

Modul 2: GESTIUNEA FINANCIARĂ A AFACERII

Subiectele modului:

1. Planificare financiară: cheltuieli, venituri, cash flow, costuri, prag de rentabilitate;
2. Planificare fiscală a afacerii (impozite și taxe)
3. Bugetul – instrument de planificare și control:
4. Rapoarte financiare. Analiza rapoartelor financiare;
5. Indicatori de performanță (profitabilitate, lichiditate, evaluare investiții și finanțare).
6. Relația antreprenor – bancă: servicii de plată; produse de finanțare; produse investiționale.

1. Planificare financiară: cheltuieli, venituri, cash flow, costuri, prag de rentabilitate

Planificarea este o activitate strict managerială. Absolut toți managerii realizează planificări, indiferent de nivelul la care sunt plasați.

Necesitatea planificării este impusă de:

- complexitatea organizațiilor economice;
- dinamismul și incertitudinea mediului economic.

Scopul planificării constă în stabilirea:

- obiectivelor;
- acțiunilor;
- resurselor;
- termenelor.

Clasificarea planificării:

a) Clasificarea planificării, în funcție de timp

Planificarea pe termen lung. Planurile pe termen lung sunt cele care acoperă aspecte competitive, tehnologice și strategice complexe ale conducerii unei organizații și care implică și alocarea resurselor. Planificarea pe termen lung cuprinde cercetarea și dezvoltarea, expansiunea de capital, dezvoltarea organizațională și managerială și satisfacerea cerințelor financiare ale organizației.

Planificarea pe termen mediu. Planurile pe termen mediu sunt concepute de obicei pe unul până la trei ani. În timp ce planurile pe termen lung servesc drept îndrumare generale derivate din procesul planificării strategice, planurile pe termen mediu sunt de obicei mai detaliate și au mai multă relevanță pentru managerii de pe nivel mediu și inferior.

Planificarea pe termen scurt. Planurile pe termen scurt, la fel ca și cele pe termen mediu, derivă din cele pe termen lung. Au un orizont temporal de cel mult un an și au un impact mai mare asupra activității zilnice a managerilor decât planurile pe termen mediu sau lung. Includ anumite planuri de atingere a obiectivelor financiare (bugetul), inventar, publicitate, instruirea angajaților.

b)Clasificarea planificării, în funcție de domeniu

Planurile strategice. Acestea influențează întreaga organizație, sunt elaborate de obicei de managerii de pe nivele ierarhice superioare și sunt prin definiție pe termen lung. Planurile strategice descriu misiunea și scopul organizației și decid care trebuie să fie obiectivele organizaționale.

Planurile operaționale. În timp ce planurile strategice stabilesc cadrul general al planificării în organizație, planurile operaționale acoperă un domeniu mai restrâns, fiind orientate spre activitățile zilnice sau lunare ce trebuie efectuate pentru îndeplinirea planurilor strategice și atingerea obiectivelor strategice. Planurile operaționale sunt numite uneori planuri tactice și au în general drept obiect alocarea de resurse și programarea activităților.

Firmele utilizează în general următoarele planuri operaționale:

- *Planuri de marketing*, orientate spre vânzarea și distribuirea produselor sau serviciilor companiei.
- *Planuri de producție și aprovizionare*, orientate spre facilitățile, aspectul, metodele și echipamentele de care este nevoie pentru ca produsul destinat vânzării să fie realizat.
- *Planuri financiare*, orientate spre gestionarea fondurilor de care o firmă dispune și spre obținerea de fonduri necesare implementării planurilor strategice.
- *Planuri de personal*, orientate spre recrutarea, selecția, integrarea și instruirea resurselor umane de care are nevoie organizația.

Planurile operaționale implică mai mult decât altele coordonarea și controlul fluxurilor de resurse interne.

Planurile de unică folosință sunt create pentru a rezolva o problemă care este puțin probabil ca va mai apărea în viitor și pot fi programe, proiecte sau bugete.

- **Programele.** Un program reprezintă un plan de unică folosință creat pentru activități care includ diferite funcții și interacțiuni.
- **Proiectele.** Un proiect reprezintă un plan de unică folosință mai punctual din punctul de vedere al orientării decât un program, dar mai complex. Fiecare proiect reprezintă responsabilitatea unor indivizi desemnați, cărora li se pun la dispoziție resursele necesare (sub forma unui buget) și data încheierii.

Bugetele. Cele mai multe programe și proiecte se dezvoltă și sunt controlate pe baza unui buget, care reprezintă un plan de alocare a unor resurse financiare unor unități sau activități organizaționale. Bugetele înregistrează intrările și ieșirile și furnizează ținte în scopul controlării activităților și/sau unităților.

Planurile permanente sunt create pentru conducerea unor activități care apar în mod regulat. Datorită faptului că situații similare sunt rezolvate într-un mod predeterminat, managerii economisesc timp și energie în procesul de luare a deciziilor.

Principalele tipuri de planuri permanente sunt politicile, procedurile de operare standard și regulile.

Politicile reprezintă orientări generale ale procesului de luare de decizii; ele stabilesc limitele între care sunt luate decizii și decurg de obicei din obiectivele și strategiile organizaționale. Politicile sunt de obicei definite de managerii de pe nivele ierarhice superioare.

Procedurile standard reprezintă forme de planuri permanente. O procedură descrie în mod exact acțiunile ce trebuie întreprinse în situații specifice și reprezintă modul în care politicile sunt implementate în mod frecvent. Procedurile standard reprezintă instrucțiuni detaliate menite să îl orienteze pe angajatul care trebuie să îndeplinească o sarcină și să asigure abordarea coerentă în cadrul organizației a situațiilor recurente.

Regulile. O regulă reprezintă o formă de plan permanent și nu este menită să orienteze luarea unei decizii, ci să substituie această acțiune. Regulile orientează acțiunile angajaților care trebuie să îndeplinească anumite sarcini, și singura lor alegere este între a aplica sau nu regulile respective.

Piramida planificării. Planificarea este considerată de mulți drept baza managementului. Pentru a fi eficientă, trebuie să fie realizată la toate nivelele manageriale, chiar dacă tipurile de planificare diferă de la un nivel la altul.

Managerii de vârf se implică în planificarea strategică (procesul de stabilire a obiectivelor pe termen lung ale organizației și determinarea modalităților de atingere a acestora).

Managerii de pe nivele ierarhice medii determină obiectivele unității sau ale grupului prin planificarea pe termen mediu (procesul de determinare a activităților ce pot fi îndeplinite de unități individuale în limitele resurselor alocate).

Managerii de pe nivelele ierarhice inferioare se ocupă cu planificarea operațională (concentrată pe activitățile zilnice sau lunare de care este nevoie pentru executarea planurilor strategice și operaționale). Fiecare nivel de planificare este important și nu poate exista decât în corelație cu celelalte.

Tipuri de planificare

Planificarea de sus în jos intervine atunci când managerii de pe nivele ierarhice superioare sunt responsabili pentru planificarea la toate nivelele organizației. Datorită schimbărilor rapide suferite de condițiile strategice și de operare, managerilor de vârf le este tot mai greu să țină pasul. Astfel, chiar politicile care par a fi cele mai reușite pot eșua, datorită faptului că managerii de vârf care le elaborează nu reușesc să țină cont de oamenii și/sau unitățile de la baza organizației.

Pentru a evita aceste probleme, experții recomandă implementarea unui proces de **planificare de jos în sus**. În această viziune, managerii din vârful organizației exprimă ideile de care sunt interesați, iar planurile sunt întocmite de managerii de pe nivele mai joase, care sunt mai aproape de problemele operaționale.

Cheltuielile

Cheltuielile - diminuări ale beneficiilor economice înregistrate în perioada de gestiune sub formă de ieșiri sau reduceri ale valorii activelor sau de creșteri ale datoriilor care contribuie la diminuări ale capitalului propriu, altele decât cele rezultate din distribuirea acestuia proprietarilor;

Componenta cheltuielilor

- ***Cheltuieli ale activității operaționale*** – cheltuieli determinate de procesul desfășurării activității operaționale a entității.
- ***Cheltuieli ale altor activități*** – cheltuieli condiționate de desfășurarea altor activități (de exemplu, de ieșirea și deprecierea activelor imobilizate, de tranzacțiile financiare, de evenimentele excepționale).
- ***Cheltuieli privind impozitul pe venit*** – suma totală a cheltuielilor privind impozitul pe venit luate în calcul la determinarea profitului net (pierderii nete) al (a) perioadei de gestiune.

Cheltuielile activității operaționale - sînt generate de fabricarea și comercializarea produselor, prestarea serviciilor, executarea lucrărilor, achiziționarea și comercializarea mărfurilor, executarea contractelor de construcție, transmiterea în folosință temporară a activelor proprii în baza contractelor de leasing etc.

Cheltuielile activității operaționale includ:

- 1) costul vânzărilor;
- 2) cheltuielile de distribuire;
- 3) cheltuielile administrative;
- 4) alte cheltuieli din activitatea operațională.

Costul vânzărilor cuprinde:

- 1) valoarea contabilă (costul efectiv) a (al) mărfurilor și produselor vîndute și/sau transmise în schimbul altor active, care se determină în funcție de metoda de evaluare curentă a stocurilor (costului mediu ponderat, FIFO, identificării) aplicată de către entitate în conformitate cu SNC „Stocuri”;
- 2) costul serviciilor (lucrărilor) prestate (executate) terților în cadrul activității operaționale;
- 3) alte cheltuieli corelate cu veniturile din vânzări (de exemplu, costurile activității operaționale a entităților de microfinanțare, de investiții).

Cheltuielile de distribuire - reprezintă cheltuieli aferente promovării și comercializării produselor/mărfurilor și serviciilor; pot fi suportate pînă la comercializarea produselor/mărfurilor (de exemplu, cheltuielile de publicitate), în procesul comercializării acestora (de exemplu, salariile personalului antrenat în procesul de comercializare) sau după comercializarea lor (de exemplu, cheltuielile pentru reparația mărfurilor în perioada de garanție).

Componenta cheltuielilor de distribuire:

- Cheltuieli cu personalul implicat în procesul de ambalare, marcare, etichetare, certificare, păstrare și comercializare a produselor/mărfurilor și prestare a serviciilor, precum și cu personalul serviciului vânzări și marketing.
- Costul materialelor utilizate în procesul de comercializare a produselor/mărfurilor (ambalare, etichetare, păstrare, deservire etc.).

- Cheltuieli de depozitare și pregătire a produselor/mărfurilor pentru comercializare.
- Cheltuieli de transportare și expediere a produselor/mărfurilor de la depozitul entității pînă la locul de predare cumpărătorului sau pînă la stația de expediere (aeroport, debarcader) cu condiția că aceste cheltuieli le suportă vânzătorul.
- Cheltuieli legate de exportul produselor/mărfurilor (drepturile de export, serviciile brokerului vamal, serviciile terminalului vamal etc.).
- Cheltuieli aferente serviciilor de marketing primite.

Cheltuielile administrative - reprezintă cheltuielile aferente organizării, deservirii și gestionării entității în ansamblu.

Componența cheltuielilor administrative:

- Cheltuieli cu personalul administrativ.
- Amortizarea, întreținerea și reparația (cu excepția costurilor capitalizate aferente reparației) imobilizărilor necorporale și corporale, obiectelor de mică valoare și scurtă durată cu destinație administrativă.
- Plăți pentru leasingul operațional al imobilizărilor corporale utilizate în scopuri administrative.
- Cheltuieli privind rechizitele de birou, formularele documentelor primare și rapoartelor.
- Cheltuieli pentru paza obiectelor administrative și asigurarea securității antiincendiară a acestora.
- Cheltuieli privind delegarea personalului administrativ.
- Cheltuieli de protocol (reprezentanță), etc .

Alte cheltuieli ale activității operaționale- includ cheltuielile legate de desfășurarea activității operaționale a entității, dar care nu pot fi atribuite la costul vânzărilor, cheltuielile de distribuire sau cheltuielile administrative.

Componența altor cheltuieli ale activității operaționale:

- Valoarea contabilă a activelor circulante vândute și transmise în schimbul altor active, cu excepția costului produselor/mărfurilor vândute.
- Costurile îndatorării, inclusiv:
 - comisioanele legate de contractarea creditelor bancare și împrumuturilor;
 - cheltuielile altor activități legate de atragerea surselor împrumutate.
- Valoarea contabilă a lipsurilor și pierderile din deteriorarea activelor constatate la inventarierea și recepția acestora, cu excepția deteriorărilor recunoscute de vânzător.
- Costul produselor constatate ca rebut definitiv și cheltuielile legate de remedierea produselor rebutate parțial.
- Pierderi cauzate de întreruperile în activitățile de bază.

Cheltuielile altor activități- cheltuielile cu activele imobilizate, care reprezintă cheltuielile aferente ieșirii, cu excepția lipsurilor și deteriorărilor constatate la inventariere;

- ❑ cheltuielile financiare, care includ cheltuielile (pierderile) rezultate din operațiunile financiare ale entității;
- ❑ cheltuielile excepționale, condiționate de evenimente atipice, care nu se manifestă permanent sau cu regularitate (calamități naturale, perturbări politice, modificări ale legislației etc.).

Cheltuieli cu active imobilizate:

- 1) valoarea contabilă a activelor imobilizate ieșite (vândute, transmise în schimbul altor active), cu excepția lipsurilor constatate la inventariere, și transmise terților ca depunere în capitalul social, predate în leasing financiar;
- 2) partea neamortizată a valorii amortizabile a imobilizărilor necorporale și corporale casate înainte de expirarea duratei de viață utilă;
- 3) pierderi rezultate din casarea imobilizărilor corporale în cazul când valoarea bunurilor obținute în urma casării este mai mică decât valoarea reziduală a acestora;
- 4) costuri efective legate de ieșirea activelor imobilizate (valoarea materialelor și OMVSD utilizate, costul serviciilor prestate de către alte entități sau de subdiviziunile auxiliare ale entității, cheltuielile cu personalul implicat etc.);etc.

Cheltuieli financiare:

- 1) cheltuieli privind redevențele;
- 2) cheltuieli aferente emisiunii acțiunilor proprii și efectuării operațiunilor cu acestea;
- 3) valoarea contabilă a activelor imobilizate și circulante transmise cu titlu gratuit;
- 4) cheltuieli privind dobânzile;
- 5) cheltuieli aferente ajustărilor de valoare privind investițiile financiare pe termen lung și curente;
- 6) cheltuieli aferente ieșirii investițiilor financiare;
- 7) cheltuieli aferente diferențelor de curs valutar și de sumă;
- 8) alte cheltuieli financiare.

Cheltuieli excepționale:

1. valoarea contabilă a activelor imobilizate și circulante ieșite (distruse, casate, expropriate etc.) ca rezultat al accidentelor, incendiilor, calamităților naturale și altor evenimente excepționale;
2. valoarea prejudiciilor (defectelor) din deteriorările bunurilor în urma accidentelor, incendiilor, calamităților naturale și altor evenimente excepționale;
3. cheltuieli legate de prevenirea și/sau lichidarea consecințelor evenimentelor excepționale;
4. salariile angajaților,

5. contribuțiile de asigurări sociale de stat obligatorii și primele de asigurare obligatorie de asistență medicală,etc.

Veniturile

Veniturile reprezintă:

- *creșteri ale beneficiilor economice înregistrate în cursul perioadei de gestiune, sub forma intrărilor de active sau majorării valorii acestora, sau a diminuării datoriilor care au drept rezultat creșteri ale capitalului propriu, cu excepția creșterilor legate de contribuțiile proprietarilor.*
- *cuprind beneficiile economice primite sau de primit de către entitate în nume propriu.*

Componența veniturilor

- **Venituri din prestarea serviciilor** - venituri din executarea de către entitate a unor lucrări pe parcursul unei anumite perioade de timp (de exemplu, venituri din serviciile de transport, reparație, intermediere, consultanță, instruire, agrement-sport, instalare a utilajului, telefonie, internet, turism).
- **Venituri din vânzarea produselor și mărfurilor** - venituri din comercializarea bunurilor produse de entitate sau cumpărate pentru a fi revândute, inclusiv terenurile și alte imobilizări deținute în scopuri revânzării.
- **Venituri sub formă de dobânzi** - venituri din utilizarea numerarului sau a echivalentelor acestuia, precum și din deținerea obligațiunilor și a altor sume datorate entității.
- **Venituri sub formă de redevențe** - (royalty) venituri din utilizarea imobilizărilor necorporale ale entității cum ar fi brevetele, mărcile, drepturile de autor (copyright) și software-ul pentru computere etc.
- **Venituri sub formă de dividende** - venituri din cotele deținute în capitalul social al altor entități.

Veniturile se clasifică pe tipuri de activități:

- *Venituri din activitatea operațională*
- *Venituri din activitatea neoperațională*

Veniturile din activitatea operațională cuprind sumele rezultate din activitatea de bază a întreprinderii și anume:

- *veniturile din vânzări – încasările din vânzarea produselor, mărfurilor, prestarea serviciilor, operațiile de barter, contractele de construcție;*
- *alte venituri operaționale*

Venitul din vânzări sau prestarea serviciilor

Acest indicator este cea mai importantă sursă implicată în formarea propriilor resurse financiare ale oricărei întreprinderi. Ele reprezintă una dintre determinările esențiale ale vieții financiare și economice a întreprinderii.

Venitul din vânzări sau prestarea serviciilor - se planifică în funcție de:

- nivelul cererii,
- particularitățile pieței de desfacere,
- categoriile de clienți (copii, femei, bărbați);
- variația cererii în timp (în dependentă de zilele de sărbători, început de an școlar, baluri de absolvire etc.)

La planificarea veniturilor din vânzări se folosește următoarea formulă:

$\text{Volumul vânzărilor} = \text{Cantitatea unităților de produse} * \text{Prețul unitar de vânzare(pl)}$

Alte venituri operaționale- sumele primite sau de primit din ieșirea (vânzarea, schimbul) activelor curente, cu excepția produselor finite și mărfurilor,

- *arenda curentă,*
- *precum și sub formă de amenzi, penalități, despăgubiri,*
- *recuperări de daune material,*
- *rezultate de modificări ale metodelor de evaluare a activelor curente.*

Din veniturile din activitatea neoperațională fac parte sumele primite sau de primit din alte feluri de activități ale întreprinderii:

- veniturile din activitatea de investiții;*
- veniturile din activitatea financiară;*
- venituri excepționale.*

Veniturile din activitatea de investiții în a căror componență intră sumele rezultate din:

- ieșirea și reevaluarea activelor pe termen lung ale întreprinderii, sumele încasate din*
- vânzarea activelor nemateriale, terenurilor, mijloacelor fixe, dividendele calculate,*
- dobânzile, sumele diferențelor din reevaluarea activelor pe termen lung ieșite, veniturile din*
- operațiunile cu părțile legate;*

Veniturile din activitatea financiară care cuprind:

- sumele rezultate din transmiterea în folosința altor persoane juridice și fizice, pe un termen mai mare de un an, a activelor nemateriale și materiale pe termen lung,*
- valoarea activelor intrate cu titlu gratuit,*
- venituri sub formă de diferențe de curs valutar,*
- subvenții de stat, prime, premii și sume sponsorizate,*
- sume conform contractelor de neinclușdere în concurență etc.;*

Venituri excepționale- la care se referă sumele primite de la organele de stat, companiile de asigurări, persoanele juridice și fizice sub formă de recuperare a pierderilor din calamități, perturbări politice și alte evenimente excepționale.

Fluxurile de numerar

Fluxurile de numerar- sunt intrările sau ieșirile de numerar și echivalente ale acestuia.

Metode de determinare a fluxurilor de numerar

Fluxurile de numerar sunt intrările sau ieșirile de numerar și echivalente ale acestuia.

Fluxul de numerar poate fi calculat pornind de la disponibilitățile de la începutul perioadei de referință (lună, trimestru, an), la care se adaugă încasările și se deduc plățile din acea perioadă.

O întreprindere poate calcula fluxurile de numerar prin două metode:

- **metoda directă,**
- **metoda indirectă.**

Clasificarea fluxurilor de numerar:

- Fluxuri de numerar din activitățile operaționale
- Fluxuri de numerar din activitățile de investiții
- Fluxuri de numerar din activitățile de finanțare.

Costuri

Pentru bugetarea și controlul costurilor este important să înțelegem clasificarea acestora în 3 categorii majore:

- costuri fixe și costuri variabile,
- costuri directe și indirecte,
- costurile aferente produselor și costuri aferente perioadei.

1. Costuri fixe și costuri variabile

Această categorie este importantă pentru a înțelege evoluția costurilor în raport cu volumul activității și cum putem optimiza costurile în funcție de volumul producției.

Anumite costuri variază direct proporțional cu volumul de activitate. Aceste costuri sunt denumite **costuri variabile**.

În acest caz **costul variabil unitar** care se calculează ca și raport între costurile totale variabile și cantitatea produsă rămâne constant indiferent de volumul producției.

Exemple de costuri variabile:

- costuri cu materia primă, materiale aferente produsului finit,
- costul cu forța de muncă necesară procesului de producție,
- costul cu numărul de ore lucrate de un consultant pentru prestarea unui serviciu.

Costuri fixe

Alte costuri rămân constante chiar dacă volumul de activitate crește sau scade. Aceste costuri sunt denumite **costuri fixe**. În acest caz costul unitar fix = costuri fixe totale/cantitatea produsă descrește pe măsura ce volumul de activitate crește.

Exemple de costuri fixe:

- chiria unei clădiri
- salariul unui manager/supervisor de producție
- cheltuieli cu publicitatea.

2. Costuri directe și indirecte

Această clasificare este importantă în contextul calculării costului de producție și a costului per unitate de produs.

- **Costurile directe** sunt acele costuri care pot fi identificate și atribuite distinct pe bunuri produse sau servicii prestate. Exemple: costul cu materia primă necesară în procesul de producție, costul cu forța de muncă directă: muncitorii dintr-o secție de producție.
- **Costurile indirecte** sunt acele costuri care nu pot fi direct atribuite producerii unui bun sau prestării unui serviciu și de aceea trebuie folosită o metodă de alocare a acestor costuri per unitate de produs.

2. Costuri directe și indirecte

Această clasificare este importantă în contextul calculării costului de producție și a costului per unitate de produs.

- **Costurile directe** sunt acele costuri care pot fi identificate și atribuite distinct pe bunuri produse sau servicii prestate. Exemple: costul cu materia primă necesară în procesul de producție, costul cu forța de muncă directă: muncitorii dintr-o secție de producție.
- **Costurile indirecte** sunt acele costuri care nu pot fi direct atribuite producerii unui bun sau prestării unui serviciu și de aceea trebuie folosită o metodă de alocare a acestor costuri per unitate de produs.

3. Costurile aferente produselor și costuri aferente perioadei

- **Costurile aferente produselor** sunt acele costuri care aparțin bunurilor /serviciilor produse în scopul comercializării și vor fi înglobate în costul produsului (respectiv în valoarea produselor ce se regăsesc în categoria “stocuri” din bilanț) și vor rămâne acolo atâta timp cât produsele nu sunt definitivate (producție în curs) sau sunt finalizate ca produse finite dar nu s-au vândut încă.
- **Costurile perioadei:** sunt costuri care se includ ca și cheltuieli ale perioadei în situația de profit și pierderi versus costurile aferente produselor ce apar în stocuri în bilanț.

Exemple de astfel de costuri: publicitate, asigurări, chirie depozit, cheltuieli general administrative.

Managementul costurilor include următoarele procese:

- Planificarea resurselor
- Estimarea costurilor
- Bugetarea costurilor
- Controlul costurilor.

Prag de rentabilitate

Pragul de rentabilitate, cum mai este numit, Breakeven, reprezintă o modalitate de evaluare a riscului în raport cu fluctuațiile mediului ambiant. Numit și punct critic sau punct de echilibru, reprezintă acel volum al producției la care costurile totale sunt egale cu încasările din vânzarea producției, iar rezultatul este egal cu zero. Activitatea economică devine rentabilă după ce rezultatul ei depășește pragul de rentabilitate. Până la acest nivel al producției unitatea înregistrează pierderi.

Determinarea pragului de rentabilitate ar trebui să reprezinte o obligativitate pentru oamenii de afaceri aflați la început de drum, dar și pentru cei cu experiență în domeniu, care doresc să scoată un produs nou pe piață sau să ia anumite măsuri economice pentru creșterea profitabilității. Prin calcularea exactă a pragului de rentabilitate a unei întreprinderi, administratorii vor ști cum să-și planifice producția în așa fel încât să-și acopere din vânzări costurile totale, atât cele fixe, cât și cele variabile, la care să se adauge o marjă de siguranță ca profit net, dar și ca centura de siguranță în cazul în care apar situații economice nedorite.

Cel mai important element arătat de acest indicator economic este nivelul minim de vânzări ce trebuie să fie implementat pentru ca firma să nu înregistreze pierderi. În acest mod se vor putea lua decizii corecte înainte de începerea unei activități, deoarece se va ține cont de volumul de producție necesar pentru atingerea profitabilității.

Pragul de rentabilitate poate fi determinat:

- I. pentru întreaga activitate a unității;
- II. pentru un singur produs.

Cum se determină pragul de rentabilitate la nivelul unității?

Acest punct critic este întâlnit atunci când cifra de afaceri este egală cu cheltuielile totale:

$$CA = CT$$

Cheltuielile totale (CT) se compun din cheltuielile fixe (CF) și cheltuielile variabile (CV).

$$\text{deci } CA = CF + CV$$

Cu cât CA este mai mare cu atât riscul de exploatare este mai redus și rezultă că unitatea se adaptează repede la modificările mediului ambiant prin cantitatea producției obținute.

Diferența dintre pragul de rentabilitate și cifra de afaceri este numită flexibilitate absolută sau marjă de siguranță (MS). Acest indicator arată în ce măsură poate oscila volumul activității, fără ca această oscilație să implice riscul înregistrării unor pierderi.

Cu cât cifra de afaceri (CA) se situează mai departe de pragul de rentabilitate, unitatea are stabilitate financiară mai mare.

Din studiile statistice s-a dedus că unitățile economice se pot găsi în următoarele situații:

- instabilă când CA se situează cu până la 10% peste pragul de rentabilitate ($MS < 10\%$);
- relativ stabilă când CA se situează sub 20% peste pragul de rentabilitate ($MS < 20\%$);

- confortabilă când CA depășește cu peste 20% pragul de rentabilitate ($MS > 20\%$).

Cum se determină pragul de rentabilitate pe produs?

Metodologia de determinare ia în considerare sensul de evoluție a costurilor și veniturilor la modificarea volumului de producție.

Când costurile variabile evoluează în mod direct proporțional cu volumul producției se folosește modelul liniar de evoluție a costurilor variabile și a veniturilor, tehnica de calcul a pragului de rentabilitate poate fi etapizată.

Costurile fixe (CF) grafic au forma unei linii paralele la axa volumului producției.

Linia costurilor variabile (CV) pornește din origine și este crescătoare, iar costurile totale (CT) au o evoluție lineară ascendentă.

Dacă prețul de vânzare este într-o perioadă neschimbat, veniturile totale (CA) vor fi reprezentate de o dreaptă cu o pantă mai mare decât cea a costurilor totale.

În punctul E, veniturile (CA) sunt egale cu cheltuielile totale (CT), iar profitul este nul, și reprezintă nivelul minim de activitate, (producție) admis.

$$V = CT \quad \text{și} \quad P = 0$$

$$\text{sau } QE \times P = CF + CVE$$

Continuând explicitarea relației se obține pentru punctul E (punctul de echilibru):

$$QE \times P = CF + QE \times CV$$

$$QE \times P - QE \times CV = CF$$

$$QE(P - CV) = CF$$

$$CF \text{ și } QE = \frac{CF}{P - CV}$$

V – cheltuieli variabile pe unitatea de produs (materiale, salarii)

QE - mărimea producției fizice corespunzătoare pragului de rentabilitate (E). Ea reprezintă o informație absolut necesară în luarea deciziei de asimilare a unui produs nou, sau a produsului planificat.

QE este nivelul de producție pentru care unitatea nu înregistrează profit, ci din vânzarea acestei cantități se obține numai recuperarea cheltuielilor fixe și variabile.

Pentru o producție (volum de activitate) mai mare decât QE se realizează profit, în timp ce pentru o producție mai mică decât QE se obțin pierderi.

Rezultă că pragul de rentabilitate reprezintă nivelul producției la care veniturile asigură numai recuperarea cheltuielilor, iar profit se obține la nivel de producție mai mari.

Profitul poate fi crescut prin manevrarea variabilelor cost și preț în următoarea manieră:

- ✓ **reducerea costurilor fixe** prin acțiuni cum sunt întreținerea preventivă a utilajelor, utilizarea unor utilaje cu consum specific mai redus, fundamentarea necesarului de personal TESA și a salariilor, etc;

- ✓ **reducerea costului variabil** prin diminuarea consumurilor specifice de materii prime și materiale, achiziționarea materialelor la prețuri mai mici, raționalizarea și organizarea judicioasă a proceselor de muncă;
- ✓ **creșterea prețului** este posibilă prin creșterea calității și competitivității produsului.

Pragul de rentabilitate reprezintă cantitatea de produse sau cifra de afaceri dincolo de care unitatea obține profit.

Determinarea acesteia, cât și analiza pragului de rentabilitate se face în legătură cu evoluția specifică a costurilor și prețurilor, datorită variabilității pe termen scurt mai ales în condițiile tranziției și inflației, a informațiilor care intervin în calculație. Pe măsură ce mărimile luate în calcul se modifică, pragul de rentabilitate trebuie reactualizat.

Cunoașterea pragului de rentabilitate al unității permite calcularea marjei de siguranță cu care se fundamentează decizii financiare.

2. Planificarea fiscală a afacerii (impozite și taxe)

Sistemul fiscal al Republicii Moldova reprezintă totalitatea impozitelor și taxelor, a principiilor, formelor și metodelor de stabilire, modificare și anulare a acestora, prevăzute de prezentul cod, precum și totalitatea măsurilor ce asigură achitarea lor.

Impozitul este o plată obligatorie cu titlu gratuit, care nu ține de efectuarea unor acțiuni determinate și concrete de către organul împuternicit sau de către persoana cu funcții de răspundere a acestuia pentru sau în raport cu contribuabilul care a achitat această plată.

Taxa este o plată obligatorie cu titlu gratuit, care nu este impozit.

Impozite și taxe de stat:

- impozitul pe venit;
- taxa pe valoarea adăugată;
- accizele;
- impozitul privat;
- taxa vamală;
- taxele rutiere;
- impozitul pe avere.

Impozite și taxe locale:

- ✓ impozitul pe bunurile imobiliare;
- ✓ impozitul privat;
- ✓ **taxa pentru amenajarea teritoriului;**
- ✓ taxa de plasare (amplasare) a publicității (reclamei);
- ✓ **taxa pentru unitățile comerciale și/sau de prestări servicii;**
- ✓ taxa de piață;
- ✓ taxa pentru prestarea serviciilor de transport auto de călători pe rutele municipale, orășenești și sătești (comunale); etc.

Impozitul pe venit

Venit impozabil – venitul brut, inclusiv facilitățile acordate de angajator, obținut de contribuabil din toate sursele într-o anumită perioadă fiscală, cu excepția deducerilor și scutirilor, aferente acestui venit, la care are dreptul contribuabilul conform legislației fiscale.

Subiecți ai impunerii sînt(CF art.13):

a) persoanele juridice și fizice rezidente ale Republicii Moldova, care desfășoară activitate de întreprinzător, persoanele care desfășoară servicii profesionale, precum și persoanele care practică activitate profesională în sectorul justiției, care, pe parcursul perioadei fiscale, obțin venit din orice surse aflate în Republica Moldova, precum și din orice surse aflate în afara Republicii Moldova;

b) persoanele fizice rezidente cetățeni ai Republicii Moldova care nu desfășoară activitate de întreprinzător și pe parcursul perioadei fiscale obțin venituri impozabile din orice surse aflate în Republica Moldova și din orice surse aflate în afara Republicii Moldova pentru activitatea lor în Republica Moldova;

b1) persoanele fizice rezidente care desfășoară activități independente și pe parcursul perioadei fiscale obțin venit din orice surse aflate în Republica Moldova și din orice surse aflate în afara Republicii Moldova pentru activitatea lor în Republica Moldova;

c) persoanele fizice rezidente cetățeni ai Republicii Moldova care nu desfășoară activitate de întreprinzător și obțin venit din investiții și financiar din orice surse aflate în afara Republicii Moldova;

d) persoanele fizice rezidente cetățeni străini și apatrizi care desfășoară activitate pe teritoriul Republicii Moldova și obțin venit din orice surse aflate în Republica Moldova și din orice surse aflate în afara Republicii Moldova pentru activitatea lor în Republica Moldova, cu excepția venitului din investiții și financiar din orice surse aflate în afara Republicii Moldova;

e) persoanele fizice nerezidente care nu desfășoară activitate de întreprinzător pe teritoriul Republicii Moldova și pe parcursul perioadei fiscale obțin venituri conform capitolului 11 din prezentul titlu.

Obiect al impunerii îl constituie (CF art.14):

a) venitul din orice surse aflate în Republica Moldova, precum și din orice surse aflate în afara Republicii Moldova, cu excepția deducerilor și scutirilor la care au dreptul, obținut de persoanele juridice și fizice rezidente ale Republicii Moldova care desfășoară activitate de întreprinzător, de persoanele care desfășoară servicii profesionale, precum și de persoanele care practică activitate profesională în sectorul justiției;

b) venitul din orice surse aflate în Republica Moldova, inclusiv facilitățile acordate de angajator, precum și din orice surse aflate în afara Republicii Moldova pentru activitatea în Republica Moldova, cu excepția deducerilor și scutirilor la care au dreptul, obținut de persoanele fizice rezidente cetățeni ai Republicii Moldova care nu desfășoară activitate de întreprinzător;

b1) venitul din orice surse aflate în Republica Moldova, precum și din orice surse aflate în afara Republicii Moldova pentru activitatea în Republica Moldova, obținut de persoanele fizice rezidente care desfășoară activități independente;

c) venitul din investiții și financiar din orice surse aflate în afara Republicii Moldova, obținut de persoanele fizice rezidente cetățeni ai Republicii Moldova care nu desfășoară activitate de întreprinzător;

d) venitul din orice surse aflate în Republica Moldova și din orice surse aflate în afara Republicii Moldova pentru activitatea în Republica Moldova, cu excepția venitului din investiții și financiar din orice surse aflate în afara Republicii Moldova, obținut de persoanele fizice rezidente cetățeni străini și apatrizi care desfășoară activitate pe teritoriul Republicii Moldova;

e) venitul obținut în Republica Moldova de persoanele fizice nerezidente care nu desfășoară activitate de întreprinzător pe teritoriul Republicii Moldova.

Cotele de impozit(CF art.15):

Suma totală a impozitului pe venit se determină:

a) pentru persoane fizice și întreprinzători individuali, în mărime de:

- 7% din venitul anual impozabil ce nu depășește suma de 33000 lei;

- 18% din venitul anual impozabil ce depășește suma de 33000 lei;

b) pentru persoanele juridice – în mărime de 12% din venitul impozabil;

c) pentru gospodăriile țărănești (de fermier) – în mărime de 7% din venitul impozabil;

d) pentru agenții economici al căror venit a fost estimat în conformitate cu art.225 și 2251 – în mărime de 15% din depășirea venitulului estimat față de venitul brut înregistrat în contabilitate de agentul economic.

Pentru agenții economici care nu sunt înregistrați ca plătitori de T.V.A., cu excepția gospodăriilor țărănești (de fermier) și întreprinzătorilor individuali **cota impozitului pe venit constituie 4% din venitul din activitatea operațională obținut în perioada fiscală de declarare.**

Impozitul pe venit din salariu

Fiecare angajator care plătește lucrătorului salariu (inclusiv primele și facilitățile acordate) este obligat să calculeze, ținând cont de scutirile solicitate de angajat și de deduceri, și să rețină din aceste plăți un impozit, determinat conform modului stabilit.

SCUTIRI 2023

Tip scutire	Suma anuala MDL	Suma lunara MDL
Scutirea personala	27000	2250
Scutirea personala majorata	31500	2625
Scutirea acordata sotiei (sotului)	-	-
Scutirea acordata sotiei (sotului) majorata	19800	1650
Scutirea pentru pers. intretinute cu except. pers. cu dizabilitati in urma unei afectiuni congenitale sau din copilarie	9000	750
Scutirea pentru pers. intretinute cu dizabilitati in urma unei afectiuni congenitale sau din copilarie	19800	1650

Taxa pe valoarea adăugată

-impozit de stat care reprezintă o formă de colectare la buget a unei părți a valorii mărfurilor livrate, serviciilor prestate care sunt supuse impozitării pe teritoriul Republicii Moldova, precum și a unei părți din valoarea mărfurilor, serviciilor impozabile importate în Republica Moldova.

Obiecte impozabile constituie:

a) livrarea mărfurilor, serviciilor de către subiecții impozabili, reprezentând rezultatul activității lor de întreprinzător în Republica Moldova;

b) importul mărfurilor în Republica Moldova, cu excepția mărfurilor de uz sau consum personal importate de persoane fizice, a căror valoare nu depășește limita stabilită de legislația în vigoare, importate de către persoanele fizice;

c) importul serviciilor în Republica Moldova.

Valoarea impozabilă a livrării impozabile, reprezintă valoarea livrării achitate sau care urmează a fi achitată (fără T.V.A.).

Cotele TVA:

a) cota-standard – în mărime de 20% din valoarea impozabilă a mărfurilor și serviciilor importate și a livrărilor efectuate pe teritoriul Republicii Moldova;

b) cote reduse în mărime de:

- 8% – la pâinea și produsele de panificație ;la medicamentele; la gazele naturale și gazele lichefiate, atât la cele importate, cât și la cele livrate pe teritoriul Republicii Moldova, precum și la serviciile de transport și de distribuție a gazelor naturale;la producția din zootehnie în formă naturală, masă vie, fitotehnie și horticultură în formă naturală, produsă, importată și/sau livrată pe teritoriul Republicii Moldova, la zahărul din sfeclă de zahăr, produs, importat și/sau livrat pe teritoriul Republicii Moldova;

c) cota zero – la mărfurile și serviciile livrate în conformitate cu art.104 CF.

3. Bugetul – instrument de planificare și control

Bugetarea reprezintă un proces de determinare a acțiunilor care urmează să fie efectuate în viitor și de prezentare a acestora sub forma unui sistem de bugete.

Bugetul reprezintă un document financiar, elaborat până la momentul efectuării acțiunilor previzibile. El reprezintă expresia monetară a planurilor de activitate și de dezvoltare a întreprinderii care coordonează și concretizează în cifre proiectele administratorilor.

Scopurile bugetării (funcțiile bugetului) sunt:

- planificarea operațiunilor ce asigură realizarea obiectivelor strategice ale întreprinderii;
- coordonarea diverselor tipuri de activități ale diferitelor subdiviziuni;
- stimularea conducătorilor de toate nivelurile în vederea atingerii scopurilor centrelor de responsabilitate;
- controlul activității curente, asigurarea disciplinei prevăzute de plan;
- evaluarea îndeplinirii planurilor de către centrele de responsabilitate și conducătorii lor;
- instruirea managerilor și altor angajați din serviciile economico-financiare ale întreprinderii.

Procedura de previzionare a bugetului în viitor presupune practic parcurgerea a trei pași:

- Pasul 1: Proiectarea veniturilor din vânzări (în cazul firmelor comerciale) sau veniturilor (daca organizația este guvernamentală și primește alocații bugetare, sau NGO și primește subvenții, donații sau alte tipuri de fonduri) și cheltuielilor pentru perioada planificată.
- Pasul 2: Estimarea nivelului investițiilor necesare în active circulante și active imobilizate necesare să susțină proiectarea vânzărilor sau atingerea scopurilor organizației.
- Pasul 3: Determinarea nevoilor de finanțare pentru perioada planificată și proiectarea fluxului de intrări și ieșiri de numerar. Acestea se proiectează pentru cele trei activități distincte: operare, finanțare și investiții, așa cum ilustrează ciclul fluxului de numerar din capitolul al patrulea.

Tipuri de bugete

Bugetele pot fi: fixe, flexibile și continue.

- *Bugetul fix (static)* este proiectat să rămână neschimbat chiar dacă volumul activității se schimbă. Acest tip de buget nu este util pentru că veniturile și cheltuielile previzionate rareori egalează activitatea reală.
- *Bugetul flexibil* este proiectat să se modifice în concordanță cu variația volumului de activitate. Cheltuielile fixe nu sunt afectate de variația activității, dar costurile variabile cresc sau descreșc în funcție de variația producției și a vânzărilor.

În acest caz costurile actuale și cele planificate se calculează în condițiile volumului de activitate. Acest sistem permite o comparație semnificativă între cele două tipuri de costuri: planificate și reale (efective).

Modificările în buget se aduc după ce activitatea a fost realizată și se monitorizează (lunar, trimestrial, semestrial). Bugetul flexibil poate fi util în controlul realizării activității, în special a costurilor și a performanțelor.

- *Bugetul continuu* are în vedere variațiile simultane și schimbările care afectează o gamă largă de activități. Bugetul poate fi modificat oricând apare o variație, o schimbare în activități, pe baza argumentului ca bugetul reprezintă orizontul managerului.

Procesul de întocmire a **bugetului general** poate fi divizat în două părți componente:

- pregătirea bugetului operațional;
- pregătirea bugetului financiar.

ETAPA 1. Bugetul vânzărilor.

Acest buget conține informații privind volumul planificat al vânzărilor în expresie cantitativă, prețul și venitul așteptat de la fiecare tip de produse.

- La întocmirea bugetului vânzărilor se folosește următoarea formulă:

*Volumul vânzărilor = Cantitatea unităților de produse * Prețul unitar de vânzare (bug)*

(în expresie valorică) planificate pentru vânzare

(Rochii) 500 000 lei = 1 000 buc.* 500 lei

ETAPA 2. Bugetul de producție

Se întocmește numai în expresie cantitativă și intră în sfera de responsabilitate a șefului de producție. Obiectivul acestui buget îl constituie asigurarea volumului producției care este suficient pentru satisfacerea cererii cumpărătorilor și crearea unui nivel al stocurilor de produse finite rațional din punct de vedere economic.

La întocmirea bugetului de producție se folosește următoarea formulă:

Volumul producției = Volumul vânzărilor (bug) + Soldul previzional (necesar) de PF la finele perioadei -

Soldul de PF la începutul perioadei (ef)

(Rochii) 1 050 buc. = 1 000 buc. + 200 buc. -150 buc.

ETAPA 3. Bugetul de asigurare cu materii prime și materiale.

Pentru întocmirea acestui buget poartă răspundere conducătorul secției de aprovizionare. Sarcina lui constă în procurarea oportună a materiilor prime și materialelor pentru asigurarea unui proces continuu al producției.

Acest buget conține calculul cantității de materii prime și materiale care trebuie procurată în perioada bugetară și valorii acestor achiziții.

Pot fi evidențiate două stadii ale acestui calcul:

- calcularea volumului producției pentru fabricarea căreia este necesar să se procure materii prime și materiale (achizițiile necesare):

Achiziții necesare(un. fiz) = Volumul producției (bug) * Consum unitar al materialelor (bug) + Soldul final necesar de materiale (bug) Soldul inițial de materiale (ef)

(Lână) 5 150 m = 1 050unit. * 3 m/unit. + 4 000 m – 2 000 m

- determinarea valorii achizițiilor fiecărui tip de materii prime și materiale și a tuturor achizițiilor în total

Valoarea achizițiilor(un. val.) = Achiziții necesare(bug) * Prețul unitar al materialelor (bug)

(Lână) 515 000 lei = 5 150 m * 100 lei/m

ETAPA 5. Bugetul consumurilor directe materiale

Determină cantitatea, nomenclatorul și valoarea materiilor prime și materialelor necesare pentru îndeplinirea programului de producție al perioadei bugetare.

Pentru calcularea valorii fiecărui tip de materii prime și materiale (CDM) se aplică formula:

Valoarea materialelor utilizate (CDM) = Volumul producției (bug) * Consumul materialelor pe o unitate de produs (bug) * Prețul unitar al materialului (bug)

(Lână) 315 000 lei = 1 050 buc. * 3 m /unit.* 100 lei

ETAPA 6. Bugetul consumurilor directe privind retribuirea muncii

Acest buget determină timpul de lucru (în ore) necesar pentru îndeplinirea volumului planificat al producției și consumurile bănești pentru retribuirea acestuia.

La întocmirea bugetului se utilizează ratele CDS pentru o unitate de produs. În lipsa acestora, ele trebuie calculate ținând cont de numărul, programul de lucru al salariaților încadrați nemijlocit la fabricarea unui anumit tip de produse și salariile tarifare ale acestora.

CDS=Volumul producției (bug)*timp/unitate de produs (bug)*Tarif/unitate de produs (bug)

157 500 lei = 050 buc. * 6 ore/buc. * 25 lei/ora

ETAPA 6. Bugetul consumurilor indirecte de producție

Acest buget are două obiective:

- sa integreze toate bugetele CIP elaborate de managerii pentru producție (adică ale tuturor subdiviziunilor de producție);
- acumulând aceasta informație, să calculeze normele (coeficienții) de repartizare a acestor consumuri pe tipuri de produse fabricat.

ETAPA 7. Bugetul costului producției fabricate.

Costul bugetar al PF se determină în baza consumurilor directe materiale, consumurilor directe privind retribuirea muncii și consumurilor indirecte de producție în perioada bugetară, ținând cont de stocurile planificate ale producției în curs de execuție.

Formula:

$$\text{Costul produselor fabricate (bug)} = S i_{215} (ef) + CDM (bug) + CDS (bug) + CIP(bug) + S f_{215} (bug)$$

ETAPA 8. Bugetul costului vânzătorilor.

Acesta este un document de plan care conține costul producției ce se prevede să fie vândute în perioada bugetară. Formula:

$$\text{Costul vânzătorilor} = \text{Soldul PF la începutul perioadei (ef)} + \text{Costul PF în perioada bugetară} - \text{Soldul PF la finele perioadei bugetare (bug)}$$

ETAPA 9. Bugetul altor venituri operaționale.

Reprezintă un plan detaliat al veniturilor operaționale ale întreprinderii care nu sunt legate de vânzările producției și nu se referă la activitatea de investiții și financiară a întreprinderii.

Acest buget este necesar la întocmirea bugetului de profituri/pierderi din activitatea operațională a întreprinderii pentru perioada bugetară.

ETAPA 10. Bugetul cheltuielilor comerciale.

În acest buget se detaliază toate cheltuielile previzionale aferente desfacerii producției în perioada bugetară.

ETAPA 11. Bugetul cheltuielilor generale și administrative.

Reprezintă un plan detaliat al cheltuielilor operaționale curente, diferite de cheltuielile legate nemijlocit fabricarea și desfacerea produselor, dar necesare pentru menținerea în perioada bugetară a activității întreprinderii în ansamblu.

ETAPA 12. Bugetul altor cheltuieli operaționale.

Acest buget determină lista altor cheltuieli operaționale care nu sunt incluse în componența bugetelor enumerate mai sus, dar în mod ipotetic vor avea loc în perioada bugetară.

4. Rapoarte financiare. Analiza rapoartelor financiare

Bilanțul este documentul contabil de sinteză prin care se prezintă elementele de activ și de pasiv (mijloacele și resursele) la închiderea exercitiului și în alte situații prevazute de lege, grupate după natură, destinație și lichiditate, respectiv, după natură, proveniență și exigibilitate.

Elementele de pasiv vizează fondurile de care a beneficiat întreprinderea (capitalurile proprii ale asociaților, provizioanele, datoriile), iar cele de activ, utilizările acestor fonduri, cu titlu durabil (**active imobilizate**) și cu titlu provizoriu și ciclic (**active circulante**).

Criteriile de clasament al activelor și pasivelor bilanțului diferă în funcție de scopul urmărit în analiza și de utilizator, ceea ce a condus la amenajarea mai multor tipuri (modele) de bilanț cu prezentare tabelară cum ar fi: bilanțul financiar, bilanțul funcțional, bilanțul "pool de fonds"(ansamblul resurselor) s.a.

Studiul bilanțului trebuie efectuat după repartizarea rezultatului și trebuie să înceapă cu examinarea structurii pasivului și a structurii activului.

Bilanțul prezintă poziția financiară a entității și include informații aferente soldurilor existente la data raportării privind:

- 1) *activele* - resurse economice identificabile și controlabile de către entitate ce provin din fapte economice trecute din a căror utilizare se așteaptă obținerea unor beneficii economice;
- 2) *capitalul propriu* - mărimea rămasă în activele entității după scăderea datoriilor;
- 3) *datoriile* - obligații actuale ale entității provenite din fapte economice trecute a căror stingere contribuie la o reducere a resurselor, purtătoare de beneficii economice.

Activele sînt prezentate în bilanț în ordinea creșterii lichidității acestora, iar datoriile în baza creșterii exigibilității.

În funcție de gradul de lichiditate, activele se divizează în:

- 1) **active circulante**, care reprezintă activele ce se așteaptă să fie consumate în ciclul normal de activitate, vîndute sau primite în termen de 12 luni sau care reprezintă numerar;
- 2) **active imobilizate**, care cuprind toate celelalte active, cu excepția celor circulante.

În calitate de componentă a situațiilor financiare ***situația de profit și pierdere*** (contului de profit și pierdere) prezintă un îndoit interes deoarece:

- permite determinarea rezultatului global dar și formarea unei aprecieri de ansamblu asupra performanțelor financiare ale perioadei de gestiune;
- oferă posibilitatea unei recapitulări în întregime a elementelor de venituri și cheltuieli ce au contribuit la obținerea rezultatului dar și la identificarea factorilor(favorabili sau nefavorabili) care l-au influențat.

Veniturile constituie creșteri ale profitului înregistrate pe parcursul perioadei de gestiune sub forma de intrări sau creșteri ale activelor ori descreșteri ale datoriilor, care se concretizează în creșteri ale capitalului propriu, altele cele rezultate din contribuțiile acționarilor, iar cheltuielile constituie diminuări ale profitului

înregistrat pe parcursul aceleiași perioadei sub forma de ieșiri sau scăderi ale valorii activelor ori creșteri ale datoriilor, care se concretizează în reduceri ale capitalului propriu, altele decât cele rezultate din distribuirea acestuia către acționari.

Veniturile sunt recunoscute în **situația de profit și pierdere** numai atunci când a avut loc o creștere a profitului viitor aferentă creșterii unui activ sau diminuării unei datorii, modificare ce poate fi evaluată în mod credibil, iar cheltuielile sunt recunoscute în atunci când a avut loc o reducere a profitului viitor aferent diminuării unui activ sau creșterii unei datorii, modificare ce poate fi evaluată în mod credibil. Totodată, valoarea veniturilor din exploatare poate fi rectificată și prin eventualele ajustări ale valorii imobilizărilor corporale și necorporale cât și a valorii activelor circulante.

Modul de prezentare a situației de profit și pierdere diferă de la o țară la alta, după conținutul informațional și forma de prezentare. Dacă se are în vedere conținutul informațional, există două forme de prezentare:

1. după conținutul informațional se distinge:
 - contul de profit și pierdere cu prezentarea veniturilor și cheltuielilor după natura lor,
 - cont de profit și pierdere cu prezentarea după destinație a cheltuielilor de exploatare.
2. după forma de prezentare deosebim:
 - sub formă de listă (vertical) ce prezintă formarea din treaptă în treaptă a rezultatului exercițiului,
 - sub formă de cont (tablou bilateral) unde ,în partea stângă, se prezintă cheltuielile și profitul, iar , în partea dreaptă, veniturile și pierderile. Aceste modele sunt recomandate de Directiva a IV-a a Uniunii Europene.

Situația de profit și pierdere caracterizează performanța financiară a entității pentru perioada de gestiune și conține informații privind:

1) *veniturile* - creșteri ale beneficiilor economice înregistrate în cursul perioadei de gestiune, sub forma intrărilor de active sau majorării valorii acestora sau a diminuării datoriilor care au drept rezultat creșteri ale capitalului propriu, cu excepția celor legate de contribuțiile proprietarilor;

2) *cheltuielile* - diminuări ale beneficiilor economice înregistrate în perioada de gestiune sub formă de ieșiri sau reduceri ale valorii activelor sau de creșteri ale datoriilor care contribuie la diminuări ale capitalului propriu, altele decât cele rezultate din distribuirea acestuia proprietarilor;

3) *rezultatele financiare* - profitul (pierderea) calculat ca diferență dintre veniturile și cheltuielile perioadei de gestiune.

În RM situația de profit și pierdere se întocmește în baza clasificării cheltuielilor după destinație (funcții).

Analiza financiară ajută la identificarea activității nesatisfăcătoare a întreprinderii și la stabilirea măsurilor care vor influența rezultatele în viitor. Prin cunoașterea postfaptică, curentă și previzională

a **activității agenților economici** a rezultatelor interne și a cauzelor care le-au generat, analiza contribuie la cunoașterea continuă a eficienței utilizării resurselor umane, materiale și financiare.

Deoarece **obiectivul principal al unei întreprinderi** îl constituie maximizarea valorii patrimoniului, eficiența cu care a fost folosit capitalul investit constituie obiectivul central al diagnosticului financiar.

Obiectivele de bază ale analizei financiare le constituie:

1. descoperirea și mobilizarea rezervelor interne
2. diagnoza și reglarea activității întreprinderii
3. întărirea autonomiei economico-financiare
4. creșterea eficienței economice
5. fundamentarea deciziilor financiare
6. informarea întreprinderii cu cerințele standardelor și cu nivelul concurenței pe diferite piețe.

Îndeplinind o dublă funcție de diagnoză și reglare, **analiza economico-financiară** constituie un instrument indispensabil al conducerii eficiente a activității întreprinderii.

Analiza financiară fundamentează întreaga politică economico-financiară viitoare a întreprinderii, constituie o condiție cheie pentru elaborarea și aplicarea unor decizii raționale, stă la baza efectuării de expertize și negocieri vizînd estimarea valorii întreprinderii în cazul privatizării, reorganizării sau vânzării activelor.

Analiza financiară îndeplinește următoarele **funcții**:

1. de informare
2. de evaluare a potențialului tehnico-economic
3. de realizare a gestiunii eficiente a patrimoniului întreprinderii
4. de realizare a relațiilor cu mediul extern

Reieșind din cele expuse **rolul analizei economico-financiare** poate fi sistematizat astfel:

- analiza financiară reprezintă un mijloc indispensabil în elaborarea unor planuri reale, temeinice fundamentate din p. de v. științific;
- analiza financiară în același timp este un instrument operativ de cunoaștere și de reglare a procesului îndeplinirii planului;
- analizei financiare îi revine rolul de a contribui la asigurarea unui echilibru permanent la îmbunătățirea rezultatelor economico-financiare.

Sursele de date și organizarea muncii de analiză

La nivelul agentului economic sistemul de informare necesar analizei se formează din 2 mari categorii de surse:

Sursele interne care reflectă funcția propriu-zisă a întreprinderii, stările acesteia în anumite momente și este asigurată de sistemele de evidență contabilă. Sursa principală necesară analizei financiare o constituie raportul financiar care este alcătuit din :

- **bilanțul** care furnizează conducerii întreprinderii elementele de bază necesare pentru selectarea direcțiilor de dezvoltare, modelelor de optimizare a procesului de producție și de desfacere politicii financiare, investiționale și de creditare. Bilanțul contabil creează condiții de analiză a proceselor și fenomenelor din sfera de interes a agenților economici sub aspect dialectic pentru determinarea relației dintre cauze și efecte în vederea luării măsurilor de reglare și de stabilire a unor norme.
- **Situația de profit și pierderi**, care evidențiază veniturile și cheltuielile pentru o anumită perioadă de timp, grupate în funcție de natura lor precum și rezultatul exercițiului concretizat în profit sau pierdere. Scopul urmărit de acest raport este de a prezenta rezultatul unei afaceri comparând venitul obținut în decursul unei perioade cu cheltuielile efectuate pentru obținerea profitului, oferind posibilități de a urmări în evoluție sarcinile stabilite pentru întreprindere și de a furniza informații necesare pentru luarea deciziilor.
- **Situația privind fluxul de numerar** sintetizează tranzacțiile în numerar pentru o anumită perioadă de timp. Este destinat să arate modul în care activitățile întreprinderii au afectat lichiditatea și solvabilitatea acestuia, relația dintre fluxurile de numerar din activitatea operațională, investițională și financiară. Acest raport oferă informații necesare analizei surselor de încasări și plăți în numerar.
- **Situația privind fluxul capitalului propriu** furnizează informații privind structura capitalului propriu;
- **anexele .**

Surse externe sunt necesare orientării activității întreprinderii și adaptării ei la schimbările ce pot avea loc brusc în mediul economic și ajută la dimensionarea unor noi obiective strategice.

Informațiile externe în funcție de natura domeniului la care se referă pot fi structurate astfel:

- tehnologice
- **economico-financiare**
- juridice
- fiscale

Informațiile utilizate trebuie să satisfacă următoarele cerințe:

- utilitatea
- profunzimea
- vechimea informației
- costul
- executarea informației

- *Analiza activelor și pasivelor*

În cadrul analizei structurale a patrimoniului se examinează corelațiile existente între diferite elemente patrimoniale reflectate în activul Bilanțului contabil. Pentru studierea structurii patrimoniului întreprinderii pe larg se folosește o astfel de metodă de examinare a informației din situații financiare ca analiza pe verticală. Această metodă cuprinde calcularea ponderii (cotei) fiecărui element component în totalul activelor. În acest caz, în calitate de criteriu de grupare a activelor servește de obicei natura, adică conținutul economic al componentelor patrimoniului reflectate pe posturile din activ al Bilanțului contabil.

Pentru studierea structurii patrimoniului întreprinderii poate fi folosită cu succes și altă metodă de analiză a informației din situații financiare, cum este metoda ratelor. În acest caz se calculează și se interpretează o varietate mare de coeficienți, cu ajutorul cărora se analizează structura patrimoniului după diferite criterii. În particular, în funcție de termenul de aflare (utilizare) a activelor în circuitul economic al întreprinderii, adică în dependență de durata de funcționare utilă, patrimoniul disponibil se divizează în două grupe mari: active imobilizate și active circulante.

Din acest punct de vedere, în cadrul analizei structurale a patrimoniului pot fi calculate următoarele rapoarte reciproc substituibile: rata imobilizărilor, rata activelor curente, corelația între activele curente și imobilizări.

5. Indicatori de performanță (profitabilitate, lichiditate, evaluare investiții și finanțare)

Analiza indicatorilor de profitabilitate

Rezultatul financiar al activității întreprinderii se caracterizează prin suma profitului (pierderilor) și a nivelului rentabilității obținute.

Profitul reprezintă depășirea veniturilor câștigate de întreprindere asupra consumurilor și cheltuielilor suportate de aceasta din activitatea de întreprinzător. Cantitativ, profitul (pierderea) se determină astfel:

Profitul (pierderea) = Venituri - Consumuri și cheltuieli

Cu cât este mai mare valoarea veniturilor cu atât va fi mai ridicată mărimea profitului, și invers, creșterea valorii consumurilor și/sau cheltuielilor duce la diminuarea mărimii profitului.

Profitul brut (pierderea globală) reprezintă profitul (pierderea) obținut din vânzarea produselor, mărfurilor și serviciilor prestate și se determină ca diferența dintre veniturile din vânzări și costul vânzărilor.

Profitul (pierderea) din activitatea operațională reprezintă diferența dintre veniturile și cheltuielile obținute de întreprindere din activitatea de bază, determinată de statutul acesteia.

Profitul (pierderea) din activitatea de investiții este diferența dintre veniturile și cheltuielile obținute de întreprindere din operațiunile ce țin de mișcarea activelor pe termen lung.

Profitul (pierderea) din activitatea financiară reprezintă diferența dintre veniturile și cheltuielile aferente operațiunilor legate de modificările în mărimea și structura capitalului propriu și mijloacelor împrumutate.

Profitul (pierderea) din activitatea economico-financiară este rezultatul financiar obținut de întreprindere în cursul perioadei de gestiune din activitățile operațională, de investiții și financiară. Profitul (pierderea) excepțional este diferența dintre veniturile și cheltuielile apărute ca rezultat al evenimentelor și operațiunilor excepționale neprevăzute.

Profitul (pierderea) până la impozitare este profitul (pierderea) obținut de întreprindere în cursul perioadei de gestiune din toate tipurile de activități și rezultatul excepțional. Profitul (pierderea) până la impozitare este numit profit (pierdere) contabil.

Profitul net (pierderea netă) este profitul (pierderea) care rămâne la dispoziția întreprinderii după calcularea cheltuielilor (economii) privind impozitul pe venit și se determină ca diferența dintre profitul (pierderea) până la impozitare și cheltuielile (economii) privind impozitul pe venit.

Analiza profitului prezintă un interes primordial atât pentru proprietarii și investitorii reali și potențiali ai întreprinderii, cât și pentru alți utilizatori ai informației din Rapoartele financiare. Astfel, proprietarii și investitorii sunt interesați să maximizeze mărimea profitului creat de o anumită sumă investită. Creditorii apreciază profitul întreprinderii ca principalul criteriu de achitare a dobânzii și a rambursării sumei datoriei.

Analiza profitului prezintă interes deosebit și pentru organele fiscale, deoarece acesta constituie baza pentru calculul mărimii venitului impozabil și impozitului pe venit. Analiza profitului oferă diferitelor categorii de utilizatori ai situațiilor financiare posibilitatea de a aprecia următoarele aspecte:

- Care este mărimea, structura și evoluția indicatorilor profitului (pierderii) în ultimii ani?
- Care sunt cauzele (factorii) principale, ce au condiționat schimbările, mai ales cele negative, ale indicatorilor profitului?
- Care sunt principale surse de majorare a profitului?

Rezultatele analizei profitului sunt necesare atât pentru elaborarea strategiei de dezvoltare și organizare a activității curente a întreprinderii, cât și pentru prognozarea mărimii profitului pe viitor.

Analiza începe cu aprecierea în dinamică a structurii profitului (pierderii) până la impozitare, care poate fi exprimat prin relația:

$PPI = RAO \pm RAI \pm RAF \pm RE$, unde: PPI - profitul (pierderea) până la impozitare; RAO - rezultatul din activitatea operațională; RAI - rezultatul din activitatea de investiții; RAF - rezultatul din activitatea financiară; RE - rezultatul excepțional.

Analiza în dinamică a profitului (pierderii) până la impozitare permite evaluarea mărimii acestuia în comparație cu realizările anilor precedenți și/sau cu datele stabilite în Planul de afaceri și studierea modificărilor survenite în mărimea profitului (pierderii) contabil în ultimii ani.

Analiza structurală a profitului (pierderii) până la impozitare permite aprecierea aportului fiecărui tip de activitate în obținerea profitului contabil. Creșterea în dinamică a cotei profitului din activitatea operațională în suma totală a profitului până la impozitare este apreciată pozitiv.

Din punct de vedere al tehnicii de calcul, la analiza dinamicii și structurii profitului (pierderii) până la impozitare se determină abaterea absolută (față de perioada precedentă și/sau de plan), ritmul creșterii, procentul îndeplinirii planului și ponderea rezultatului financiar obținut din fiecare tip de activitate în suma totală a mărimii profitului (pierderii) până la impozitare.

Cifra de afaceri exprimă totalitatea veniturilor obținute din activități comerciale curente, fiind unul dintre cei mai importanți indicatori de măsurare a performanțelor economice ale unei firme. Cifra de afaceri este socotită indicatorul fundamental al volumului activității agentului economic și evident nu lipsește din nici un sistem de indicatori folosiți în diagnosticarea și evaluarea economică a firmei, din aprecierea eficienței managementului practicat.

Conceptual cifra de afaceri poate fi abordată ca:

- **cifra de afaceri totală (CA)** reprezintă totalitate afacerilor unei societăți, evaluate la prețurile pieței sau suma totală a veniturilor din operațiuni comerciale efectuate de o firmă pe o perioadă de timp determinată.

- **cifra de afaceri netă (CA_n)** se formează din totalitatea veniturilor obținute din vânzarea de bunuri, lucrări și servicii aflate în categoria activităților curente ale unei firme, inclusiv subvențiile primite, după scăderea reducerilor comerciale și este indicatorul cel mai des utilizat în diagnosticarea activității pe baza cifrei de afaceri;
- **cifra de afaceri medie (\overline{CA})**, denumită și preț mediu de vânzare, reprezintă venitul obținut pe o unitate de produs sau serviciu și se determină pe baza relației:

$$\overline{CA} = \frac{CA}{Q}$$

unde:

Q—volumul fizic al vânzărilor;

- **cifra de afaceri marginală (CA_m)** reflecta variația veniturilor din vânzări generată de creșterea cu o unitate a volumului fizic al vânzărilor și se calculează după relația:

$$CA_m = \frac{\Delta CA}{\Delta Q} = \frac{CA_1 - CA_2}{Q_1 - Q_2};$$

- **cifra de afaceri critică (CA_{cri})** evidențiază pragul de rentabilitate al firmei și constituie acel nivel al veniturilor din vânzări necesar acoperirii integrale a cheltuielilor operaționale și este reprezentată de relația:

$$CA_{cr} = \frac{Chf}{1 - Rv}$$

unde:

Chf—suma cheltuielilor fixe;

Rv—rata cheltuielilor variabile, respectiv cheltuielile variabile medii la 1 leu cifra de afaceri, respectiv

$$Rv = \frac{Chv}{CA}$$

Lichiditatea

Lichiditatea este definită de doua caracteristici principale:

- specificul elementelor de activ, acestea având o capacitate mai mare sau mai mică de a se transforma în lichidități (bani).

- de destinația lichidităților, din acest punct de vedere lichiditatea fiind definită ca și capacitatea întreprinderii de a acoperi din activele sale cele mai lichide obligațiile pe termen scurt.

Lichiditatea curentă (Lc) exprimă capacitatea întreprinderii de a-și acoperi obligațiile pe termen scurt din activele circulante fiind calculată ca raport între activele circulante și pasivele curente.

$Lc = \text{Active curente} / \text{Pasive curente}$

Valorile de referință ale acestui indicator sunt:

- valoarea minimă este 1,00 - sub acest nivel firmă se află în pericol de incapacitate de plată.
- valoarea maximă este 2,00 – peste aceasta valoare se consideră ca nu sunt corespunzător activele curente.

2 Analiza lichidității rapide

$Lr = \text{Active curente} - \text{Stocuri} / \text{Pasive curente}$

Lichiditatea rapidă (Lr) exprimă capacitatea întreprinderii de a-și achita obligațiile pe termen scurt din activele curente mai puțin stocurile care sunt considerate ca fiind cele mai puțin lichide din activele curente.

Valorile de referință ale indicatorului sunt:

- valoarea minimă este 0,65 - sub acest nivel firmă se află în pericol de incapacitate de plată
- valoarea maximă este 1,00 – peste aceasta valoare se consideră ca nu se utilizează corespunzător activele curente

3 Analiza lichidității imediate

Lichiditatea imediată (Li) reflecta capacitatea întreprinderii de a-și achita obligațiile curente din disponibilități.

$Li = \text{Disponibilități} / \text{Pasive curente}$

Valorile de referință ale indicatorului sunt:

- valoarea minimă este 0,65 - sub acest nivel firma se află în pericol de incapacitate de plată.
- valoarea maximă este 1,00 – peste această valoare se consideră ca nu se utilizează corespunzător disponibilitățile.

Stabilitatea financiară este una dintre cele mai importante caracteristici ale situației financiare a entității.

Conceptul de **management financiar** poate fi definit ca o funcție a cărui scop esențial constă în asigurarea permanentă și regulată a societății comerciale cu fondurile necesare și în exercitarea controlului cu privire la rentabilitatea operațiunilor angajate cu aceste fonduri.

Pentru a ajunge la aceste scopuri în condiții normale este necesar ca managerul, ajutoarele sale imediate și personalul ce activează în domeniul financiar să respecte anumite reguli financiare și manageriale și care vizează nu numai să asigure unitatea economică cu fondurile necesare, ci și procurare.

6. Relația antreprenor – bancă: servicii de plată; produse de finanțare; produse investiționale

Sursele de finanțare ale unei întreprinderi pot apărea sub diverse forme:

1. În dependență de perioada pentru care se solicită finanțare, deosebim:

- *Finanțare pe termen scurt;*

Perioada de finanțare nu depășește un an de zile, iar banii obținuți sunt cheltuiți de către antreprenori pentru procurarea materiilor prime, pentru achitarea la timp a salariilor muncitorilor, pentru finisarea unor lucrări aflate în curs de execuție, etc.

- *Finanțare pe termen lung;*

În acest caz, perioada de întoarcere a datoriilor depășește un an de zile. Finanțele obținute sunt utilizate pentru dezvoltarea și prosperarea întreprinderii, pentru implementarea noilor tehnologii, crearea noilor produse, dezvoltarea rețelei de distribuție, asigurarea calității totale a produselor, etc.

2. În dependență de natura surselor de finanțare, distingem:

- *Finanțare internă;*

În cazul în care antreprenorul este la început de drum în domeniul businessului, atunci sursele interne de finanțare ar putea fi capitalul propriu și cel obținut de la prieteni, de la familie.

- *Finanțare externă;*

Finanțarea externă se referă la creditul bancar, emiterea de acțiuni și obligațiuni, granturi, subvenții și alte programe de sprijin din partea statului, leasingul, factoringul, credite primite din partea clienților și a furnizorilor, etc.

Creditul bancar reprezintă o sumă de bani împrumutată debitorului, de către creditor, pe un anumit termen, în condițiile de rambursare a sumei totale primite, la care se adaugă de obicei și achitarea dobânzii. Este una dintre formele cele mai răspândite de finanțare. Pentru ca banca să accepte cererea de creditare, e nevoie ca întreprinderea debitoare să demonstreze că situația sa economică și financiară din perioada precedentă sunt la un nivel care ar motiva angajații băncii să ofere creditul cerut.

Avantajele creditului bancar:

- Antreprenorul obține de la creditor sumele bănești de care are nevoie pentru a-și dezvolta afacerea;
- În multe situații, în cazul în care întreprinderea activează de ceva timp pe piață, banca care deservește această întreprindere, vine cu diverse opțiuni de creditare. În acest fel, debitorul obține credite de multe ori fără a prezenta planuri de afaceri sau rapoarte complicate, ba chiar mai mult, fiind client fidel al băncii respective, i se pot acorda și careva facilități în

acest sens;

- Conlucrarea în timp cu anumite instituții financiare, permite accesul mai liber al întreprinderii la alte servicii prestate de bănci;
- Atunci când un antreprenor se adresează băncii cu o cerere de creditare, preventiv mai analizează cu exactitate situația reală din cadrul întreprinderii și în acel moment ar putea să depisteze care ar fi greșelile ce nu trebui să le comită, e profitabilă calea pe care a ales-o sau nu, va avea de unde rambursa creditul ce urmează să-l primească? Astfel, debitorul revizuieste încă o dată toate posibilitățile sale, pentru o reușită sigură.

Dezavantajele creditului bancar:

- Dacă întreprinderile care activează deja pe piață, au o activitate în spate, care poate spune multe despre situația economică a firmei, antreprenorilor care abia pășesc în această sferă, le este mult mai greu la capitolul creditare. Ei se confruntă adesea cu refuzuri din partea băncilor, din motiv că nu pot argumenta rambursarea sumei care urmează a le fi împrumutată, sau nu oferă suficiente garanții pentru a primi sumele dorite;
- În majoritatea cazurilor, băncile oferă credite pe un termen ce nu depășește 3 ani de zile, iar pentru un antreprenor care-și dorește o activitate profitabilă pe termen lung, perioada este prea mică pentru rambursarea creditelor substanțiale contractate;
- În cazul falimentării întreprinderii, antreprenorul fiind în incapacitate de a rambursa sumele împrumutate, va pierde garanțiile depuse în momentul creditării;
- Când antreprenorul primește un credit bancar, automat își asumă mai multe riscuri, printre care și riscul dobânzii.

Emisia de acțiuni și obligațiuni

Prin intermediul operațiunilor de emisiune se formează atât capitalul propriu, cât și capitalul de împrumut al întreprinderii. Astfel, la formarea capitalului propriu se emit acțiuni, iar la crearea capitalului de împrumut, se emit obligațiuni. Pe lângă faptul că emisia de acțiuni și obligațiuni are ca scop atragerea capitalului, totodată, se rezolvă și alte probleme, cum ar fi: reconstituirea proprietății și îmbunătățirea situației financiare.

Leasingul

Leasingul reprezintă o formă specială de finanțare pe termen lung sau mediu, care presupune existența a trei terțe persoane: furnizorul, societatea de leasing și beneficiarul finanțării. Societatea de leasing procură de la furnizor bunurile (utilajele, echipamentele industriale, etc) de care utilizatorul (beneficiarul finanțării) are nevoie și le cedează acestuia în schimbul unor redevențe lunare. Redevența lunară reprezintă rata de leasing care este achitată lunar de către utilizator pentru exploatarea bunurilor carei se oferă în posesie.

Avantajele leasingului:

- Acest tip de finanțare permite antreprenorilor care nu au o bază financiară solidă să dezvolte o afacere de dimensiuni mari, în comparație cu creditul bancar, care nu prezintă acest avantaj;
- Întreprinzătorii pot obține mai ușor un contract de leasing decât un credit;
- Bunurile achiziționate prin intermediul contractului de leasing nu sunt la evidență în bilanțul contabil, pe toată durata contractului, astfel întreprinderea nu achită impozitele pentru activele achiziționate, chiria bunurilor fiind considerată ca cheltuieli ale întreprinderii;
- Leasingul nu crește datoriile în bilanț și nu limitează posibilitățile întreprinderii de a obține fonduri financiare suplimentare;
- În situațiile când se încheie un contract de leasing pentru anumite utilaje, este bine de știut că există posibilitatea ca în timp, furnizorul să înlocuiască utilajul învechit cu unul nou;

Dezavantajele leasingului:

- Leasingul este eficient, numai în cazul în care obiectul contractului de leasing poate fi exploatat pe toată perioada de închiriere;
- Uneori, pentru antreprenor devine mai costisitor un contract de leasing decât un credit bancar;
- Un dezavantaj pentru furnizori ar fi că după prima închiriere, este posibil să nu se mai găsească alți utilizatori.

Factoringul

Factoringul este o formă de creditare pe termen scurt, la care participă două părți: factorul și aderentul. Factorul este societatea bancară sau financiară specializată în încasarea facturilor, care de obicei obține un anumit procent din facturile decontate în avans, iar aderentul este societatea care furnizează produse sau servicii și are ca scop încasarea prețurilor pentru facturi înainte de termenul de scadență. O întreprindere recurge la serviciul de factoring atunci când dorește să obțină într-un termen scurt resursele financiare necesare pentru dezvoltarea afacerii, pentru a-și crește volumul vânzărilor, pentru a elimina riscul creanțelor neachitate la timp. De asemenea, această sursă de finanțare permite achitarea la timp sau chiar în avans a furnizorilor, ceea ce aduce numeroase beneficii antreprenorului ce beneficiază de serviciul de factoring.

Avantajele factoringului:

- Comercianții care iau decizia să utilizeze serviciul de factoring, urmează să completeze mai puține documente decât în cazul obținerii unui credit bancar. Tot aici e necesar de menționat că riscul unui refuz din partea factorului este mai mic decât în cazul solicitării unui credit. Astfel, factorul poate refuza

aderentul doar în cazul în care între aderent și debitor există careva legături de acționariat sau condiționări ale plăților, indiferent dacă acestea sunt în avans sau la livrare.

- Antreprenorul care apelează la ajutorul unei firme de factoring beneficiază de finanțare în termen scurt, fără garanții suplimentare, chiar de întreprinderea sa are mai multe datorii.

- Sursele financiare obținute din partea companiei de factoring pot fi utilizate în diverse activități, fără a fi obligatoriu să respecte o anumită destinație a banilor primiți.

- Serviciul de factoring permite colaborarea cu cumpărători noi, fără asumarea unor riscuri financiare.

- Banca, sau instituția financiară care prestează serviciul de factoring are ca scop inclusiv și administrarea creanțelor, care presupune monitorizarea acordurilor dintre părți și decontarea facturilor, ceea ce înseamnă că furnizorul este scutit de unele responsabilități administrative.

- Factoringul permite îmbunătățirea imaginii, creșterea reputației și a competitivității întreprinderii.

Deosebim mai multe tipuri de factoring, printre care: factoringul disponibil și cel indisponibil. *Factoringul disponibil* este o sursă de finanțare imediată, care este plătită de bancă la prezentarea facturilor, pe când în cazul factoringului indisponibil, finanțarea are loc în momentul încasării facturilor. În afara acestor două tipuri de factoring, mai deosebim factoring parțial sau total, închis sau deschis, fără regres sau cu regres, intern sau internațional.

Programe naționale de finanțare

Sușinerea de stat a antreprenoriatului în toate țările se manifestă diferit, în dependență de bugetul de care dispune fiecare stat în parte. Fondurile guvernamentale sunt acordate întreprinderilor de stat sub formă de investiții directe. Întreprinderile din sectorul public sunt deținute în mare parte de stat. Acest lucru înseamnă că statul deține și profituri substanțiale din activitățile acestor întreprinderi. Întreprinderile private sunt parțial sau în mică parte finanțate de stat. Acestora și se acordă subvenții sau obțin anumite granturi pentru activitatea ce o desfășoară.

Principala diferență între finanțarea publică și cea privată, adică între primirea unor fonduri din partea statului și a unui împrumut bancar constă în aceea că fondurile primite de la stat sunt gratuite sau aproape gratuite și pentru totdeauna, în comparație cu creditele bancare, care trebuie reîntoarse băncii într-un anumit termen cu achitarea suplimentară a dobânzii.

Finanțare mixtă

Finanțarea mixtă presupune o îmbinare a finanțării interne și externe, utilizând în acest caz atât capitalul propriu, cât și cel provenit din surse externe.

Bibliografie recomandată:

1. SNC “Prezentarea situațiilor financiare”. <https://www.contabilsef.md/ro-snc-prezentarea-situa-iilor-financiare-ru-snc-prezentarea-situa-iilor-financiare-en-46678/>
2. CARAGANCIU A., DOMENTI O., CIOBU S. Bazele activității investiționale. Chișinău: ASEM, 2004.
3. CISTELECAN L. M. Economia, eficiența și finanțarea investițiilor. București: Ed. Economică, 2002.
4. HÎNCU R., BUNU M., DASCALIUC D. Bazele activității investiționale. Chișinău: ASEM, 2010.
5. POPA, I. Analiză economico-financiară. Timișoara: Ed. Mirton, 2009.
6. ROMÂNU I., VASILESCU I. Eficiența economică a investițiilor și a capitalului fix. București: Ed. Economică, 2003. p.38- 86.
7. SOLCAN A. Bazele antreprenoriatului: dezvoltarea unei afaceri mici. Chișinău: Alianța de Microfinanțare Moldova, 2006
8. https://caam.utm.md/wp-content/uploads/sites/23/2019/01/ANTREPRENORIAT_c8.pdf
9. http://odimm.md/files/PFA/RO/2020/Manual%20Opera%C8%9Bional_spre%20publicare.pdf
10. http://bv.ucdc.ro/bv/F_3_analiza-economico-financiara-grigorescu.pdf
11. https://www.academia.edu/36615979/Analiza_rapoartelor_financiare_manual_%C8%99Tiriulnicova
12. Ghidul Intreprinderilor Mici din Moldova.
Disponibil: https://invest.gov.md/attached_files/2021/03/04/Ghidul-Intreprinderilor-Mici-din-Moldova.pdf

