**Pranešimas žiniasklaidai Vilnius, 2020-10-28**

**Patarimai, kaip padidinti įmonės apyvartinį kapitalą**

**Kaip vadinamas kiekvienam verslui svarbus finansų rodiklis, neretai įvardijamas įmonės „kraujotakos“ sistema? Ko gero, daugeliui verslininkų nebus sudėtinga atsakyti, kad tai – apyvartinis kapitalas. Tačiau kalbai pasisukus apie tai, kaip jį tinkamai valdyti, galima išgirsti nebūtinai teisingų idėjų. Jauno ir smulkaus verslo savininkams dažnai pritrūksta patirties valdant lėšų srautus. Alternatyvaus finansavimo bendrovės „Factris“ Rizikos skyriaus vadovas Lietuvoje Edmundas Volskis pateikia keletą patarimų, kurie padės generuoti stabilius finansinius srautus ir nepatirti apyvartinių lėšų stokos.**

Paprastais žodžiais tariant, apyvartiniu kapitalu laikomi įmonės pinigai, likę padengus einamąsias išlaidas. Šie pinigai gali būti naudojami kasdienėms veiklos operacijoms, verslo augimui finansuoti ir investicijoms.

Mokėti tinkamai valdyti apyvartinį kapitalą neišvengiama ir svarbu dėl kelių priežasčių: norint sėkmingai plėsti įmonės veiklą ir pasiekti aukštesnį pelningumą, užtikrinti sklandų bendradarbiavimo procesą su tiekėjais, kreditoriais bei darbuotojais, gerinti verslo reputaciją. Tai itin aktualu augančiam arba jaunam verslui, kuriam tradicinių finansuotojų, bankų, reikalavimai gali būti sunkiau įkandami arba apskritai neįgyvendinami. Tad nuo ko pradėti?

**Dabartinės situacijos įvertinimas**

Pirmas žingsnis – esamos būklės įvertinimas. Norint nustatyti dabartinį įmonės apyvartinio kapitalo rodiklį reikia apskaičiuoti skirtumą tarp trumpalaikio turto ir trumpalaikių įsipareigojimų.

„Gautas skirtumas turi būti optimalus, t. y. nei per didelis, nei per mažas. Dažnai manoma, kad kuo didesnis teigiamas apyvartinis kapitalas – tuo geriau. Tačiau pamirštama, jog labai didelis rodiklis gali signalizuoti apie neefektyviai valdomą trumpalaikį turtą, pavyzdžiui, per didelį atsargų lygį, per ilgus taikomus atidėjimus savo užsakovams. Neigiamas apyvartinis kapitalas rodo, jog įmonei trūksta lėšų sklandžiai veiklai užtikrinti“, – atkreipia dėmesį E. Volskis.

**Tinkamas finansų valdymas**

Šiame etape pravartu paskirti atsakingus asmenis arba organizuoti vidaus audito skyrių, kurie nuolat stebės įmonės veiklą ir teiks ataskaitas, reikalingas valdymo sprendimams bei jų korekcijoms priimti.

Pirmiausia, visos įmonės patiriamos išlaidos turi būti nuolat vertinamos ir peržiūrimos. Nuolatinė išlaidų analizė leis operatyviai atsisakyti nebūtiniausių išlaidų tam tikru laikotarpiu, o tai lems apyvartinio kapitalo didėjimą. „Pastarasis žingsnis itin reikšmingas šiuo, vis dar sunkiai prognozuojamu metu. Ekonomikos nuosmukio laikotarpiu būtina peržiūrėti įmonės kaštų struktūrą, susilaikyti nuo ne pirmo būtinumo investicijų, atsisakyti papildomų paslaugų ar prekių pirkimo. Pavyzdžiui, dėl karantino bei tebesitęsiančios pandemijos dažnai atsisakoma išlaidų perteklinėms biuro reikmėms, įmonės renginiams. Visos šios lėšos nukreipiamos būtinosioms išlaidoms kompensuoti“, – komentuoja E. Volskis.

Prekybos įmonių kainų politika taip pat turi būti reguliariai peržiūrima. Kainos turi būti priimtinos ne tik vartotojams, bet ir nešti pelną.

**Veiksmų planas**

Jame turi aiškiai atsispindėti, kaip ir kas bus daroma įmonės veiklai tobulinti. Tam tikslui būtina turėti išmatuojamą veiksmų planą su konkrečiais rezultatais, kurie turi būti pasiekti per aiškiai apibrėžtą laiką.

„Rengiant veiklos plėtros planus ir ateinančių metų arba ketvirčio biudžetus, išsikelkite tikslus, apibrėžiančius laisvų lėšų lygį, kurį norite pasiekti per tam tikrą laikotarpį. Aiškūs rodiklio tikslai įpareigos įdėmiau sekti pinigų srautus“, – pataria specialistas.

Anot jo, pagrindinės veiklos, kurioms turi būti parengti planai, siekiant padidinti apyvartinį kapitalą, yra šios:

**Sąskaitų apmokėjimo sistemos priežiūra**

Užsibrėžkite sutrumpinti apmokėjimų gavimo terminus. Tai galima pasiekti taikant įvairias priemones: nuolaidas, sukuriant reguliarių priminimų apmokėti sąskaitas sistemą, pasinaudojant sąskaitų finansavimo paslauga.

**Atsiskaitymas ir pinigų surinkimas**

Padarykite atsiskaitymo procesą klientams kiek įmanoma paprastesnį. Leiskite už prekes atsiskaityti įvairiais būdais, įskaitant kreditines korteles, tarptautines atsiskaitymo sistemas.

Pasitikrinkite, ar kas nors iš jūsų tiekėjų gali suteikti lankstesnius atsiskaitymo terminus.

Stenkitės išdėlioti mokėjimus per laikotarpį, o ne atsiskaityti su visais vienu metu. Pirmiausia, susiplanuokite apmokėti svarbiausius fiksuotus įsipareigojimus: darbo užmokestį, mokesčius.

**Skolų valdymas**

Uždelstos apmokėti skolos dažnai tampa įmonių, ypač su apyvartinio kapitalo trūkumu, problema. Nuspręskite iš anksto, kaip tvarkysitės su pradelstais mokėjimais. Pasitvirtinkite pradelstų skolų valdymo politiką ir vadovaukitės ja bei iš karto numatykite, ko imsitės, jei klientas dels sumokėti per atitinkamą dienų skaičių.

„Reikia nepamiršti, kad kiekvienas verslas, suteikdamas apmokėjimo atidėjimą už parduotas prekes ar paslaugas, susiduria su kredito rizika. Suteikiant apmokėjimo atidėjimą būtina įvertinti užsakovo neatsiskaitymo galimybę – pasidomėti užsakovo finansine būkle, pabendrauti su rinkos dalyviais, įvertinti vadovo reputaciją, perskaityti viešus atsiliepimus, taikyti kredito limitų sistemą. Norint visiškai eliminuoti užsakovo neatsiskaitymo riziką būtina drausti savo gautinas sumas draudimo bendrovėse“, – rekomenduoja E. Volskis.

**Atsargų valdymas**

Stebėkite likučius sandėlyje ir venkite užsipirkti didelius kiekius bei juos sandėliuoti, jei dar neturite klientų, kurie juos pirks.

Per didelis atsargų lygis gali lemti nuostolius atsargų paklausai mažėjant, keičiantis rinkos poreikiams arba tiesiog atsargoms senstant. Pagelbėti valdyti atsargas gali atsargų valdymo sistemos, kurios padeda palaikyti optimalų atsargų lygį, atlikti inventorizacijos procesą.

„Norint išlaikyti geros įmonės įvaizdį kreditorių akyse būtina nelikvidžias atsargas nurašyti arba parduoti su didesne nuolaida laikinai patiriant veiklos nuostolių. Kreditoriai vertina pinigų srautą iš pagrindinės veiklos, todėl matydami realią įmonės finansinę būklę gali priimti geresnius sprendimus, atliepiančius jūsų verslo poreikius“, – atkreipia dėmesį „Factris“ Rizikos skyriaus vadovas Lietuvoje.

**Gamybos ir tiekimo grandinės supaprastinimas**

Reguliariai tobulinkite gamybos procesą, ieškokite būdų supaprastinti prekių pristatymą klientams – tai leis sutaupyti papildomų lėšų.

**Veiklos tobulinimas ir gerais, ir blogesniais laikais**

Verslas negali stovėti vietoje. Parengti planai, teikiamos ataskaitos turi būti reguliariai peržiūrimi ir ieškoma naujų veiklos gerinimo galimybių. Net ir maži teigiami pokyčiai atitinkamose įmonės veiklos srityse lems apyvartinio kapitalo didėjimą bei užtikrins ilgalaikę verslo sėkmę.

„Apyvartinis kapitalas ir jo elementai turi būti valdomi ir gerais, ir blogais laikais. Tačiau verta prisiminti, kad ekonominio nuosmukio metu dar didesnę reikšmę įgauna skaidrumas ir komunikacija. Būtina bendrauti su kreditoriais, kredito draudimo bendrovėmis, laiku indikuoti, jei verslas turi problemų, derėtis dėl apmokėjimų atidėjimų. Atsiminkite, jog kreditorius neturi intereso sužlugdyti verslo, tačiau savo konsultacijomis ir idėjomis gali padėti priimti esminius sprendimus, leidžiančius išlaikyti verslo gyvybingumą. Taip pat reikia nepamiršti ir savo tiekėjų, pirkėjų, juos aplankyti, pristatyti įmonės esamą būklę, veiklos perspektyvas, galimas bendradarbiavimo problemas ir galimybes“, – pataria pašnekovas.

Jis priduria, kad net ir ekonominio pakilimo laikotarpiu verta pasirūpinti išoriniu finansavimu nenumatytiems atvejams finansuoti. Atsižvelgiant į įmonės poreikį ir veiklos principus gali būti pasirinkti šie apyvartinio kapitalo finansavimo produktai: faktoringas, paskola apyvartinėms lėšoms, kredito linija, overdraftas.

*Daugiau informacijos:*

*Oksana Arbačiauskaitė*

*UAB „Factris LT1“ marketingo specialistė*

*oksana.arbaciauskaite@factris.com*