? Ali još češće je: Gdje nam je nestao cash? U današnjim uvjetima poslovanja menadžment više nego ikada mora voditi računa o svojoj likvidnosti koja osigurava budućnost poslovanja poduzeća. Da bi menadžment to mogao treba znati upravljati novčanim tokovima te na vrijeme prepoznati promjene koji se na njemu događaju kao i uzroke koji su doveli do tih promjena. Koje alate koristiti i kako oni utječu na dobit poduzeća kao i na novac koji poduzeće ima na žiro računu?

Možda pomoću cash gap-a jednostavnog modela koji pomaže menadžmentu uvidjeti kako njihove akcije utječu na novčani tijek poduzeća. Cash gap predstavlja broj dana između plaćanja dobavljačima za kupljenu robu i usluge i potrebnog broja dana da se prodana roba i usluge naplate od kupaca. Cash-gap možemo unaprijediti tako da povećamo razdoblje plaćanja dobavljačima, smanjimo dane naplate od kupaca ili pak smanjimo dane vezivanja zaliha na skladištu:

<b>CASH GAP = Dani vezivanja zaliha + dani vezivanja kupaca – dani vezivanja dobavljača</b>
---

Cash gap pokazuje broj dana kada novac za plaćanje dobavljačima ne može biti financiran iz redovnog poslovanja, već iz drugih izvora. Korištenje tuđeg kapitala donosi trošak kamata. Međutim, ako koristimo i vlastiti kapital on također ima svoju cijenu, odnosno oportunitetni trošak ili pak izmaklu korist koja se mogla ostvariti da nismo novac morali uložiti u pokrivanje cash-gapa.

Na primjeru ćemo prikazati kako promjena dana vezivanja zaliha direktno utječe na cash gap i veličinu dobiti trgovačkih društava. Iz primjera je vidljivo da je cash gap poduzeća 80 dana.



Slika 1: "Cash gap" Dijagram

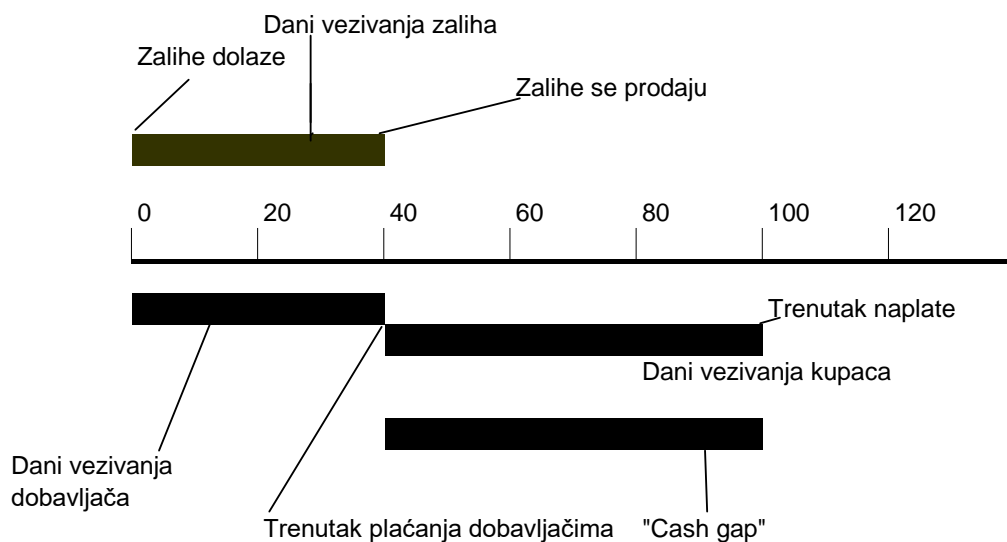
Što cash gap znači za poduzeća? Cash gap direktno utječe na dobit poduzeća.

Ukoliko su prosječne obveze 36.500.000 kn, a cijena kapitala 10% na godišnjoj razini, trošak kapitala za 80 dana dobiti ćemo na slijedeći način:

$36.500.000/365 \times 80 = 8.000.000$  kn – to je iznos koji ne možemo platiti dobavljačima na vrijeme

$8.000.000 \times 10\% = 800.000$  kn iznositi će trošak kapitala i smanjenje dobiti.

U nastavku pogledajmo koliko će iznositi trošak kapitala ako **skratimo vezivanje zaliha za 20 dana** uz uvjet da svi ostali parametri ostaju isti.



Slika 2: "Cash gap" Dijagram

Vidimo da se cash gap smanjio za 20 dana te je sada 60 dana. Smanjenje cash-gapa za 20 dana rezultiralo je smanjenjem troška kapitala za 200.000 kn te on sada iznosi 600.000 kn. To znači da će dobit poduzeća porasti za 200.000 kn. Nije malo, zar ne?

Svakako sugeriramo menadžmentu da smanjenje cash gapa bude jedan od KPI koji treba pratiti i na mjesečnoj i na kvartalnoj i na godišnjoj razini. Sretno!