

Ερμηνεία του αρνητικού εμπορικού κύκλου στη δραστηριοποίηση μιας οντότητας

Οι έννοιες του λειτουργικού και εμπορικού κύκλου μιας επιχειρηματικής οντότητας είναι συνυφασμένες με την αποτελεσματική διαχείριση των κονδυλίων του Ισολογισμού που καταλήγουν σε ένα άρτιο και ορθολογικό επίπεδο ρευστότητας. Όπως σε κάθε επιχειρηματική στρατηγική, η εφαρμογή μιας αποτελεσματικής πελατειακής πολιτικής συνδυαστικά με την αντίστοιχη ικανοποιητική λήψη πιστώσεων από τους προμηθευτές είναι συγκερασμός του αντικειμένου εργασιών μιας οντότητας και των χαρακτηριστικών του κλάδου στο οποίο ανήκει με αποτέλεσμα να μην υπάρχει μια ad hoc λύση ως προς την καλύτερη δυνατή επιλογή.

Ο λειτουργικός κύκλος είναι το άθροισμα των ημερών που απαιτούνται από τη στιγμή που αγοράζει επί πιστώσει εμπορεύματα μια οντότητα μέχρι και την πώληση τους επί πιστώσει στον τελικό πελάτη. Εναλλακτικά, είναι η περίοδος σε ημέρες που χρειάζεται μια επιχείρηση για να αγοράσει τα αποθέματα της και εν συνεχεία να τα πουλήσει με στόχο το διάστημα αυτό να είναι μικρό ώστε να υπάρχει ικανοποιητική κυκλοφορία αποθεμάτων και απαιτήσεων με άμεσο αντίκτυπο στο επίπεδο ρευστότητας.

Λειτουργικός κύκλος =

Περίοδος πώλησης αποθεμάτων + Περίοδος είσπραξης απαιτήσεων

Προφανώς, όσο μεγαλύτερο είναι το χρονικό διάστημα αυτό, δηλαδή όσες περισσότερες ημέρες χρειάζεται μια επιχείρηση να αγοράσει τα αποθέματα της και εν συνεχεία να τα μετατρέψει σε απαιτήσεις, τόσο περισσότερο κεφάλαιο κίνησης δεσμεύει για να ικανοποιήσει τις ανάγκες ρευστότητας. Εάν ληφθεί υπόψη ότι όσο ο λειτουργικός κύκλος διευρύνεται χρονικά απαιτείται και επιπλέον κεφάλαιο για την αποθήκευση και διατήρηση των αποθεμάτων συνδυαστικά με την αύξηση της πιθανότητας επισφάλειας από τη μη είσπραξη των απαιτήσεων, γίνεται κατανοητό πως ο λειτουργικός κύκλος αντανακλά τη φύση και θέση μιας επιχειρηματικής οντότητας απέναντι στα χρηματικά της διαθέσιμα.

Από την άλλη πλευρά, ο εμπορικός κύκλος μιας οικονομικής οντότητας συνυπολογίζει και το χρονικό διάστημα που μεσολαβεί για την εξόφληση των προμηθευτών από την αγορά των αποθεμάτων που έχει πραγματοποιηθεί στο παρελθόν. Εμφανίζει δηλαδή όλη την εμπορική δραστηριοποίηση μιας επιχείρησης συνδυάζοντας το κομβικό τρίγωνο «αποθέματα – απαιτήσεις – προμηθευτές».

Εμπορικός κύκλος = Λειτουργικός κύκλος – Περίοδος εξόφλησης προμηθευτών

Η παραπάνω σχέση συνεπάγεται ότι όσο μεγαλύτερο χρόνο περιλαμβάνει ο εμπορικός κύκλος τόσο λιγότερο αποτελεσματική είναι η στρατηγική που εφαρμόζει μια επιχείρηση, παρουσιάζοντας δυσκολία στην πώληση των αποθεμάτων, δυστοκία στην εισπραξιμότητα των απαιτήσεων και πιο άμεση εξόφληση χρονικά των υποχρεώσεων προς προμηθευτές, δηλαδή ένα κακό επιχειρηματικό σενάριο εισπραξιμότητας.

Τι συμβαίνει όμως όταν αριθμητικά ο εμπορικός κύκλος είναι αρνητικός; Αυτό πρακτικά συνεπάγεται ότι μια επιχείρηση αγοράζει και πουλά τα αποθέματα της πολύ γρήγορα γεγονός που της προσφέρει επάρκεια χρηματικών διαθεσίμων, ενώ ταυτόχρονα καθυστερεί βάσει συμφωνιών την εξόφληση προς προμηθευτές. Όπως γίνεται κατανοητό, σε αυτή την περίπτωση οι προμηθευτές είναι αυτοί που χρηματοδοτούν τη δραστηριότητα της επιχείρησης, καθώς της επιτρέπουν να αγοράζει με μεγάλη χρονική πίστωση τα αποθέματα και να τα πουλά άμεσα στους πελάτες της, εξασφαλίζοντας ένα ικανοποιητικό επίπεδο ρευστότητας, ενώ οι ίδιοι καθυστερούν να λάβουν τα χρήματα τους.

Ο αρνητικός εμπορικός κύκλος συναντάται σε κλάδους κυρίως λιανικής, όπως αυτός των σούπερ μάρκετ, που λόγω του αντικειμένου εργασιών υπάρχει εξαιρετική κίνηση στο εμπόριο των αποθεμάτων και λόγω της λιανικής πώλησης εξασφαλίζεται άμεση είσπραξη μετρητών, με αποτέλεσμα οι προμηθευτές των τροφίμων και ποτών να είναι αυτοί που χρηματοδοτούν μέσω της χρονικής πίστωσης που προσφέρουν όλο το κύκλωμα του κεφαλαίου κίνησης που έχει ανάγκη ο κλάδος. Πρακτικά σημαίνει ότι η επιχείρηση χρησιμοποιεί ικανοποιητικά τα κεφάλαια των τρίτων πιστωτών της ως προς τη χρηματοδότηση των αποθεμάτων της, ενώ παράλληλα εισπράττει αρκετά γρήγορα τις δικές της απαιτήσεις από πελάτες.

Αξίζει να σημειωθεί ότι όσο ο εμπορικός κύκλος είναι πιο μικρός από τον αντίστοιχο του μέσου όρου του κλάδου τόσο μεγαλύτερο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα διαθέτει η επιχείρηση στο χώρο που δραστηριοποιείται τόσο λειτουργικά όσο και εμπορικά με έμφαση κυρίως στο επίπεδο ρευστότητας που επιτυγχάνεται.

*Δημοσιεύθηκε στο τριμηνιαίο περιοδικό του ΙΕΣΟΕΛ Accountancy Greece,
36^ο τεύχος Ιουλίου – Σεπτεμβρίου 2019*