

Home » Analize » Cum analizam lichiditatea afacerii

Cum analizam lichiditatea afacerii

Articol de **Anda Racsa, Trainer si Consultant, ABC Training Consulting** | 15 Martie 2007



Datoriile firmei pe termen scurt

Datoriile firmei pe termen scurt reprezinta toate datoriile firmei a caror **scadenta** de plata nu depaseste un an (365 zile). Aceste datorii pot fi rezultatul diverselor tranzactii ale firmei:

- datorii de natura salariala cu termenele lunare de plata stabilite prin contractul de munca;
- datorii de natura comerciala, rezultate din tranzactii cu furnizori pentru care s-au negociat diverse termene de plata ulterioare perioadei de livrare a produselor si serviciilor;
- datorii de natura bancara, prin utilizarea liniilor de credit si rambursarea acestora in termen de 1 an;
- datorii de natura bugetara, ca urmare a termenelor de plata reglementate pentru plata obligatiilor fiscale (ex: plata trimestriala a impozitului pe profit).

Pentru fiecare categorie de datorii mentionate anterior trebuie sa existe o situatie detaliata cu toate sumele datorate si termenele de plata stabilite. Pe baza acestei situatii se determina datoriile si necesarul lunar de finantare pentru platile curente ale firmei.

Platile pentru diverse datorii au termene fixe sau termene negociabile.

Datoriile cu termene de plata fixe (perioade reglementate) sunt: salariile, utilitatile, dobanzile, impozitele si taxele. Datoriile cu termene de plata negociabile sunt generate de tranzactiile comerciale cu furnizorii de marfa, materii prime si diverse servicii.

Termenele de plata sunt negociabile in functie de conditiile generale ale relatiilor comerciale dintre firma si partenerul de afaceri: volumul de achizitii, pretul de livrare, bonitatea firmei si caracteristicile mediului si domeniului de afaceri.

Actiunile firmei pe termen scurt

Actiunile pe termen scurt sau actiunile curente reprezinta mijloacele economice care pot fi transformate in bani, vandute, schimbate sau consumate pentru desfasurarea unei activitati, de obicei pe parcursul unui an. Aceste active circulante sunt reprezentate de stocuri, creante si disponibilitati banesti:

- stocurile sunt bunuri de natura materiilor prime, produselor finite sau marfurilor care pot fi consumate la prima utilizare sau vandute in starea initiala sau dupa prelucrarea lor intr-un proces tehnologic; ulterior operatiunii de vanzare a stocurilor, acestea se transforma in creante si apoi in bani;
- creantele reprezinta drepturi banesti realizabile la diverse termene (banii "pe drum") sau, altfel spus, dreptul de a incasa de la clienti valoarea produselor vandute sau a serviciilor livrate;
- disponibilitatile banesti reprezinta banii care exista in conturile bancare ale firmei.

Indicatorii de lichiditate

Pentru aprecierea lichiditatii afacerii se calculeaza diversi indicatori financiari cum ar fi:

- lichiditatea generala = (stocuri + creante + disponibilitati banesti) / total datorii pe termen scurt
- lichiditatea rapida = (creante + disponibilitati banesti) / total datorii pe termen scurt
- lichiditatea imediata = disponibilitati banesti / total datorii pe termen scurt.

Acesti indicatori exprima capacitatea firmei de a-si acoperi datoriile curente (pe termen scurt) prin valorificarea activelor pe termen scurt (active curente sau circulante).

Lichiditatea generala are in vedere valorificarea tuturor categoriilor de active curente (stocuri, creante si disponibilitati banesti) pe cand lichiditatea rapida sau imediata nu iau in considerare valorificarea stocurilor care sunt cele mai putin "lichide", pentru ca presupun doua etape pana la transformarea lor in disponibilitati banesti: vanzarea catre clienti si incasarea vanzarilor de la clienti.

Valorile inregistrate de firma pentru acesti indicatori, calculati pentru o anumita perioada, se compara cu performantele anterioare ale firmei dar si cu valorile medii ale domeniului de afaceri din care firma este parte componenta. Indicatorii de lichiditate generala si rapida trebuie sa aiba valori supraunitare (>1), insa aceste valori variaza extrem de mult in functie de particularitatile domeniului de activitate: productie, comert, servicii.

Concluzie

In vederea imbunatatirii lichiditatii firmei se vor avea in vedere urmatoarele strategii si planuri de actiune: sporirea vanzarilor prin diversificarea si cresterea numarului de clienti, urmarirea termenelor de incasare de la clienti, optimizarea achizitiilor si a volumului si structurii stocurilor, diminuarea datoriilor curente, urmarirea termenelor de plata catre salariati, furnizori, institutiile statului.

Pentru mentinerea echilibrului financiar la nivelul activitatii curente a firmei, trebuie sa se acorde o atentie deosebita corelarii politicilor comerciale ale firmei (politici de vanzare, de achizitii si stocare, politici de creditare comerciala) si corelarii termenelor de incasari si plati stabilite cu diversi parteneri.

Articol realizat de Anda Racsa,
Trainer si Consultant, [ABC Training Consulting](#)

comenteaza recomanda print

