

# Υπολογισμός και Ερμηνεία του Εμπορικού Κύκλου σε μια επιχείρηση

Ο αριθμοδείκτης αυτός μας δείχνει με απλό τρόπο τα χρονικά διαστήματα που χρειάζεται μια επιχείρηση για να πουλήσει τα αγαθά που έχει στις αποθήκες της, να εισπράξει τις απαιτήσεις πελατών από πωλήσεις και τέλος να πληρώσει τους προμηθευτές της για τα αγαθά που αγόρασε από αυτούς. Για να φτάσει κάποιος στον υπολογισμό του εμπορικού κύκλου αρχικά θα χρειαστεί η συγκέντρωση πέντε διαφορετικών μεγεθών από τις οικονομικές καταστάσεις της επιχείρησης. Αφού υπάρχουν τα απαιτούμενα αυτά νούμερα, στην συνέχεια θα υπολογιστούν μια σειρά από αριθμοδείκτες τους οποίους ακολούθως συνδυάζοντας τους θα φτάσουμε στον υπολογισμό του αριθμοδείκτη Εμπορικός Κύκλος ο οποίος μας παρέχει χρήσιμες πληροφορίες για την επιχείρηση.

## Οικονομικά στοιχεία που χρειάζονται για τον υπολογισμό του:

### Πωλήσεις:

Αναφερόμαστε στο σύνολο των πωλήσεων μιας οικονομικής χρήσης (πχ. 01/01/20XX – 31/12/20XX), είναι ο λεγόμενος τζίρος ή αλλιώς κύκλος εργασιών.

### Αποθέματα:

Το αποτέλεσμα της απογραφής που έγινε στο τέλος του έτους ή με απλά λόγια η αξία των αγαθών που υπήρχαν στις αποθήκες 31/12/20XX βράδυ πριν πραγματοποιηθεί κάποια πώληση ή αγορά την νέα χρονιά.

### Απαιτήσεις από πελάτες :

Το σύνολο των οφειλών από πωλήσεις που έγιναν για τις οποίες η επιχείρηση δεν έχει εξοφληθεί ακόμα από τους πελάτες της.

### Υποχρεώσεις σε προμηθευτές:

Το σύνολο των οφειλών σε προμηθευτές που έχει αντίστοιχα η επιχείρηση από τις αγορές που πραγματοποίησε και δεν έχουν εξοφληθεί ακόμα

### Κόστος Πωληθέντων:

Ο όρος αυτός αναφέρεται στο πόσο κόστισαν στην επιχείρηση τα αγαθά που πωλήθηκαν κατά την διάρκεια της οικονομικής χρήσης. Υπολογίζεται με το εξής τύπο:

**Αρχικό απόθεμα αγαθών (Απογραφή έναρξης) + Αγορές αγαθών μέσα στην χρήση – Τελικό απόθεμα αγαθών (Απογραφή λήξης) = Κόστος πωληθέντων**

## Αριθμοδείκτες που χρειάζεται να υπολογίσουμε:

### Κυκλοφοριακή Ταχύτητα Απαιτήσεων:

Μας δίνει εικόνα του πόσο γρήγορα μια επιχείρηση εισπράττει τις απαιτήσεις που έχει από τους πελάτες για τα αγαθά που τους πούλησε ή τις υπηρεσίες που τους παρείχε. Υπολογίζεται από τον εξής τύπο:

**Κυκλοφοριακή ταχύτητα απαιτήσεων = Πωλήσεις / Απαιτήσεις από πελάτες**

Θέλουμε ο αριθμοδείκτης αυτός να έχει όσο το δυνατόν υψηλότερη τιμή καθώς δείχνει ότι η επιχείρηση εισπράττει γρήγορα τις απαιτήσεις της από τους πελάτες. Μια επιχείρηση η οποία πουλά επειδή παρέχει μεγάλες ευκολίες πληρωμής είναι λιγότερο υγιής από μια επιχείρηση με τον ίδιο αριθμό πωλήσεων η οποία όμως εισπράττει κατευθείαν το αντίτιμο των πωλήσεων της ή σε σύντομο χρονικό διάστημα.

### Κυκλοφοριακή Ταχύτητα Αποθεμάτων:

Μας δείχνει πόσες φορές τον χρόνο η επιχείρηση πουλά τα εμπορεύματα που έχει στις αποθήκες της. Υπολογίζεται από τον τύπο:

**Κυκλοφοριακή ταχύτητα αποθεμάτων = Κόστος πωληθέντων / Αποθέματα**

Θέλουμε ο αριθμοδείκτης αυτός να είναι όσο πιο μεγάλος γίνεται, καθώς σημαίνει ότι υπάρχει κινητικότητα στις αποθήκες. Μια επιχείρηση που διατηρεί μεγάλο αριθμό αποθεμάτων, κινδυνεύει με απαξίωση λόγω αλλαγής τάσεων της αγοράς, απαξίωση εξαιτίας τεχνολογικών εξελίξεων ή φθορά μέρους των αποθεμάτων. Επίσης η διατήρηση μεγάλων αποθεμάτων συνεπάγεται και μεγάλο κόστος διαχείρισης τους (αποθήκευτρα, ασφάλιστρα κλπ).

### Κυκλοφοριακή Ταχύτητα Προμηθευτών:

Ο αριθμοδείκτης αυτός είναι αντίστοιχος της κυκλοφοριακής ταχύτητας απαιτήσεων και δείχνει την ταχύτητα με την οποία εξοφλούμε τους προμηθευτές μέσα στην χρονιά. Υπολογίζεται από τον τύπο:

**Κυκλοφοριακή ταχύτητα προμηθευτών =**

**Κόστος πωληθέντων / Υποχρεώσεις προς προμηθευτές**

Όσο πιο μεγάλος είναι ο αριθμοδείκτης, τόσο πιο γρήγορα εξοφλεί τις υποχρεώσεις προς τους προμηθευτές της η επιχείρηση.

## Υπολογισμός Λειτουργικού κύκλου:

Εφόσον υπολογίσουμε τους αριθμοδείκτες μπορούμε να πάμε στο προτελευταίο βήμα για τον υπολογισμό του Εμπορικού Κύκλου, το οποίο είναι ο υπολογισμός τους Λειτουργικού Κύκλου της επιχείρησης ο οποίος μας δείχνει πόσες ημέρες χρειάζεται η επιχείρηση προκειμένου να πουλήσει κάποιο αγαθό που έχει στην αποθήκη της και να εισπράξει το αντίτιμο της πώλησης από τον πελάτη.

Για να το κάνουμε αυτό θα πρέπει να εκφράσουμε τους δύο πρώτους αριθμοδείκτες που βρήκαμε σε ημέρες το οποίο το επιτυγχάνουμε κάνοντας την διαίρεση 365 / αριθμοδείκτης. Ύστερα προσθέσουμε τα δύο αποτελέσματα.

**Λειτουργικός Κύκλος της Επιχείρησης = (365 / Κυκλοφοριακή Ταχύτητα Απαιτήσεων) + (365 / Κυκλοφοριακή Ταχύτητα Αποθεμάτων)**

## Υπολογισμός Εμπορικού κύκλου:

Έχοντας συγκεντρώσει όλα τα δεδομένα πλέον, το μόνο που μένει είναι να εκφράσουμε την Κυκλοφοριακή ταχύτητα προμηθευτών σε ημέρες και να αφαιρέσουμε το αποτέλεσμα που βρήκαμε από τον Λειτουργικό κύκλο ώστε να βρούμε τον Εμπορικό κύκλο

**Εμπορικός Κύκλος Επιχείρησης = Λειτουργικός Κύκλος Επιχείρησης – (365 /Κυκλοφοριακή Ταχύτητα Προμηθευτών)**

## Ανάλυση του αποτελέσματος:

### Θετικός Εμπορικός Κύκλος:

Μας δείχνει ότι η εταιρεία πληρώνει τις οφειλές της για τα εμπορεύματα που αγοράζει πιο γρήγορα από ότι της παίρνει να τα πουλήσει και να εισπράξει το αντίτιμο της πώλησης από τους πελάτες της.

Για να αντεπεξέλθει σε αυτό θα πρέπει να έχει στην διάθεση της μεγάλα κεφάλαια κίνησης ώστε να μπορεί να καλύψει τις υποχρεώσεις της και να αγοράσει καινούργια εμπορεύματα όταν τα υπάρχοντα θα φύγουν από τις αποθήκες της λόγω πώλησης.

### Αρνητικός Εμπορικός Κύκλος:

Θέλουμε να έχει αρνητική τιμή ο Εμπορικός Κύκλος καθώς σημαίνει ότι η επιχείρηση εισπράττει πιο γρήγορα από ότι πληρώνει.

Υπάρχουν δύο περιπτώσεις όπου συμβαίνει αυτό:

Η πρώτη είναι ότι η επιχείρηση εισπράττει πολύ γρήγορα τις απαιτήσεις της από τους πελάτες (πχ λιανικές πωλήσεις σχετικά μικρής αξίας αγαθών όπου οι συναλλαγές πραγματοποιούνται ως επί το πλείστον με αντικαταβολή).

Η δεύτερη περίπτωση όπου ο εμπορικός κύκλος βγαίνει αρνητικός είναι όταν παρέχεται στην επιχείρηση από τους προμηθευτές της η δυνατότητα να τους πληρώνει αρκετό καιρό μετά την αγορά των εμπορευμάτων. Είναι σαν οι προμηθευτές να χρηματοδοτούν την λειτουργία της επιχείρησης και αποτελεί μια ευνοϊκή συγκυρία καθώς μπορεί να λειτουργήσει χωρίς να χρειάζεται μεγάλα κεφάλαια κίνησης, στην επιχειρηματική αργκό πολλές φορές αυτό εκφράζεται με την φράση "πήρα τα εμπορεύματα αέρα".

Φυσικά σε ομοειδής επιχειρήσεις η επιχείρηση με τον χαμηλότερο εμπορικό κύκλο από τους ανταγωνιστές της διαθέτει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, καθώς επιτυγχάνει καλύτερη προώθηση των αγαθών που εμπορεύεται και εισπράττει πιο εύκολα τις απαιτήσεις της από τους πελάτες, τα οποία θα την οδηγήσουν σε μεγαλύτερη ρευστότητα.

### Περαιτέρω ανάλυση :

Ο εμπορικός κύκλος μπορεί να συνδυαστεί με τους αριθμοδείκτες ρευστότητας οι οποίοι δίνουν πληροφορίες σχετικά με δυναμική που έχει μια επιχείρηση να ανταποκρίνεται στις βραχυχρόνιες οικονομικές της υποχρεώσεις, δηλαδή της υποχρεώσεις που θα πρέπει να πληρωθούν μέσα στο ερχόμενο έτος.