

LOT 3
MODULUL 2:
GESTIUNEA FINANCIARĂ A AFACERII



AGENDA CURSULUI DE INSTRUIRE:

Subiecte spre discuție:

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.



PLANIFICAREA

- procesul prin care o întreprindere determină cu exactitate ce trebuie să întreprindă în așa fel încât să-și atingă obiectivele pe care și le-a stabilit.
- dezvoltarea sistematică a unor programe de acțiune, care au rolul de a atinge obiectivele dorite de către întreprindere, prin intermediul procesului de analizare, evaluare și selectare a oportunităților care sunt întrevăzute.



PLANIFICAREA

reprezintă răspunsurile, pe care o întreprindere le primește la următorul set de întrebări:

Ce trebuie făcut?,

Când trebuie făcut?,

Cine o va face?,

Cât de mult o să coste?.



PLANIFICAREA

reprezintă o funcție a managementului ce implică:

- definirea unor obiective,
- stabilirea unor strategii necesare îndeplinirii acestora și
- dezvoltarea unor planuri pentru integrarea și coordonarea diferitelor acțiuni ce derivă din acestea.



PLANIFICAREA

este o activitate strict managerială.

Absolut toți managerii realizează planificări, indiferent de nivelul la care sunt plasați.

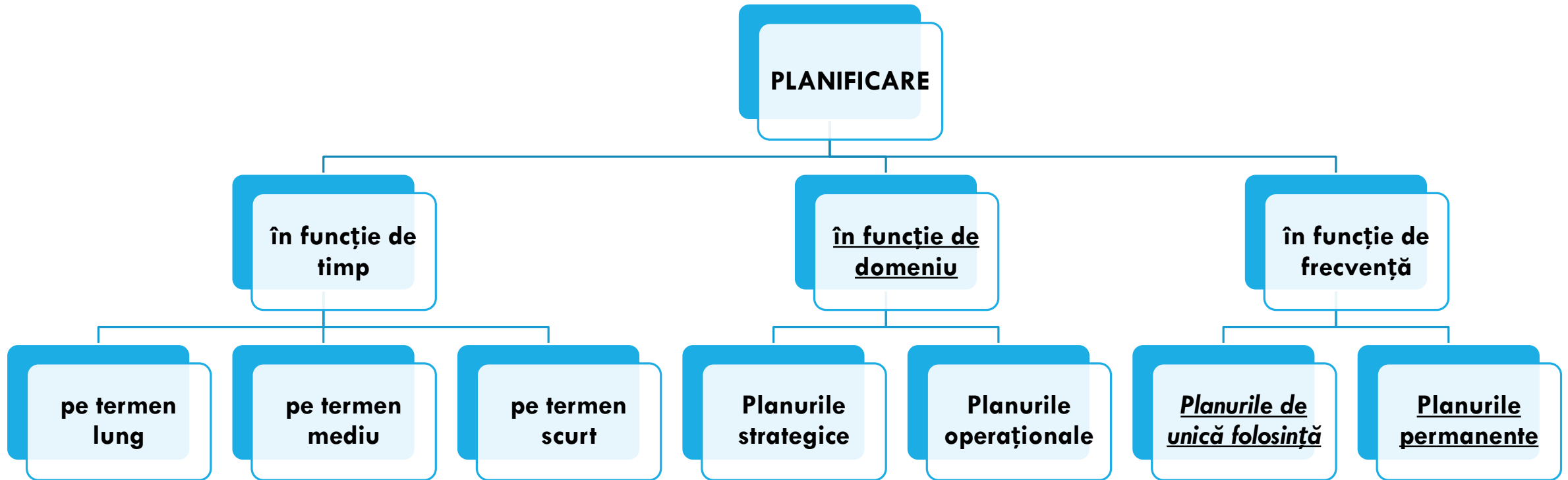


SCOPUL PLANIFICARII CONSTA IN STABILIREA:

- obiectivelor;
- actiunilor;
- resurselor;
- termenelor.



CLASIFICAREA PLANIFICĂRII



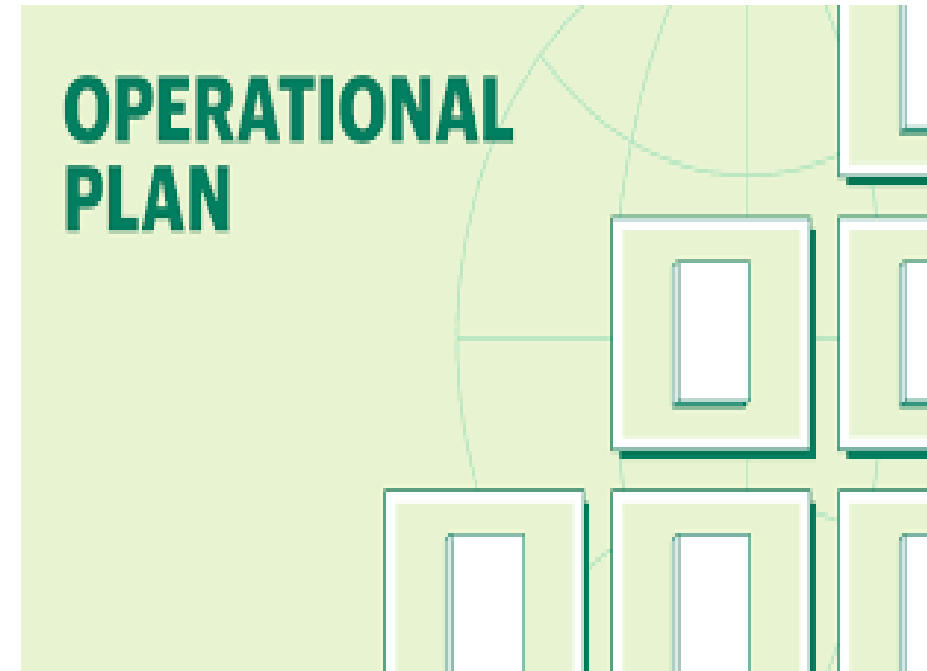
PLANURILE STRATEGICE

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



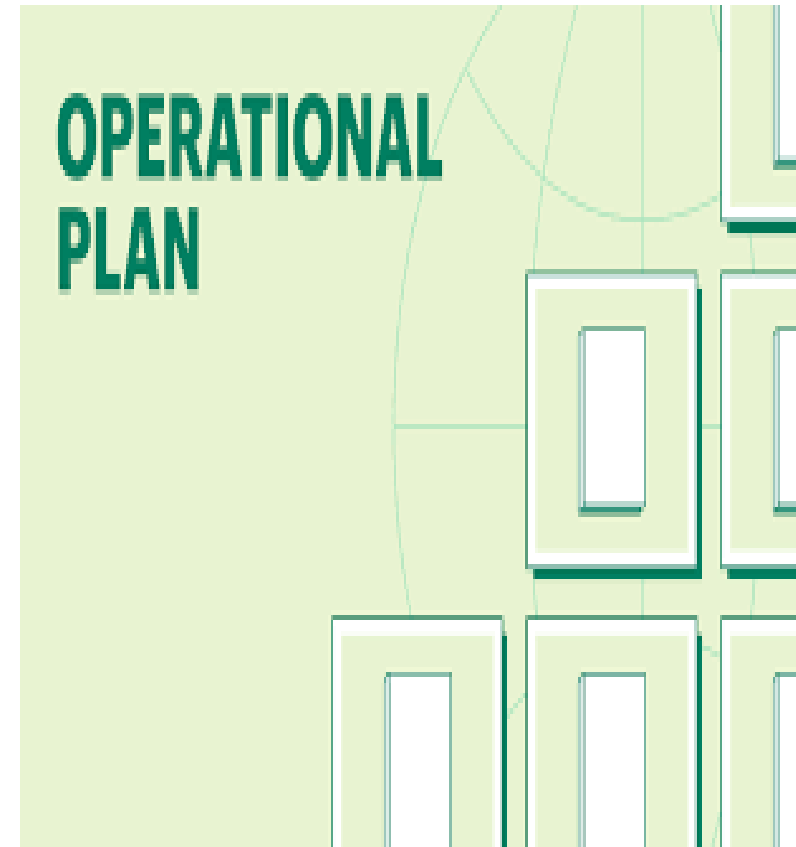
PLANURILE OPERAȚIONALE

- sunt orientate spre activitățile zilnice sau lunare ce trebuie efectuate pentru îndeplinirea planurilor strategice și atingerea obiectivelor strategice.
- sunt numite uneori planuri tactice și au în general drept obiect alocarea de resurse.



FIRMELE UTILIZEAZA 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 DE UNICĂ FOLOSINȚĂ

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

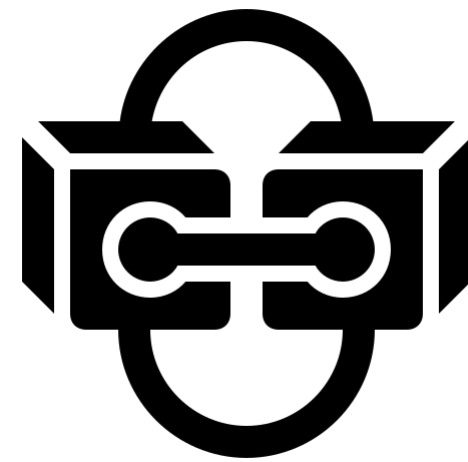


PLANURILE DE UNICĂ FOLOSINȚĂ

- **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.

Principalele tipuri de planuri permanente sunt:

- politicile,
- procedurile de operare standard,
- 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.
- 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.

O procedură descrie în mod exact acțiunile ce trebuie întreprinse în situații specifice și reprezintă modul în care politicile sunt implementate în mod frecvent.

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.

REGULILE



PIRAMIDA PLANIFICĂRII

The Management Pyramid



PIRAMIDA PLANIFICĂRII

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).



PLANIFICAREA FINANCIARĂ

este rezultatul activității managerilor întreprinderii și reprezintă conținutul și realizarea finanțelor și rolului finanțelor la nivel macro – și microeconomic și participă la fundamentarea programului economic în cadrul mecanismului economic de piață



PLANIFICAREA FINANCIARĂ INCLUDE:

- constituirea fondurilor,
- executarea circuitului prin schimbarea formei funcționale,
- repartizarea fondurilor constituite, ceea ce implică realizarea repartiției în interiorul întreprinderii și în afara acesteia.



PLANIFICAREA FINANCIARĂ ARE CA SCOP ÎNFĂPTUIREA ÎN PRACTICĂ A URMĂTOARELOR SARCINI:

- ❑ dimensionarea necesarului de resurse materiale și financiare pentru realizarea programului stabilit;
- ❑ dimensionarea cheltuielilor, veniturilor și rezultatelor financiare;
- ❑ să apeleze pentru înfăptuirea și stabilirea mărimii optime a capitalului împrumutat, la care trebuie să se țină cont de înfăptuirea obiectivelor economice și procurarea lui din surse care implică cel mai mic cost;



PLANIFICAREA FINANCIARĂ ARE CA SCOP ÎNFĂPTUIREA ÎN PRACTICĂ A URMĂTOARELOR SARCINI:

- ❑ elaborarea unor instrumente coerente, care să permită controlul operativ și să ofere informații veridice asupra modului de îndeplinire a prevederilor, să permită ajustarea planificării operaționale la noile condiții ale pieței;
- ❑ asigurarea valorificării eficiente a excedentului de mijloace bănești;
- ❑ asigurarea echilibrului financiar pe termen scurt;
- ❑ crearea unei imagini bune atât pe piața internă, cât și pe cea externă etc.



PLANIFICAREA CHELTUIELILOR

CHELTUIELI

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



Cheltuieli

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.



Cheltuieli

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



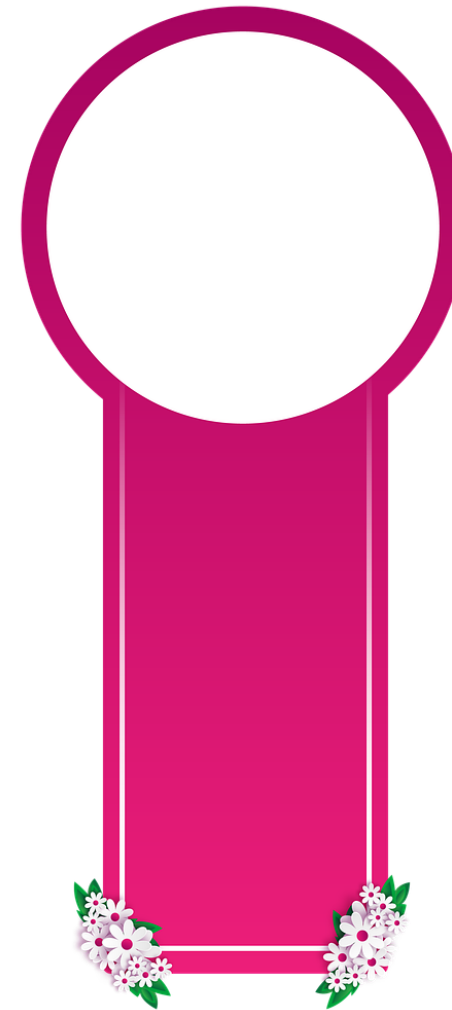
CHELTUIELILE ACTIVITĂȚII OPERAȚIONALE

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 vânzării;**
- 2) **cheltuielile de distribuire;**
- 3) **cheltuielile administrative;**
- 4) **alte cheltuieli din activitatea operațională.**



COSTUL VÎNZĂRILOR CUPRINDE:

- 1) valoarea contabilă** (costul efectiv) a (al) mărfurilor și produselor vândute 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).


$$\begin{array}{l} \text{Cost of} \\ \text{Sales Formula} \end{array} = \begin{array}{l} \text{Beginning Stock} + \text{Purchases made} \\ \text{During the Period} - \text{Closing Stock} \end{array}$$


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).



COMPONENȚA 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) immobilizărilor necorporale și corporale, obiectelor de mică valoare și scurtă durată cu destinație administrativă.
- Plăți pentru leasingul operațional al immobilizărilor 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 immobilizate 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 immobilizărilor necorporale și corporale casate înainte de expirarea duratei de viață utilă;
- 3) pierderi rezultate din casarea immobilizărilor 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 immobilizate (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.



PLANIFICAREA VENITURILOR

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 creșterilor legate de contribuțiile proprietarilor.
- cuprind beneficiile economice primite sau de primit de către entitate în nume propriu



VENITURILE

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.



VENITURILE

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 immobilizărilor 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.



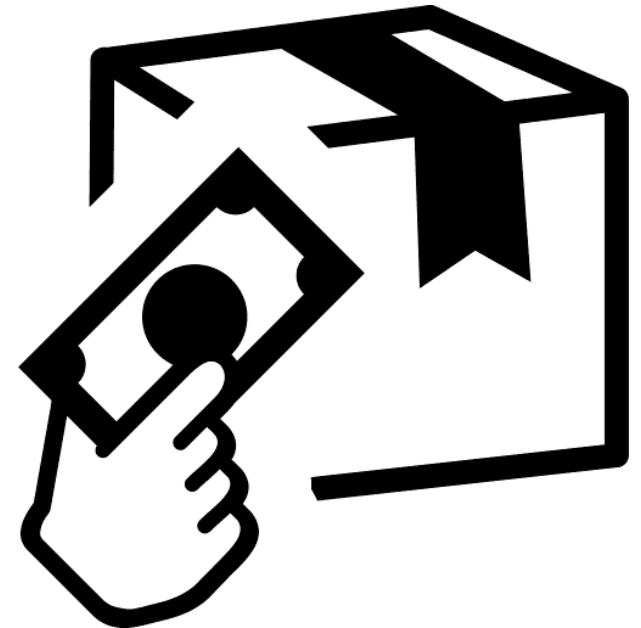
VENITURI

- 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



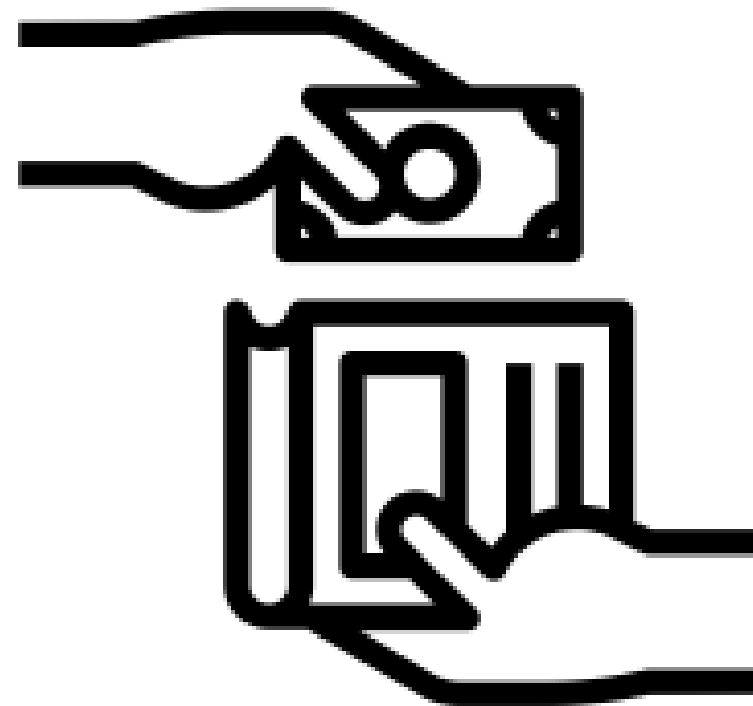
Acest indicator este cea mai importantă sursă implicată în formarea propriilor resurse financiare ale oricărei întreprinderi.

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.)



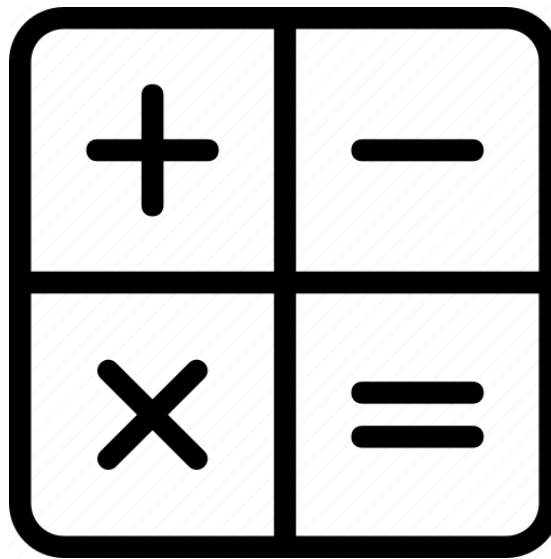
CIFRA DE AFACERI :

exprimă totalitatea veniturilor obținute din activități comerciale curente, fiind unul dintre cei mai importanți indicatori de măsurare a performanțelor economice ale unei firme.

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.



LA PLANIFICAREA VENITURILOR DIN VÂNZĂRI
SE FOLOSEȘTE URMĂTOAREA FORMULĂ:

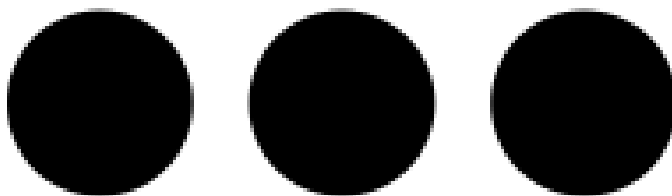


*Volumul vânzărilor = Cantitatea unităților de
produse*

** Prețul unitar de vânzare(pl)*

ALTE VENITURI OPERAȚIONALE

- sumele primite sau de primit din ieșirea (vînzarea, 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 NEOPERĂTIONALĂ 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

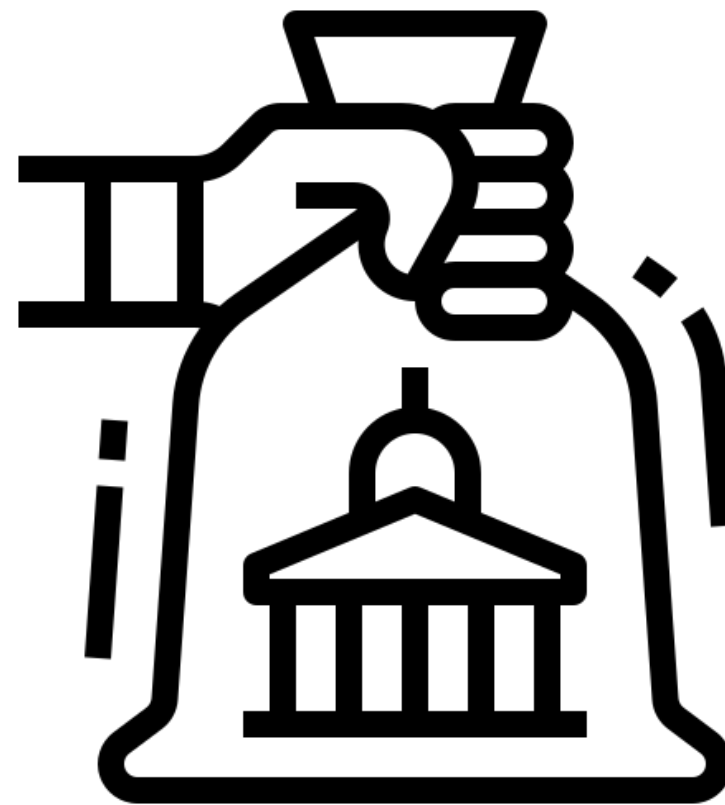
care cuprind:

- 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 neincludere în concurență etc.;



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

VENITURI EXCEPȚIONALE



PLANIFICAREA FLUXURILOR DE NUMERAR



FLUXURILE DE NUMERAR

sunt intrările sau
ieșirile de numerar
și echivalente ale
acestuia.



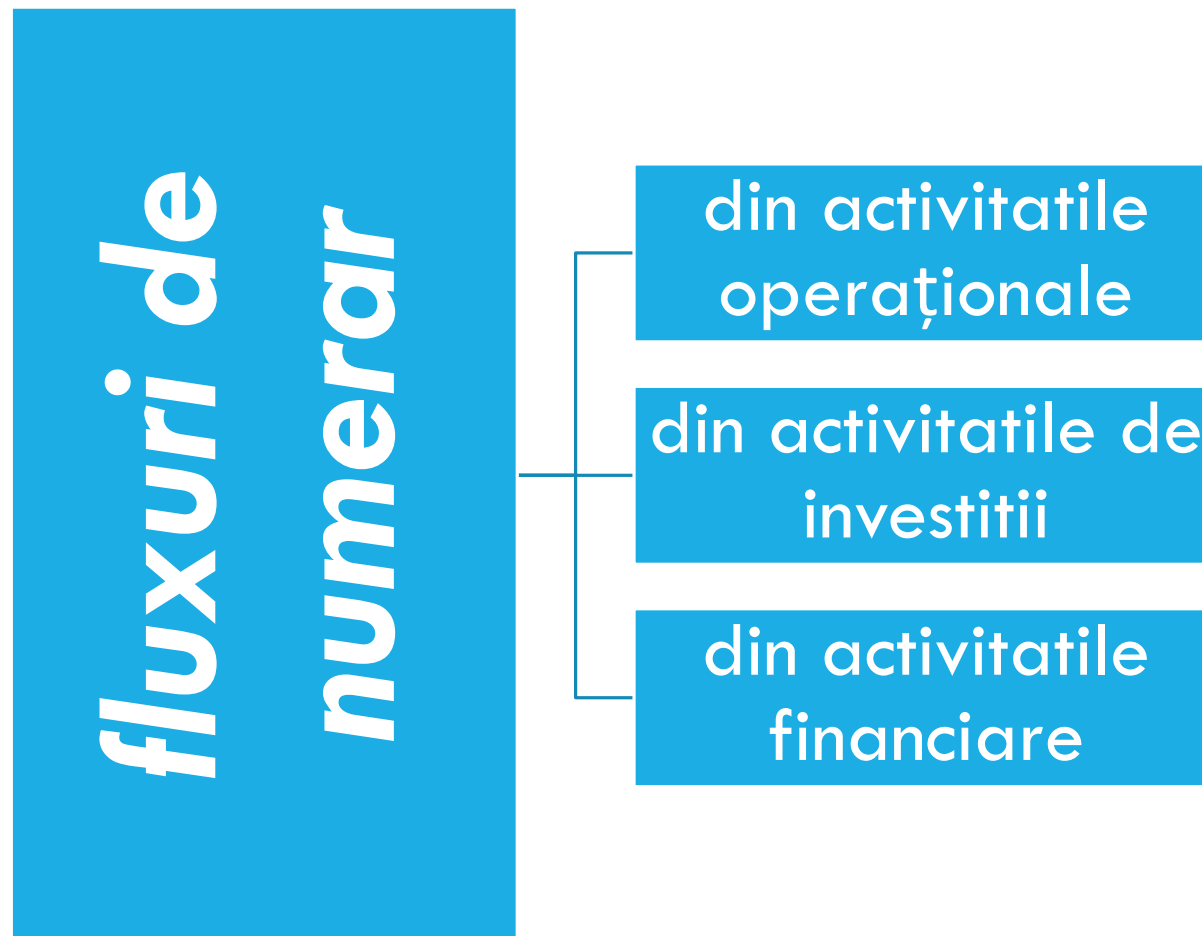
METODE DE DETERMINARE A FLUXURILOR DE TREZORERIE

O întreprindere poate să raporteze fluxurile de numerar prin două metode:

- **metoda directă** - se bazează pe delimitarea fluxurilor de incasări – plăți proprii fiecărei activități,
- **metoda indirectă**- pornește de la rezultatul financiar al perioadei, care se ajustează întâi cu elementele de venit/cost, care nu reprezintă mișcare de numerar, o a doua ajustare fiind a tranzacțiilor cu numerar, capital circulant.



SITUATIA FLUXURILOR DE NUMERAR



CUM SE CALCULEAZA FLUXUL DE NUMERAR:

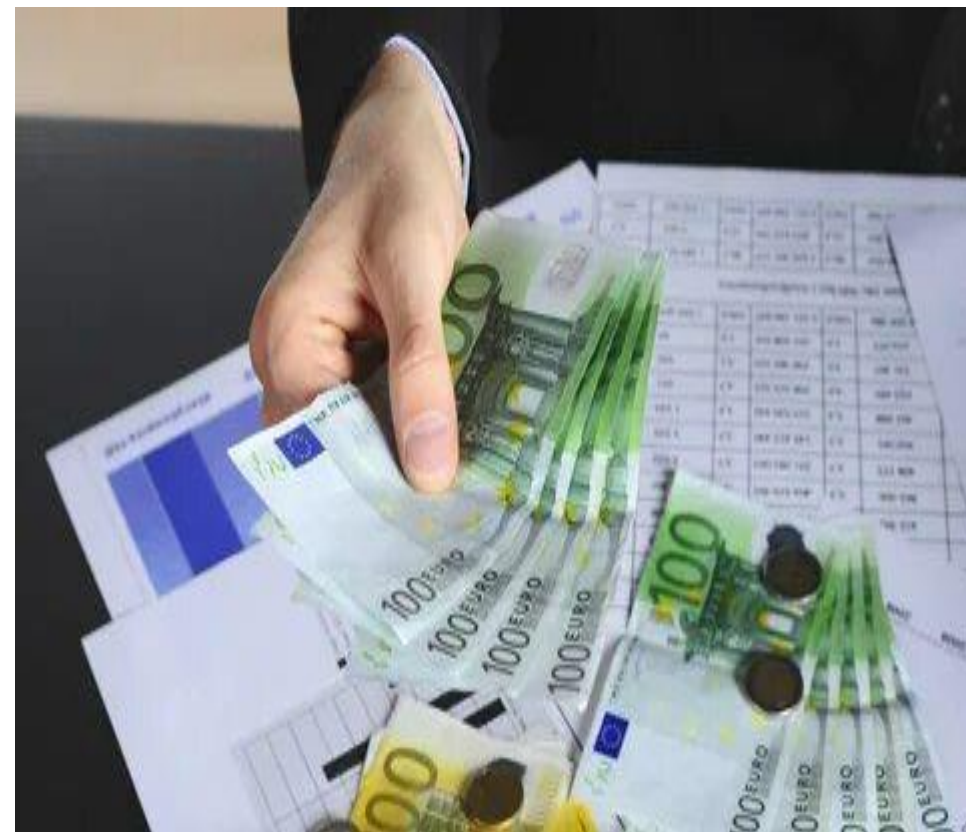
Fluxul de numerar poate fi calculat pornind de la disponibilitățile de la începutul perioadei de referință (luna, trimestru, an), la care se adaugă încasările și se deduc plățile din acea perioadă.



PREVIZIUNEA FLUXURILOR DE NUMERAR

reprezintă o proiecție a încasărilor și plăților de mijloace bănești pentru o perioadă de timp viitoare.

Situația fluxurilor de numerar sintetizează toate fluxurile de lichidități ce rezultă în urma operațiilor planificate și reflectă ciclurile financiare ale activității de producție, operațională, investiții etc



OBIECTIVELE PREVIZIUNII FLUXURILOR DE NUMERAR CONSTAU ÎN:

- prezentarea soldurilor finale de mijloace bănești ce vor fi reflectate ca sold rămas în contul bancar al întreprinderii;
- prezentarea situației mijloacelor bănești pentru fiecare lună a anului, astfel încât să poată fi anticipate perioadele cu deficit sau excedent de numerar.



RAPORTUL PREVIZIONAT AL FLUXURILOR DE NUMERAR INCLUDE:

- următoarele intrări și ieșiri tipice:

intrări – vânzări în numerar; credite și împrumuturi; intrări de creanțe de la debitori; vânzări de mijloace fixe neutilizate; încasări de dobânzi sau dividende; emisii de acțiuni; alte onorarii, redevențe sau venituri;

ieșiri – procurări în numerar; plăți către creditori; plăți de salarii și prime; procurări de mijloace fixe; rambursări de credite și împrumuturi; plăți de dividende, dobânzii și taxe; alte plăți și ieșiri.

RAPORTUL PREVIZIONAT AL FLUXURILOR DE NUMERAR

Diferența dintre încasări și plăți va reprezenta creșterea sau descreșterea mijloacelor bănești, numită flux de numerar net din activitatea corespunzătoare.

Soldul inițial de disponibilități înregistrat, împreună cu fluxul net de numerar, permite determinarea soldului final de disponibilități.





PLANIFICAREA COSTURILOR

**PLANIFICAREA ȘI CONTROLUL
COSTURILOR DE AFACERI VĂ VA
RĂSPUNDE LA URMĂTOARELE
ÎNTREBĂRI:**



Ce costuri apar într-o companie?

***Cum să urmăriți succesul afacerii și cum să-l
îmbunătățiți?***

***Cum se stabilește prețul cu care se va
obține succesul pe piață?***

PLANIFICAREA COSTURILOR

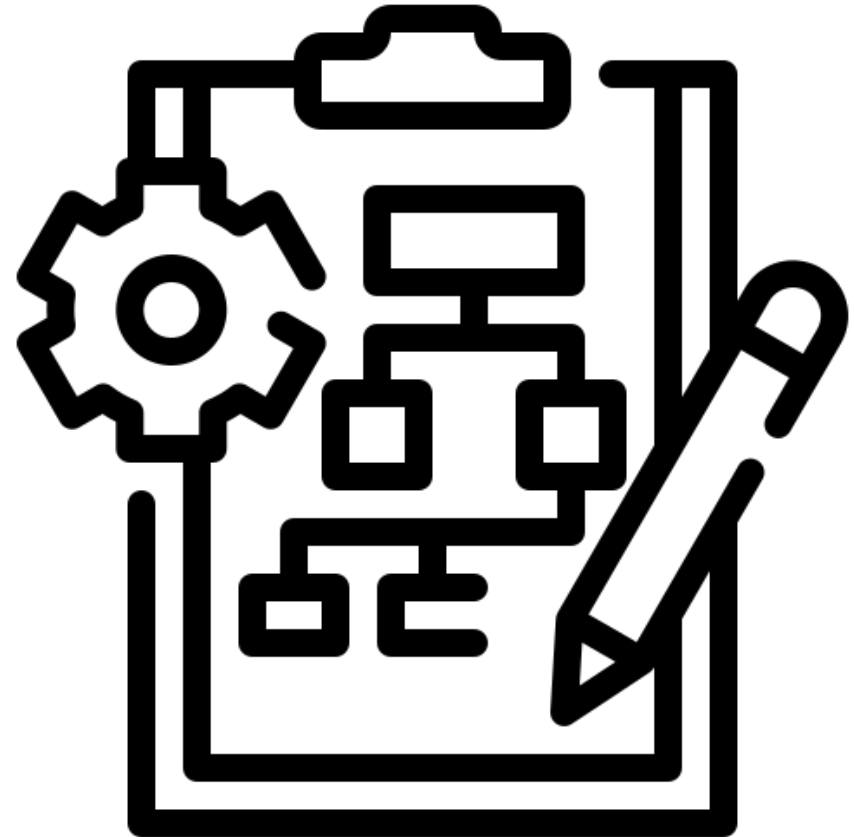
Obiective

- insusirea tipurilor de costuri
- distingerea intre costurile directe si indirecte, intre costuri fixe si costuri variabile
- intelegerea relevantei costurilor de oportunitate in deciziile manageriale
- insusirea tehnicii de alocare a costurilor
- intelegerea notiunii de punct critic



PLANIFICAREA COSTURILOR INCLUDE URMATOARELE PROCESE:

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



COSTUL

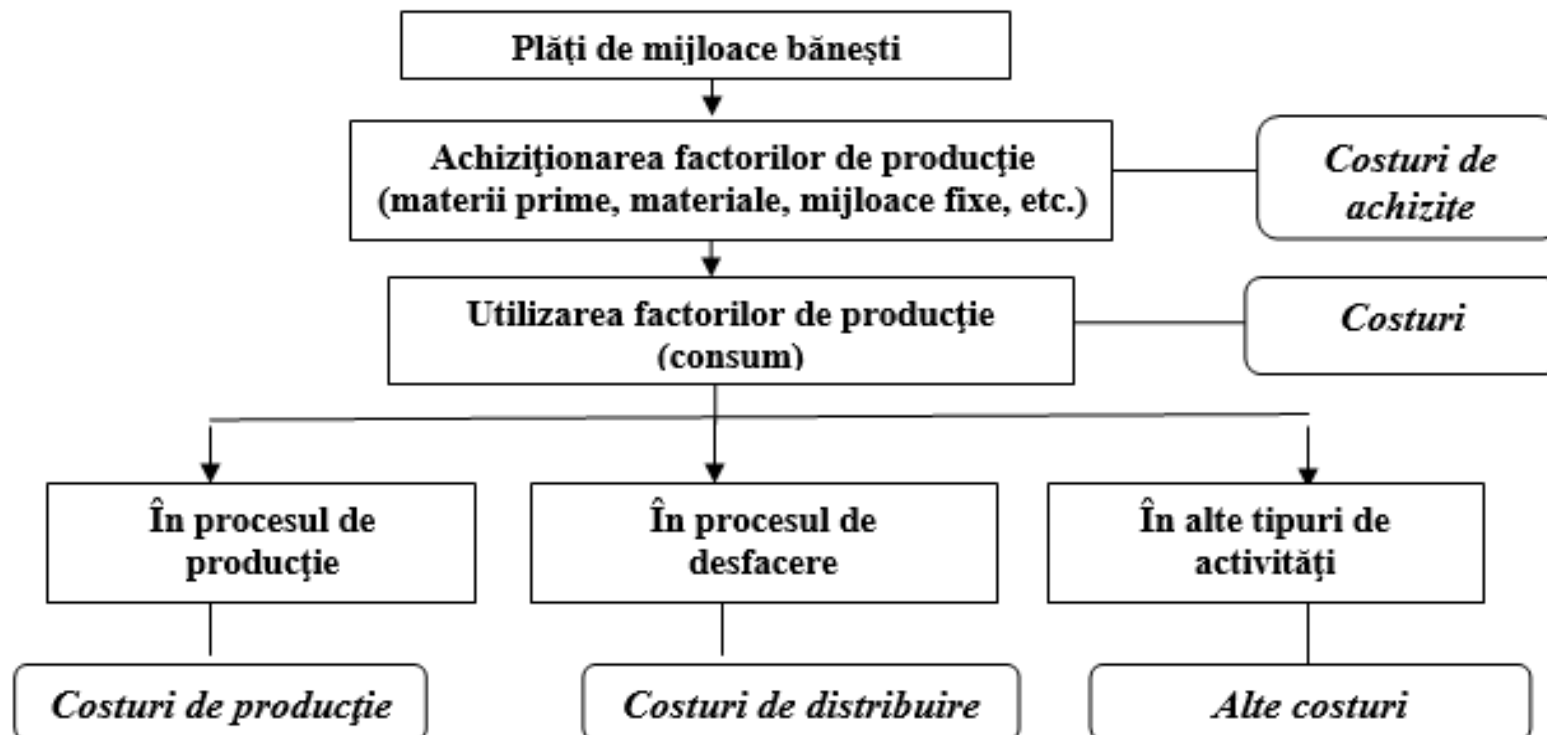


este o categorie economică universal acceptată și are la origine verbul latin „*consto - constare*”, care înseamnă a stabili, a fixa ceva, din care s-a desprins noțiunea de „*costă*”, pentru a exprima cât s-a consumat sau s-a plătit.

Ulterior, de la această noțiune s-a ajuns la noțiunea de *cost* al cărui conținut este legat de un consum de resurse.

reprezintă expresia bănească a tuturor resurselor utilizate în activitatea economico-financiară a entității pe parcursul unei perioade de gestiune.

CIRCUITUL ECONOMIC DE TRANSFORMARE A RESURSELOR ÎN COSTURI



COSTURILE DE PRODUCȚIE

reprezintă expresia bănească a unei părți din resursele productive ale entității utilizate pentru fabricarea produselor, prestarea serviciilor sau executarea lucrărilor în cursul unei perioade de gestiune.

CLASIFICAREA COSTURILOR :

- ❑ costuri fixe și costuri variabile
- ❑ costuri directe și indirecte
- ❑ costurile aferente produselor și costuri aferente perioade



COSTURI

Costurile directe însumează toate costurile legate direct și exclusiv de produsul analizat (salariile muncitorilor direct productivi, costurile de materiale directe, etc).

Calculul **costurilor indirecte** este mai delicat pentru că presupune să se ajungă la o ventilare între diferitele produse a costurilor care le privesc simultan (renumerarea personalului de conducere a secțiilor de producție, inchirierea unui local unde se fabrica mai multe produse, etc.).

Suma costurilor directe și indirecte = costul complet.

COSTURI



- ❑ **costuri previzionale** sau prestabile prin definiție nesigure pentru că sunt prevazute înainte de actul de producție și de vânzare a produsului,
- ❑ **costuri constante**, reale sau istorice, care sunt calculate plecând de la contabilitatea analitică.

COSTURI



Pe o perioadă scurtă, în care echilibrul este dat, se poate distinge:

- **costuri fixe** (mașini, clădiri) care reprezintă ansamblul costurilor suportate de întreprindere, oricare ar fi volumul sau de activitate,
- **costuri variabile** care pot fi proporționale cu volumul producției (materii prime).

Comportamentul costurilor variabile și constante față de evoluția volumului fizic de producție

| Tipuri de costuri | Creșterea volumului fizic al producției | Descreșterea volumului fizic al producției |
|---------------------------------|---|--|
| Costuri variabile totale (CVT) | cresc | descreșc |
| Costuri variabile unitare (CVU) | nu se schimbă | nu se schimbă |
| Costuri constante totale (CCT) | nu se schimbă | nu se schimbă |
| Costuri constante unitare (CCU) | descreșc | cresc |

NIVELUL ȘI STRUCTURA COSTURILOR DEPIND DE MAI MULȚI FACTORI:

- ❑ de natura tehnică a funcției de producție (combinația capital / muncă);
- ❑ de prețul factorilor de producție utilizați;
- ❑ de mărimea întreprinderii și de calitățile produselor realizate de aceasta;
- ❑ de nivelul cererii care se manifestă pe piață.

PRAG DE RENTABILITATE

sau, 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.

PRAG 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.



PRAGUL DE RENTABILITATE POATE FI DETERMINAT:

- pentru întreaga activitate a unității;
- 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).

$$CA=CF+CV$$

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



CUM SE DETERMINĂ PRAGUL DE RENTABILITATE LA NIVELUL UNITĂȚII

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.

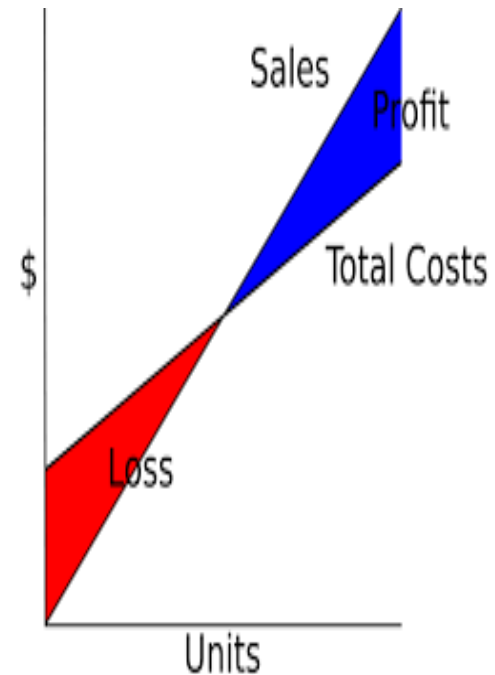
Cu cât cifra de afaceri (CA) se situează mai departe de pragul de rentabilitate, unitatea are stabilitate financiară mai mare.



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 ($MS > 20\%$).

Această metodă permite prevederea profilului la modificarea nivelului de activitate.



MARJA DE SIGURANȚĂ (MS)

reprezintă un element analizat cu atenție de bănci în cazul unui eventual credit și în fundamentarea unor decizii juste privind dezvoltarea în perspectivă a unității.



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.

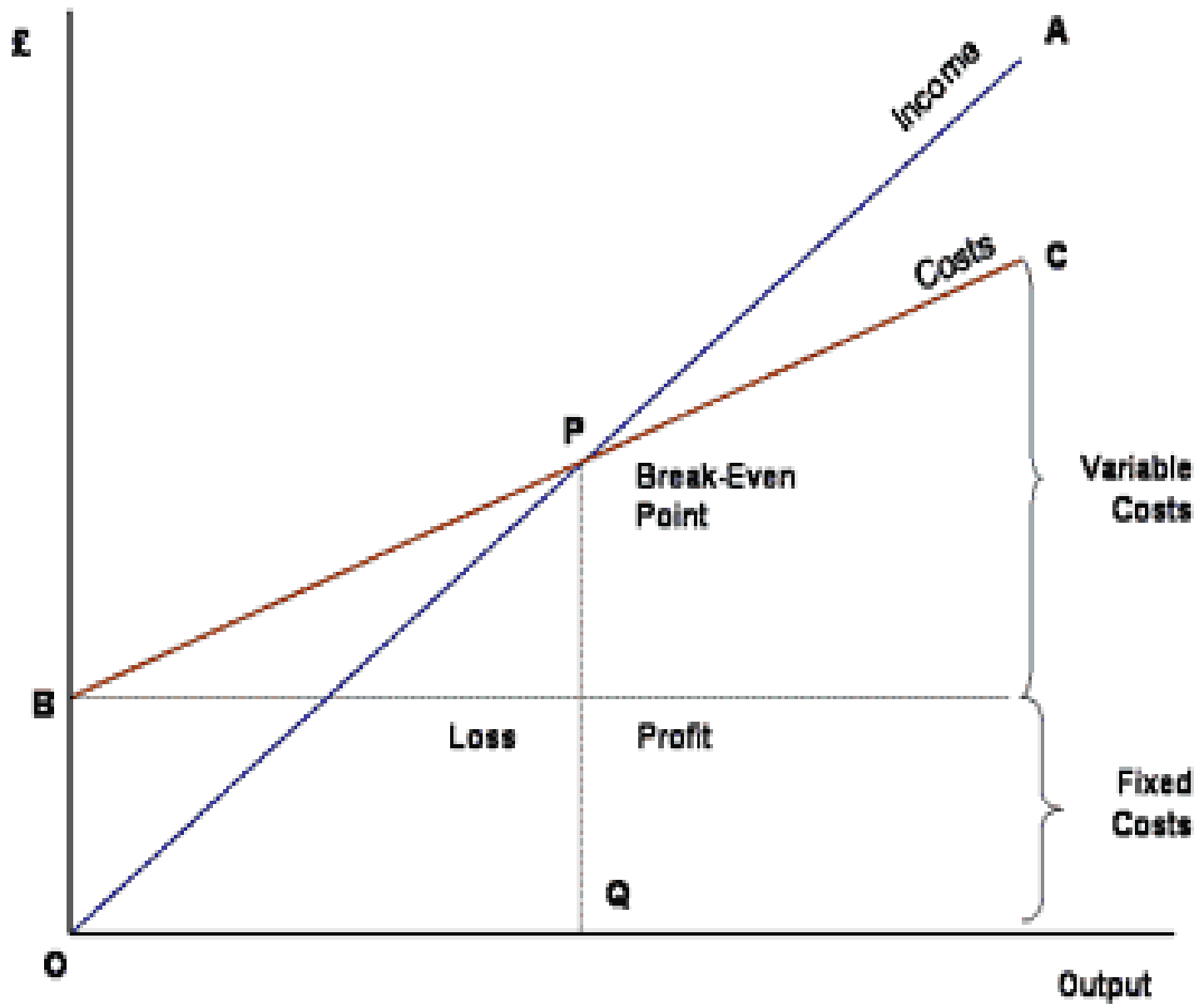
Când costurile variabile evoluează în mod direct proporțional cu volumul producției se folosește *modelul liniar de evoluție* a costurilor variabile și a veniturilor, tehnica de calcul a pragului de rentabilitate poate fi etapizată.

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.



CONTINUÂND EXPLICITAREA RELĂȚIEI SE OBTINE PENTRU PUNCTUL E (PUNCTUL DE 'ECHILIBRŪ):

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

$$\text{sau } Q_E \times P = CF + CV_E$$

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

Q_E - 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.

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

CONTINUÂND EXPLICITAREA RELATIEI SE OBTINE PENTRU PUNCTUL E (PUNCTUL DE 'ECHILIBRÚ):

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

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

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

$$CF \text{ și } Q_E = P - CV$$

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

AVANTAJE ALE METODEI DE ANALIZĂ A RENTABILITĂȚII PE BAZA PUNCTULUI CRITIC SUNT:

permite stabilirea dimensiunii la care producția devine rentabilă;

indică volumul producției necesar pentru a obține un anumit profit;

pune în evidență corelațiile dintre dinamica producției, respectiv a veniturilor și dinamica costurilor grupate pe costuri variabile și fixe;

permite determinarea gradului de utilizare a capacității de producție în corelație cu un anumit profit dorit.

PLANIFICARE FISCALĂ A AFACERII



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.



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.



COTELE IMPOZITULUI PE VENIT

- pentru persoane fizice, întreprinzători individuali și medicii de familie titulari ai practicii, care exercită activitate profesională independentă , în mărime de:

12% din mărimea venitului impozabil;

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

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



COTELE IMPOZITULUI PE VENIT

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.

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.



**BUGETUL – INSTRUMENT DE
PLANIFICARE ȘI CONTROL**

BUGETAREA

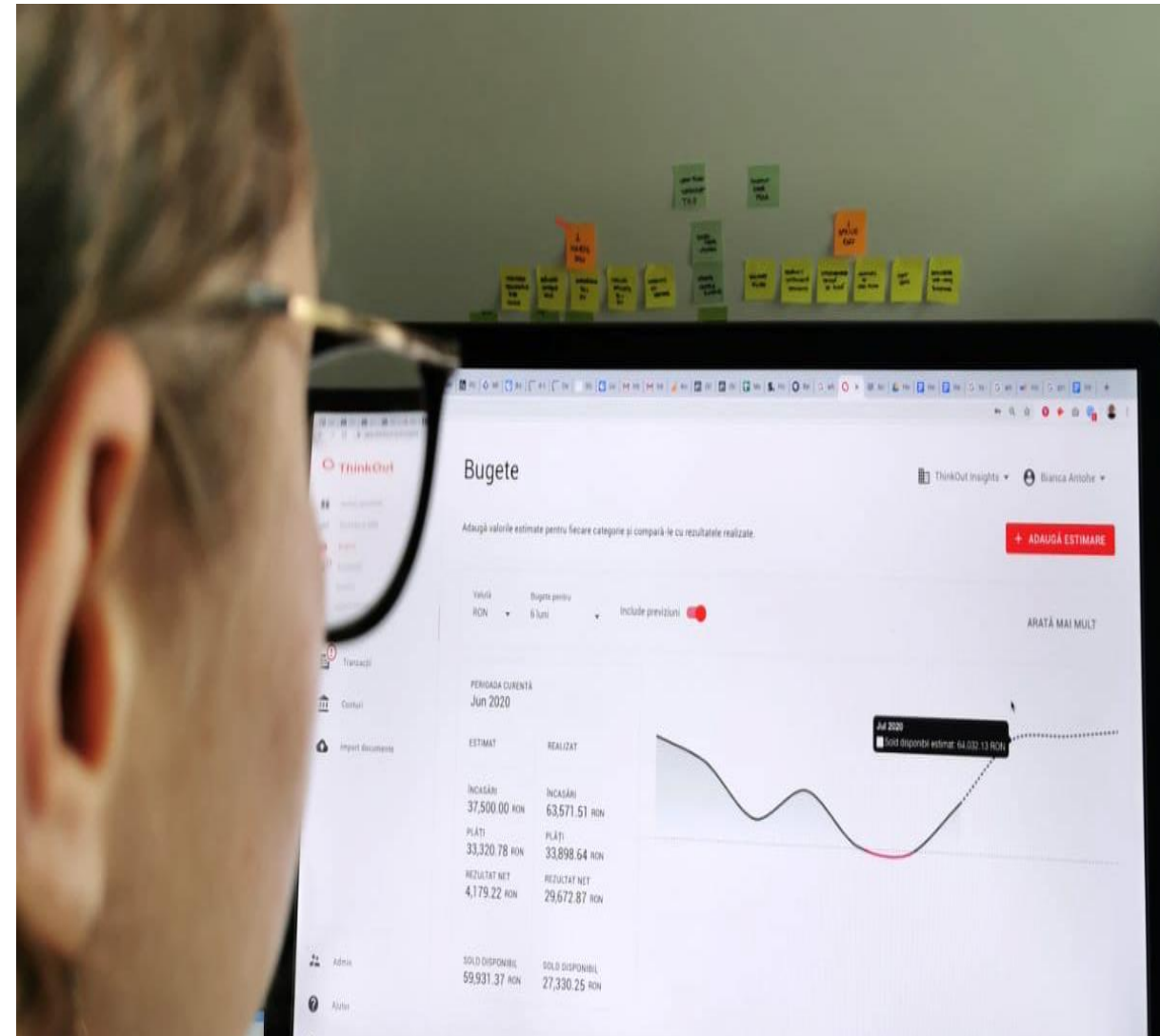
reprezintă un proces de determinare a acțiunilor care urmează să fie efectuate în viitor și de prezentare a acestora sub forma unui sistem de bugete.



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 (FUNCTIILE 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.

MODELE DE ORGANIZARE A PROCESULUI BUGETAR:

1. managerii elaborează bugetele pornind de la planul strategic și le aduc la cunoștință responsabililor. Acest model este lipsit de comunicarea necesară pentru atingerea scopurilor, deoarece nici un manager nu cunoaște atât de amănunțit activitatea fiecări subdiviziuni la fel ca și personalul compartimentului respectiv;



MODELE DE ORGANIZARE A PROCESULUI BUGETAR:

2. elaborarea bugetelor de către responsabili, care ulterior se aprobă de către manageri. Aici se oferă libertate compartimentelor, care în rezultat elaborează planuri pe termen scurt fără a ține cont de strategia entității în ansamblu;

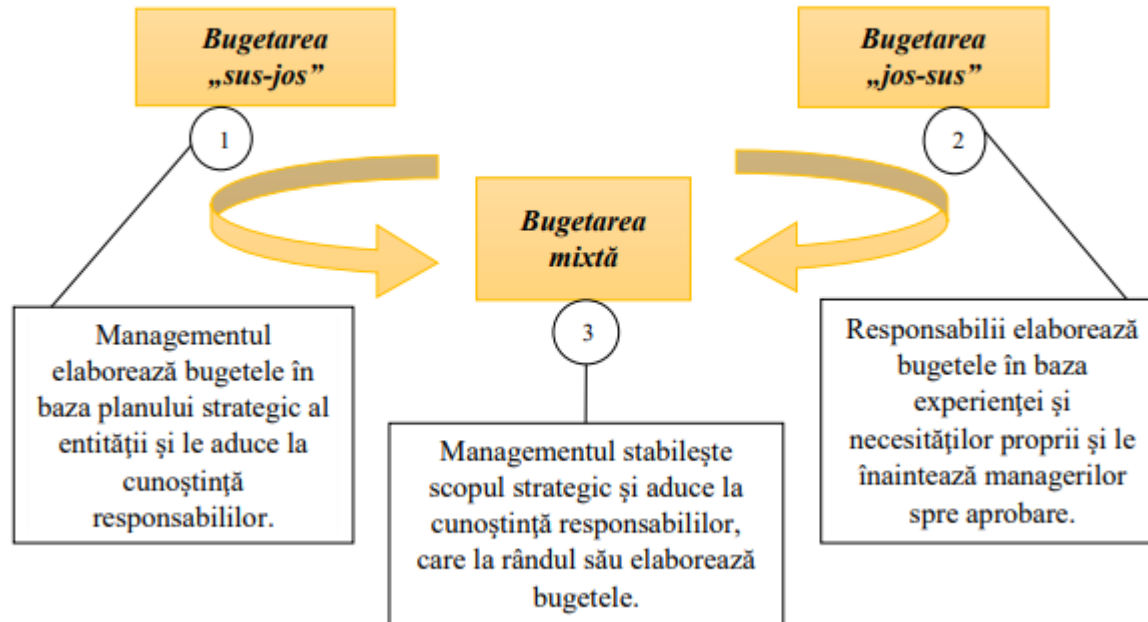


MODELE DE ORGANIZARE A PROCESULUI BUGETAR:

3. managementul comunică responsabilitățile strategice urmărite de entitate, în baza cărora se întocmesc bugetele pe fiecare subdiviziune. Factorul important în atingerea rezultatului dorit este comunicarea între conducere și subdiviziuni



MODELE DE ORGANIZARE A PROCESULUI BUGETAR



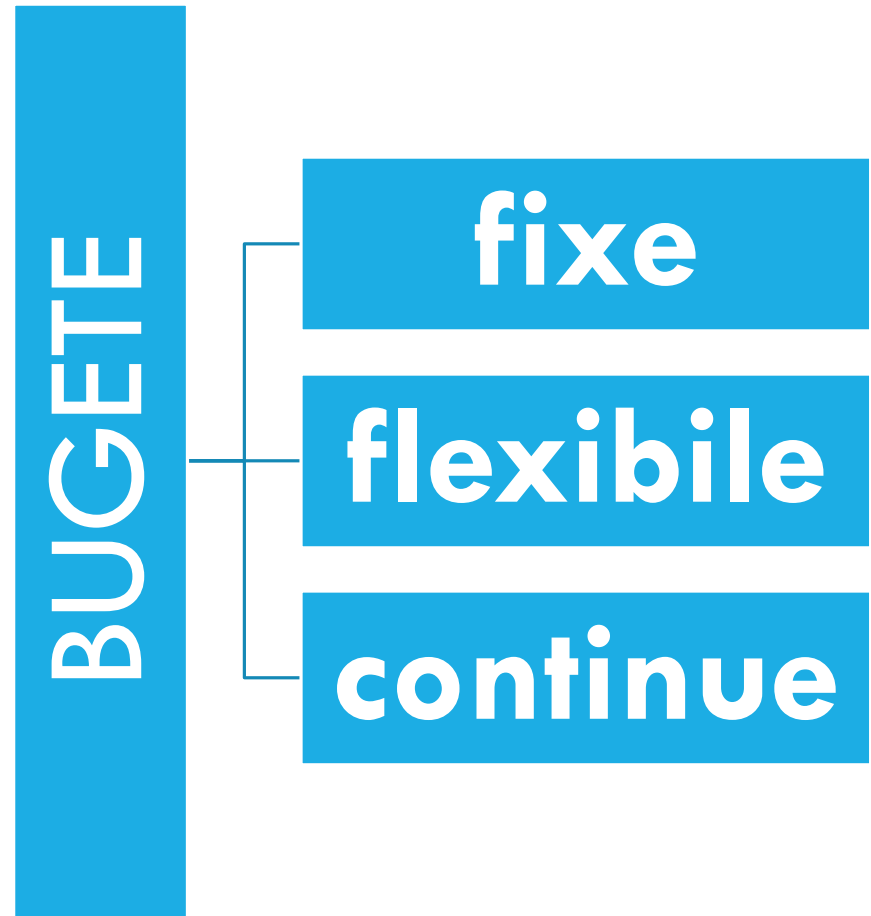
PROCEDURA DE PREVIZIONARE A BUGETULUI ÎN VIITOR PRESUPUNE:

Pasul 1: Proiectarea veniturilor din vânzări (în cazul firmelor comerciale) sau veniturilor (dacă instituția este guvernamentală și primește alocații bugetare, sau ONG 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 immobilizate 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.

TIPURI DE
BUGETE :



BUGETUL GENERAL

reprezintă un plan de lucru coordonat (pe toate subdiviziunile și tipurile de activități) al entității în întregime sau totalitatea de bugete care generează operațiunile viitoare ale tuturor subdiviziunilor funcționale ale întreprinderii.

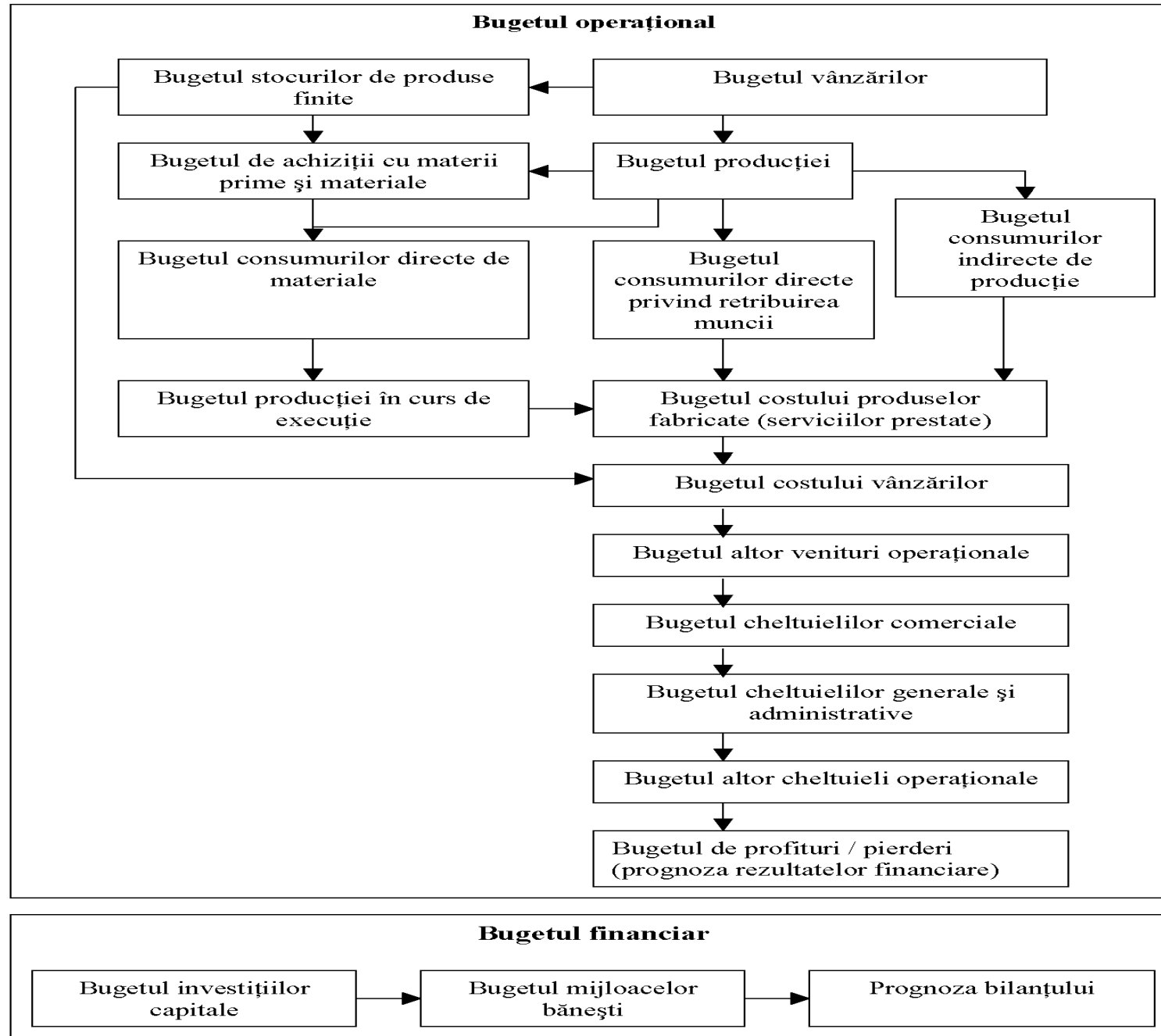
Scopul bugetului general constă în gruparea, însumarea bugetelor diferitor subdiviziuni ale întreprinderii, numite ***bugete particulare***.

PROCESUL DE ÎNTOCMIRE A BUGETULUI GENERAL POATE FI DIVIZAT ÎN DOUĂ PĂRȚI COMPONENTE:

- pregătirea bugetului operațional;
- pregătirea bugetului financiar.



Bugetul general





BUGETUL OPERAȚIONAL

reprezintă totalitatea bugetelor particulare operaționale, care asigură întocmirea bugetului de profituri/pierderi sau a prognozei rezultatelor financiare din activitatea operațională.

BUGETUL FINANCIAR

reprezintă un plan în care se reflectă sursele previzionale de finanțare și utilizare a resurselor financiare.

Bugetele financiare reflectă obiectivele companiei care sunt legate de planul strategic al companiei.

Ele reflectă, de asemenea, planul de afaceri al companiei, în special planul de acțiune al companiei.



BUGETUL FINANCIAR

- bugetul investițiilor capitale;
- bugetul mijloacelor bănești;
- prognoza bilanțului.



RAPOARTE FINANCIARE. ANALIZA RAPOARTELOR FINANCIARE



Financial Report

We have upgraded 2014-15 earnings forecasts by 13.3% and 23.4% from adjusted income transfer in line with the higher value and higher margins from higher anticipated. The target price increase into the 2.2 baht from 1.8 baht PE 5 times Reiterate "Buy" for 2014 earnings grow by 50.8% the short-term may be weakening. It has risen 20% after the announcement that 2013 turned better than expected. You may have to sell profitable.



SITUAȚIILE FINANCIARE

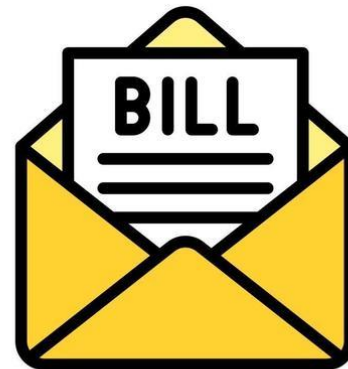
au drept scop prezentarea informațiilor utile în luarea deciziilor economice pentru o gamă largă de utilizatori cum ar fi: proprietarii (acționarii, asociații), creditorii, clienții, salariații, autoritățile publice și publicul.



Situațiile financiare

oferă informații despre:

- 1) active;
- 2) capital propriu;
- 3) datorii;
- 4) venituri și cheltuieli;
- 5) fluxuri de numerar.



ÎN FUNCȚIE DE CRITERIILE STABILITE ÎN LEGEA CONTABILITĂȚII ȘI NECESITĂȚILE INFORMAȚIONALE ALE UTILIZATORILOR ENTITATEA POATE ÎNTOCMI:

- 1) situații financiare complete;
- 2) situații financiare simplificate
- 3) situații financiare prescurtate.



SITUAȚIILE FINANCIARE COMPLETE CUPRIND:

- 1) bilanțul;
- 2) situația de profit și pierdere;
- 3) situația modificărilor capitalului propriu;
- 4) situația fluxurilor de numerar;
- 5) notele la situațiile financiare



SITUAȚIILE FINANCIARE SIMPLIFICATE CUPRIND:

- 1) bilanțul;
- 2) situația de profit și pierdere;
- 3) nota explicativă.



SITUAȚIILE FINANCIARE PRESCURTATE CUPRIND:

- 1) bilanțul prescurtat;**
- 2) situația de profit și pierdere prescurtate;**
- 3) nota explicativă.**



SITUAȚIILE FINANCIARE SE ÎNTOCMESC ÎN BAZA

informațiilor contabile după reflectarea rezultatelor inventarierii pentru confirmarea existenței și stării activelor și pasivelor.



BILANȚUL

este definit ca un tablou al situației patrimoniului la o anumită dată.

Situația patrimonială a întreprinderii reprezintă în unități monetare mărimea valorică a bunurilor economice în corelație cu sursele de finanțare a acestora, precum și cu rezultatul obținut.

În procesul de previzionare a situației financiare și de întocmire a bilanțului sunt utilizate toate datele și informația generată de bugetele operaționale

◆ BILANTUL CONTABIL

BILANȚUL PRESCURTAT

la _____

| Nr. crt. | Activ | Cod. rd. | Sold la | |
|-------------|---|-------------|---------------------------------------|--------------------------------------|
| | | | începutul perioadei de gestiune | sârșitul perioadei de gestiune |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| A. | ACTIVE IMOBILIZATE | | | |
| | I. Imobilizări necorporale | 010 | | |
| | II. Imobilizări corporale | 020 | | |
| | III. Investiții financiare pe termen lung | 030 | | |
| | IV. Creanțe pe termen lung și alte active imobilizate | 040 | | |
| | TOTAL ACTIVE IMOBILIZATE (rd.010 + rd.020 + rd.030 + rd.040) | 050 | 0 | 0 |
| B. | ACTIVE CIRCULANTE | | | |
| | I. Stocuri | 060 | | |
| | II. Creanțe curente și alte active circulante | 070 | | |
| | III. Investiții financiare curente | 080 | | |
| | IV. Numerar și documente bănești | 090 | | |
| | TOTAL ACTIVE CIRCULANTE (rd.060 + rd.070 + rd.080 + rd.090) | 100 | 0 | 0 |
| | TOTAL ACTIVE (rd.050 + rd.100) | 110 | 0 | 0 |

| Nr. crt. | Pasiv | Cod. rd. | Sold la | |
|-----------|--|----------|---------------------------------|---------------------------------|
| | | | începutul perioadei de gestiune | sfârșitul perioadei de gestiune |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| C. | CAPITAL PROPRIU | | | |
| | I. Capital social și neînregistrat | 120 | | |
| | II. Prime de capital | 130 | | |
| | III. Rezerve | 140 | | |
| | IV. Profit (pierdere) | 150 | | |
| | V. Rezerve din reevaluare | 160 | | |
| | VI. Alte elemente de capital propriu | 170 | | |
| | TOTAL CAPITAL PROPRIU (rd.120 + rd.130 + rd.140 + rd.150 + rd.160 + rd.170) | 180 | 0 | 0 |
| D. | DATORII PE TERMEN LUNG | 190 | | |
| E. | DATORII CURENTE | 200 | | |
| | TOTAL DATORII (rd.190 + rd.200) | 210 | 0 | 0 |
| F. | PROVIZIOANE | 220 | | |
| | TOTAL PASIVE (rd.180 + rd.210 + rd.220) | 230 | 0 | 0 |

SITUAȚIA DE PROFIT ȘI PIERDERE

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

veniturile,

cheltuielile,

rezultatul financiar.



SITUAȚIA DE PROFIT ȘI PIERDERE

se întocmește în baza
clasificării cheltuielilor
după destinație
(funcții)



SITUAȚIA MODIFICĂRILOR CAPITALULUI PROPRIU

caracterizează existența și modificarea elementelor capitalului propriu în cursul perioadei de gestiune



SITUAȚIA FLUXURILOR DE NUMERAR

caracterizează soldurile și fluxurile de numerar pentru perioada de gestiune.



SITUAȚIA FLUXURILOR DE NUMERAR SE ÎNTOCMEȘTE ÎN BAZA CONTABILITĂȚII DE CASĂ, CONFORM CĂREIA:

- 1) intrările de numerar sînt reflectate la sumele efectiv încasate în casierie și conturi curente;
- 2) ieșirile bănești - la sumele efectiv achitate din casierie și conturi curente;
- 3) documentele bănești - la valoarea documentelor bănești efectiv intrate și ieșite.



INDICATORI DE PERFORMANȚĂ : PROFITABILITATE, LICHIDITATE, EVALUARE INVESTIȚII ȘI FINANȚARE



INDICATORII FINANCIARI

reprezintă un instrument de analiză financiară.

Deficiența majoră în utilizarea indicatorilor financiarilor este o constituie faza de interpretare a lor, care necesită cunoștințe profunde în materie de finanțe, contabilitate, economie și statistică.

Creditorii și investitorii, precum și managerii utilizează indicatorii pentru a evalua rezultatele trecute, pentru a estima potențialul viitor și riscurile asociate.



Sistemul de indicatori economico-financiari

| Indicatori | Componente | Utilizare sau semnificație |
|-----------------------------------|---|--|
| Indicatori de lichiditate | | |
| Fondul de rulment net | Active circulante – Datorii TS | Arată partea de active circulante care depășesc datoriile curente și reprezintă capacitatea activelor circulante nete de a se transforma în numerar pentru a menține echilibrul financiar și a face față obligațiilor scadente ale întreprinderii. Suplimentar se analizează cronologia încasărilor creanțelor comerciale planificate și a obligațiilor comerciale spre plată. |
| Lichiditatea generală | $\frac{\text{Active circulante}}{\text{Datorii pe termen scurt}}$ | Indicator al capacității de rambursare a datoriilor pe termen scurt. Suplimentar se analizează cronologia încasărilor creanțelor comerciale planificate și a obligațiilor comerciale spre plată. |
| Lichiditatea imediată | $\frac{\text{Mijloace bănești}}{\text{Datorii pe termen scurt}}$ | Indicator al lichidității pe termen scurt |
| Viteza de rotație a creanțelor | $\frac{\text{Vânzări nete}}{\text{Soldul mediu al creanțelor}}$ | Indicator al mărimii relative a soldului creanțelor și al eficienței politicilor de credit |
| Durata de recuperare a creanțelor | $\frac{\text{Zile an}}{\text{Viteza de rotație a creanțelor}}$ | Indicator al duratei medii în care se încasează creanțele |
| Viteza de rotație a stocurilor | $\frac{\text{Costul bunurilor vândute}}{\text{Soldul mediu al stocurilor}}$ | Indicator al mărimii relative a stocurilor |

Indicatori de profitabilitate

| | | |
|------------------------------------|--|--|
| Marja profitului brut | $\frac{\text{Profit brut}}{\text{Vânzări nete}}$ | Se utilizează pentru determinarea procentului cu care contribuie fiecare leu din vânzări la obținerea venitului net. |
| Viteza de rotație a activelor | $\frac{\text{Vânzări nete}}{\text{Soldul mediu al activelor totale}}$ | Indicator al gradului de utilizare eficientă a resurselor economice în vederea realizării vânzărilor |
| Rentabilitatea economică | $\frac{\text{Profit net}}{\text{Soldul mediu al activelor totale}}$ | Indicator al gradului de profitabilitate al fiecărui leu investit în resursele economice utilizate |
| Rentabilitatea capitalului propriu | $\frac{\text{Profit net}}{\text{Soldul mediu al capitalurilor proprii}}$ | Indicator al gradului de profitabilitate al investițiilor proprietarilor |

Indicatori de solvabilitate pe termen lung

| | | |
|--------------------------------|--|--|
| Gradul de îndatorare | $\frac{\text{Datoriile totale}}{\text{Capital propriu}}$ | Indicator al raportului dintre finanțarea prin îndatorare și finanțarea din capital propriu |
| Gradul de acoperire a dobânzii | $\frac{\text{Profit net până la impozitare} + \text{cheltuieli privind dobânzile}}{\text{Cheltuieli privind dobânzile}}$ | Indicator al gradului de protejare a creditorilor împotriva riscului de neplată a dobânzilor |

ÎN TRE ACEȘTI INDICATORI EXISTĂ LEGĂTURI DE INTERDEPENDENȚĂ, PREZENTATE MAI JOS ÎNTR-UN TABEL, PENTRU A FI UȘOR DE MONITORIZAT:

$$\frac{\text{Profit net}}{\text{Capital propriu}} = \frac{\text{Profit net}}{\text{Vânzări nete}} \times \frac{\text{Vânzări nete}}{\text{Active totale}} \times \frac{\text{Active totale}}{\text{Capital propriu}}$$

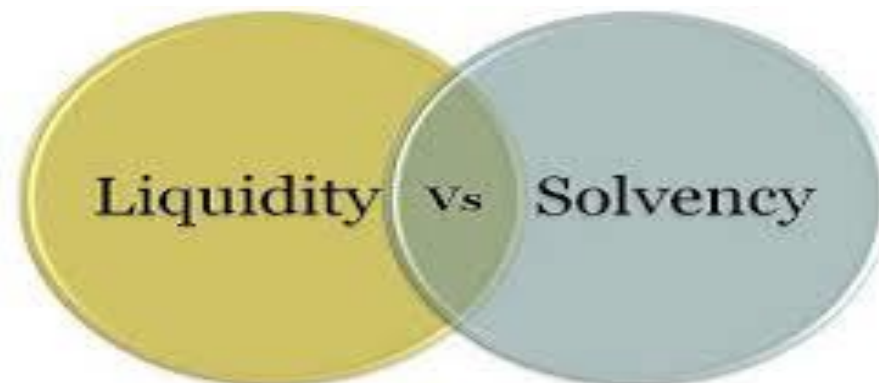
$$\frac{\text{Profit net}}{\text{Capital propriu}} = \text{Rentabilitate comercială} \times \text{Rotația activelor} \times \text{Pârghia financiară}$$

$$19,5\% = 6,5\% \times 1,50 \times 2,01$$

lichiditatea

Lichiditatea este definită de două 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.



INDICATORII LICHIDITĂȚII:

1. rata lichidității imediate (absolută, lichiditatea de gradul I);
2. rata lichidității intermediare;
3. rata lichidității curente, Indicatorul dat se încadrează în limitele 1 – 2,5. În calculul lichidității curente sunt cointeresați investitorii întreprinderii.;



| RATA LICHIDITĂȚII CURENTE | | | | | |
|-------------------------------------|----------|------------|------------|------------|------------|
| Explicații | N | N+1 | N+2 | N+3 | N+4 |
| Active circulante | | | | | |
| Obligații (datorii pe termen scurt) | | | | | |
| Lichiditate curentă (RLC) | | | | | |

Formula: $RLG = \text{Active curente} / \text{pasive curente}$

| RATA LICHIDITĂȚII IMEDIATE | | | | | |
|-------------------------------------|----------|------------|------------|------------|------------|
| Explicații | N | N+1 | N+2 | N+3 | N+4 |
| Active circulante | | | | | |
| Stocuri | | | | | |
| Creanțe îndoielnice | | | | | |
| Obligații (datorii pe termen scurt) | | | | | |
| Lichiditatea imediată (RLI) | | | | | |

Formula: $RLI = (\text{Active circulante} - \text{Stocuri} - \text{Creanțe îndoielnice}) / \text{Pasive curente}$



**RELATIA ANTREPRENOR – BANCĂ:
SERVICII DE PLATĂ; PRODUSE DE
FINANTARE; PRODUSE
INVESTITIIONALE**

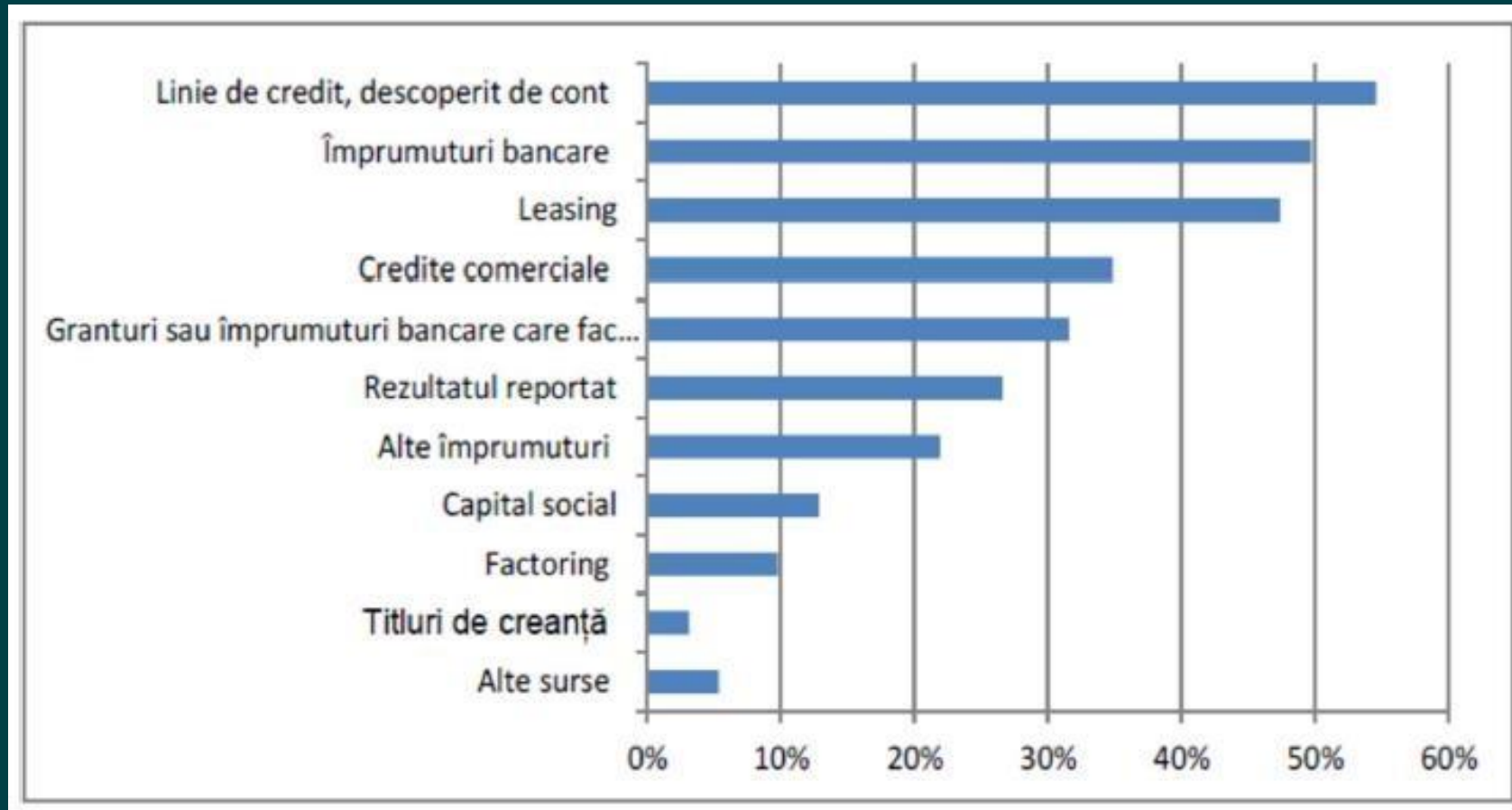
RESURSELE FINANCIARE

**Modalitatile de obtinere a resurselor
financiare necesare afacerii sunt:**

- bancile,
- leasing,
- fonduri nerambursabile,
- rude, prieteni, cunostinte.



Surse externe de finanțare relevante pentru IMM-uri



ALEGEREA BĂNCII

La ce să atragi atenție?

1. Reputația băncii;
2. Amplasarea băncii (să fie în raza în care activezi, aproape de IFS, CNAS, CNAM teritoriale);
3. Tarifele pentru deservire ;
4. Produsele/serviciile pe care le oferă persoanelor juridice (deservire conturi, carduri salariale, web- client, credite, rate de schimb etc.);
5. Operativitate;
6. Programe de fidelizare.



CREDITUL BANCAR SAU ÎMPRUMUTUL NEBANCAR

- este forma clasică de finanțare a afacerii
- este pentru mulți antreprenori prima opțiune atunci când vine vorba de obținerea finanțării pentru a trece la următoarea etapă a afacerii.

Capitalul îl poate obține oricine care are un plan de afaceri bine determinat care să justifice finanțare cerută.

În ultimii ani creditele special create pentru persoanele care au un startup au devenit destul de comune printre bănci. Însă este bine să știi că pentru a obține un astfel de credit, trebuie să îndeplinești câteva condiții.

În Republica Moldova, pot fi obținute de la Băncile Comerciale, OCN sau Asociațiile de Economii și Împrumut.

Clasificarea creditelor în Republica Moldova este în funcție de:

- a **termen** (de scurtă durată – până la 1 an, de durată medie, de lungă durată – mai mult de 5 ani);
- a **tipul întreprinderii** (nou creată, business existent);
- a **grupul - țintă** (ex. credite pentru tineri, femei, beneficiari din zona rurală etc.);
- a **scopul creditării** (mărfuri/servicii, utilaj, imobil etc.);
- a **tipul finanțării** (finanțate de stat, din linii internaționale de credit);
- a **tipul de proiecte finanțate/sector** (ex.: sector horticol, sau anume pentru plantarea livezilor etc.);
- a **valută** (lei sau valută);
- a **volumul finanțării** (cota finanțată de stat/proiect internațional).



PROCESUL ACORDĂRII CREDITULUI

- **1. Pregătirea și realizarea primei întâlniri cu creditorul,**
- **2. Prezentarea cererii de creditare,**
- **3. Cererea se analizează de consiliul de creditare al băncii,**
- **4. Se încheie Contractul de creditare sau de împrumut.**



1. PREGĂTIREA ȘI REALIZAREA PRIMEI ÎNTÎLNIRI CU CREDITORUL

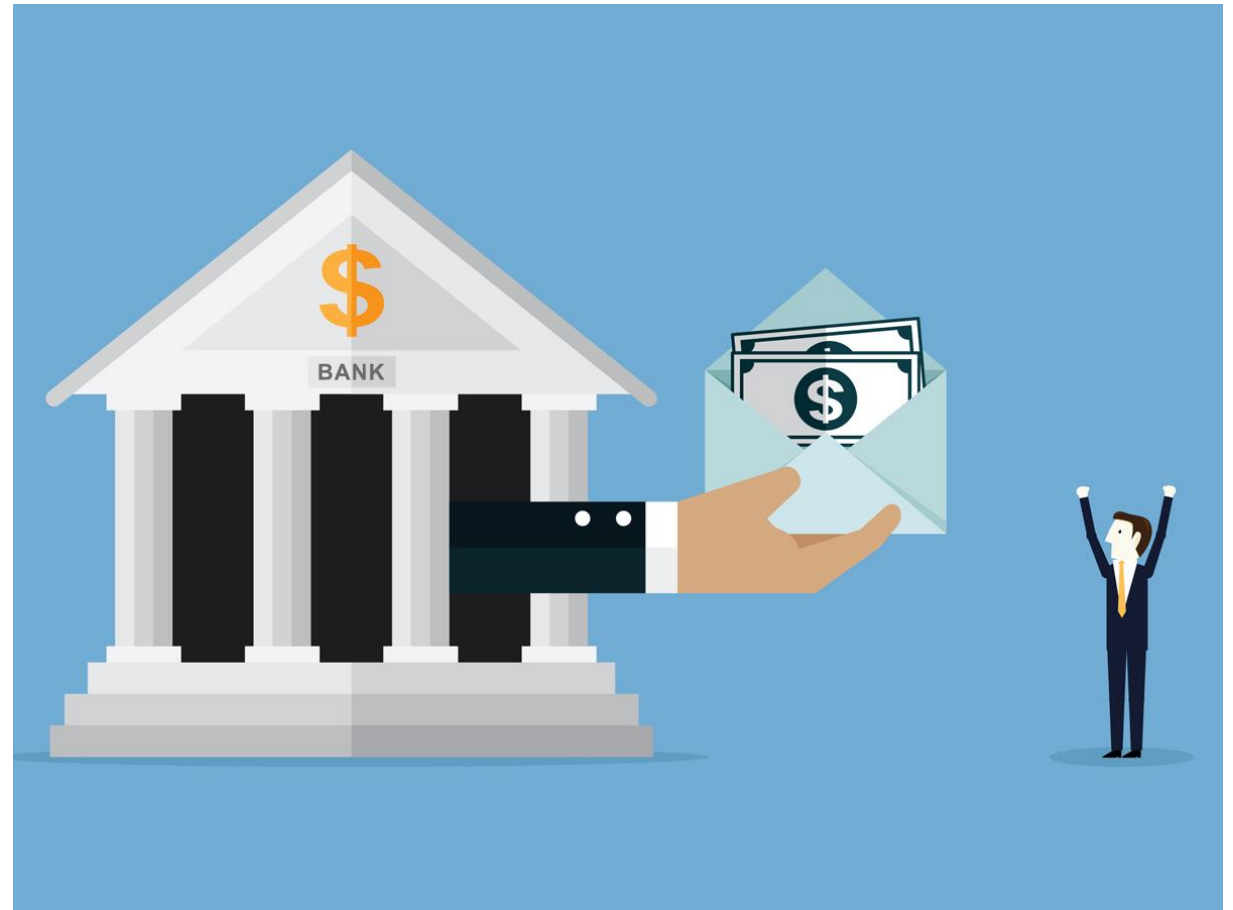
Sfaturi utile:

- explică esența proiectului, nu pune accentul pe garantarea creditului;
- arată că ești pregătit, ai potențial de a realiza proiectul și experiența necesară;
- fii documentat, trebuie să ai documentele financiare și contractele încheiate cu partenerii de afaceri;
- trebuie să ai explicația orală și în scris a proiectului;
- pregătește planul de afaceri după modelul solicitat de fiecare bancă în parte;
- se recomandă elaborarea de sine stătătoare a planului de afaceri, pentru că după prima întâlnire cu creditorul va fi necesară modificarea acestuia

2. PREZENTAREA CERERII DE CREDITARE ÎN CARE SE MENȚIONEAZĂ:

mărimea creditului,

- **termenul de folosire,**
- **scopurile de utilizare,**
- **garanțiile oferite.**



2. Prezentarea cererii de creditare în care se menționează:

Se mai prezintă:

- ❖ planul de afaceri,
- ❖ autorizații, licențe,
- ❖ bilanțul întreprinderii,
- ❖ darea de seamă privind rezultatele financiare,
- ❖ contracte de vânzare-cumpărare,
- ❖ documente care confirmă asigurarea angajamentelor de rambursare a creditului,
- ❖ alte documente după necesitate.

2. PREZENTAREA CERERII DE CREDITARE



Solicitantul care nu este clientul băncii va prezenta și :

- certificatul de înregistrare a întreprinderii,**
- extrasul din registrul de stat,**
- statutul.**

LA CE SĂ ATRAG ATENȚIE ÎNAINTE DE A DEPUNE CEREREA DE CREDITARE?

a) Durata utilizării creditului – Codul Civil, art. 263

**b) Periodicitatea achitării dobânzii – lunară,
trimestrială, la data finală din contractul de
credit, la date fixe etc. Codul civil, art. 869 și art.**

1237

3. DUPĂ PREZENTAREA TUTUROR DOCUMENTELOR, CEREREA SE ANALIZEAZĂ DE CONSILIUL DE CREDITARE AL BĂNCII.

Creditorul evaluează neformal debitorul potențial după metoda celor 5 C:

- 1. Caracterul – abilitatea echipei manageriale, încrederea creditorului;**
- 2. Capacitatea – realismul proiectului (fezabilitatea), capacitatea rambursării la scadență;**
- 3. Capitalul - volum rezonabil investit personal de debitor pe lângă credit;**
- 4. Condițiile – calitatea marketingului debitorului, cererea și oferta de pe piață;**
- 5. Colateralul (garanțiile) – decizia dacă creditul trebuie garantat și cu ce.**

MICROFINANTAREA

Banii proveniți dintr-o asemenea sursă se adresează exclusiv firmelor mici și mijlocii. Proiectele finanțate cu această opțiune au căpătat popularitate în ultimii ani.

- La fel ca în cazul fondurilor nerambursabile, trebuie să îndeplinești anumite condiții de eligibilitate.
- De asemenea, documentația necesară este destul de riguroasă, însă procesul de obținere nu se extinde pe intervale lungi de timp.
- Sumele la care poți avea acces nu sunt suficient de mari, însă îți ajung pentru a acoperi câteva cheltuieli.
- Comisioanele și dobânzile sunt ceva mai ridicate decât cele în situația în care te-ai decis să apelezi la serviciile unei bănci.

Cum să alegi un instrument de creditare bancară sau nebancară pentru afacerea ta?

- ❑ Stabilește cu exactitate scopul creditului (achitarea facturilor și a cheltuielilor curente, procurarea de mijloace de transport, echipamente, imobile, investiții în active intangibile (softuri, licențe, softuri); investiții necesare pentru extinderea afacerii, finanțarea reparațiilor și construcțiilor;
- ❑ Analizează ofertele instituțiilor financiare bancare și nebancare pornind de la nevoia de finanțare;
- ❑ Mergi personal la mai multe instituții financiare și cere oferta de creditare, ținând cont de nevoile tale. Cere ca în ofertă să se indice dobânda anuală efectivă (DAE);
- ❑ Compară DAE și condițiile de finanțare impuse de instituția financiară;
- ❑ Formează dosarul de finanțare și negociază în paralel cu cel puțin doi potențiali parteneri financiari;
- ❑ Alege oferta cea mai potrivită nevoilor tale, în funcție de costuri și condițiile de finanțare.


LEASING-UL

reprezinta modalitatea de obtinere a resurselor astfel:

- firma de leasing achizitioneaza de la furnizori diverse categorii de bunuri (autoturisme, utilaje, instalatii industriale, etc.)
- si le inchiriaza beneficiarilor care nu dispun de resursele financiare necesare de la furnizor.

Astfel, intre firma si beneficiar se face un contract in care beneficiarul poate deveni proprietar al bunului respectiv.





*Vă mulțumim pentru
atenție!*