

Planificarea Financiară

2023

Unități de conținut:

- Planificarea veniturilor
- Planificarea cheltuielilor și a profitului
- Planificarea cash-flow-ului
- Pragul de rentabilitate
- Surse și oportunități de finanțare a startup-urilor
- Relația antreprenor – bancă: servicii de plată, produse de finanțare, produse investiționale.

Obiectivele modulului

La sfârșitul cursului, participanții vor putea:

- Să identifice potențialele surse de venit ale afacerii
- Să determine veniturile afacerii
- Să efectueze cheltuielile aferente afacerii
- Să planifice cash-flowul
- Să calculeze pragul de rentabilitate
- Să identifice surse și oportunități de finanțare a startup-urilor

MANAGEMENTUL ȘI DEZVOLTAREA UNEI AFACERI



Orice afacere pornește de la o etapă cea primară. Există multe modele care au fost propuse, însă potrivit lui Churchill și Lewis, există cinci etape de creștere a afacerii:

- **Existență** - de a rămâne în viață, identificând produse sau servicii și clienți.
- **Supraviețuire** sau stabilirea bazei de clienți, care să demonstreze viabilitatea.
- **Succes** - încredere în poziția sa pe piață, opțiuni pentru creștere suplimentară.
- **Decolare** - optând pentru a merge spre o creștere anterioară.
- **Maturitate** - caracteristicile unei companii mai mari, stabile.

Unul dintre cele mai comune moduri de clasificare a întreprinderilor este reprezentată de etapele de dezvoltare prin care trece întreprinderea.

Firmele au nevoie de capital în diferite momente ale existenței lor:

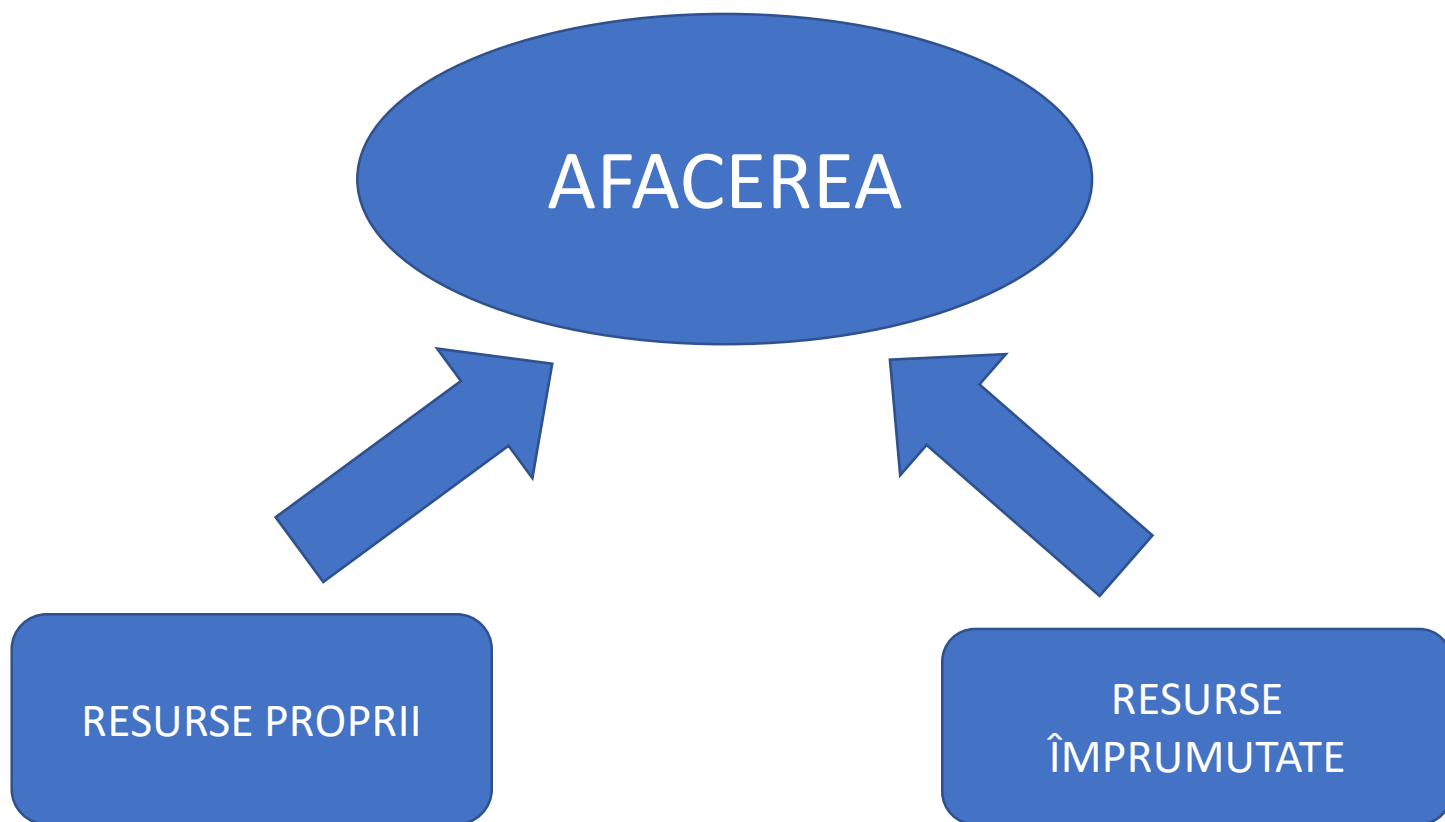
- la înființare (când încep afacerile);
- pentru desfășurarea normală a activității de exploatare (operaționale);
- pentru investiții;
- pentru susținerea unor acțiuni speculative.

Mărimea nevoii de capital diferă de la o firmă la alta, de la un moment sau o situație la alta în cadrul aceleiași firme.

La antreprenorul începător apar întrebările:

- Câți bani trebuie de avansat?
- Cum de calculat suma inițială de bani necesară pentru afacerea proprie?
- De unde de obținut cantitatea suficientă de bani?
- Care sunt sursele posibile de finanțare pentru antreprenorii începători?

Mijloacele financiare sunt «oxigenul»
fiecărei afaceri.



Sursele de finanțare a afacerii

- Resurse proprii a fondatorului:
 - ✓ Bani din propriile economii (salarii, vânzări bunuri, etc.)
- Resurse împrumutate:
 - ✓ Rude, prieteni, alte persoane fizice;
 - ✓ Organizații de creditare nebancară (OMF)
 - ✓ Asociații de Economii și Împrumut (AEÎ)
 - ✓ Băncile comerciale;
- Leasingul financiar.
- Mijloace bănești obținute din vânzări.

Venituri

- **Veniturile** sunt resursele financiare formate ca rezultat al comercializării de produse/servicii;
- Cantitatea fizică de produse/servicii este corelată cu capacitățile / productivitatea afacerii
- Prognoza veniturilor din vânzări produse/servicii este prezentă atât fizic(cantitativ), cât și valoric (lei).
- Pentru primul an de previziune acesta se va realiza lunar, iar pentru restul perioadei trimestrial ori anual.

Cheltuielile

- Cheltuielile reprezintă resursele financiare alocate pentru desfășurarea activității antreprenoriale.

- Cheltuielile se clasifică în:

a) operaționale, inclusiv:

-cheltuielile de producere sau consumurile

- *directe - aferente procesului de producere: materia primă, materiale, en. electrică, salarii angajați;*
- *indirecte-țin de întreținerea mijloacelor fixe, amortizarea);*

-cheltuielile comerciale si administrative;

b) neoperaționale-alte cheltuieli (*investiționale, financiare si excepționale*).

Prognozarea veniturilor si cheltuielilor

- ✓ *Nu există o regulă strictă pentru definirea perioadei de planificare*
- ✓ *Diverse tipuri de activități necesită diverse perioade de planificare*
- ✓ *Prognoza veniturilor si cheltuielilor se face pe 3 ani de activitate.*
- ✓ *Planificarea veniturilor și cheltuielilor lunar, trimestrial ori anual.*

Fluxul mijloacelor bănești

- Fluxul monetar reflectă mișcarea banilor în cadrul întreprinderii, ori, acesta reprezintă toate plățile și încasările care au loc în întreprindere într-o anumită perioadă de timp.
- Fluxul mijloacelor bănești este „indicatorul” care arată capacitatea întreprinderii de a asigura necesarul mijloacelor bănești pentru a efectua plățile curente și a dezvolta afacerea.
- În Fluxul de numerar intrările și ieșirile banilor se atribuie anume la perioada când acestea au loc.
- În Fluxul mijloacelor bănești nu se includ creanțele dubioase, stocul de marfă care nu va fi comercializată în perioada pentru care sa întocmit fluxul.
- În cazul în care afacerea este de familie, în fluxul monetar se includ și cheltuielile de întreținere a familiei.
- Fluxul de mijloace bănești nu vorbește despre **profitul** ce va fi obținut de afacerea pe care o planificați.

De ce folosim Fluxul mijloacelor banesti?

- Ajuta la planificarea activitatii
- Ne arata ce s-a intimplat si ce se va intimpla cu resursele financiare a intreprinderii
- Reflecta situatia financiara actuala a intreprinderii
- Ajuta la luarea unor decizii

Ce este necesar a include în fluxul de mijloace bănești?

1. banii ce vor fi încasați în perioada planificată,
2. plățile de mijloace bănești posibile în viitor

Fluxul de mijloace bănești vă indică când este posibil succesul și când – falimentul.

Eficiența economico – financiară a afacerii

- ❑ **Analiza economico-financiară** contribuie la cunoașterea permanentă a eficienței utilizării resurselor umane, materiale și financiare și ajută la identificarea activității nesatisfăcătoare a întreprinderii și la stabilirea măsurilor care vor influența maximizarea profitului în viitor.
- ❑ **Obiectivul** analizei (diagnosticului) financiare îl constituie eficiența cu care a fost folosit capitalul investit în afacere.
- ❑ **Analiza economico- financiară** constituie un instrument indispensabil al conducerii eficiente a activității întreprinderii


Indicatori ai rezultatelor economico-financiare

Principalii indicatori care reflectă rezultatele activității unei întreprinderi sunt:

- a) Volumul vânzărilor;
- b) Pragul de Rentabilitate;
- c) Marja brută a Vânzarilor;
- d) Marja netă a Vânzarilor;
- e) Profitabilitatea Operațională;
- f) Rentabilitate a Activelor (ROA);
- g) Rentabilitatea Capitalului Propriu (ROE);
- h) Coeficientul de îndatorare;
- i) Profitul net.

- a) **Volumul de vânzări** este un indicatorul principal al eficienței unei întreprinderi, care reprezintă măsura în care produsele realizate au fost comercializate pe piața;
- ✓ Venitul din vânzări este sursa de bază care generează numerarul în cadrul întreprinderii;
 - ✓ Volumul de vânzări se exprimă fizic, valoric și de asemenea, în comparație cu perioadele anterioare și cu programul de vânzare planificat.
 - ✓ Formula de calcul:
Volum unități vândute × Preț unitar = Lei
- ★ *Volumul de unități produse nu totdeauna este egal cu volumul unităților vândute!*

b) Pragul de Rentabilitate este Volumul de vânzări la care venitul obținut acoperă toate cheltuielile întreprinderii, fără a genera profit;

 Profitul este partea rămasă din Venitul total ce revine întreprinzătorului după ce s-au achitat toate cheltuielile aferente activității antreprenoriale.

✓ Formula de calcul:

⇒ Volum vânzări unități produse:

$Costuri\ fixe \div Pre\text{\u021c}\ de\ v\text{\u00e2nzare}\ unitar - Costuri\ variabile$

⇒ Volum vânzări Lei:

$Costuri\ fixe \div Rata\ Marjei\ Brute$

c) Marja brută a Vânzării;

Formula de calcul: *Profit Brut ÷ Venituri din vânzări × 100%*

- ✓ Marja brută reprezintă capacitatea întreprinderii de a controla costurile de producție și să obțină un preț bun de vânzare.
- ✓ O Marja brută de 10% ar însemna că din vânzarea produsului/serviciului în sumă de 1 leu, a fost obținut un profit brut de 0,10 lei.
- ✓ Aceasta variază semnificativ în funcție de sectorul de activitate, astfel încât nu este definită o valoare optimă a acesteia.

d) Marja netă a Vânzării.

- ❑ Formula de calcul:

$$\textit{Profit Net} \div \textit{Venituri din vânzări} \times 100\%$$

- ✓ Marja neta a Vânzării este un indicator, care ne arata cât de profitabila este activitatea totală a unei companii.
- ✓ Cu cât procentul este mai mare, cu atât profitabilitatea întreprinderii este mai stabilă.
- ✓ Indicatorul respectiv ar trebui sa acopere cel puțin inflatia anuală (>7 ~ 10%).

e) Profitabilitatea Operațională;

□ Formula de calcul:

$$\text{Profit din activitatea operațională} \div \text{Total Active} \times 100 \%$$

✱ *Profit din activitatea operațională = Profit până la plata impozitului pe venit*

- ✓ Indicatorul respectiv arată capacitatea activelor de a genera profit. Ex. O marja de 10% ar înseamna ca fiecare lei investit in afacere generează 0,10 lei.
- ✓ Valoarea acestui indicator ar fi bine să fie mai mare ca dobînda la creditele bancare pe termen lung.

f) Rentabilitate a Activelor (ROA);

Formula de calcul:

$$\text{Profit Net} \div \text{Total Active} \times 100 \%$$

- ✓ *Indicatorul respectiv reprezinta profitul pe care il obtine întreprinderea din banii investiti in afacere.*
- ✓ *Raționalitatea economică a afacerii este considerată optimală în cazul în care Rentabilitatea activelor este mai mare decit rata dobânzii efective la credite (10~20%)*

g) Rentabilitatea Capitalului Propriu (ROE);

Formula de calcul:

$$\text{Profit Net} \div \text{Capital Propriu} \times 100\%$$

- ✓ Indicatorul reprezintă profitul pe care îl obține entitatea din banii proprii investiți în afacere.
- ✓ Indicatorul respectiv ar trebui să constituie 20 ~ 30%, dar nu mai puțin decât rata dobânzii efective pentru credite.

h) Coeficientul de îndatorare.

Formula de calcul:

$$\text{Datorii TL} + \text{Datorii TS} \div \text{Capital Propriu}$$

- ✓ Coeficientul respectiv poate avea valori mai mici sau egale cu 1
- ✓ Valoarea optimală este în limitele **0,4 - 0,7**
- ✓ Limita sub 0,3 indica o rezervă în apelarea la credite și împrumuturi, iar peste **0,7** o situație alarmantă.
- ✓ Nivelul înalt al coeficientului reflectă un pericol potențial de apariție la întreprindere a deficitului mijloacelor bănești și dificultăților la contractarea noilor credite.

Surse și oportunități de finanțare a startup-urilor

Programe de finanțare existente:

- ANOFM
- ODA
- Fundatia Est-Europeana
- Instituții bancare, de microfinanțare
- Alte surse de finanțare

Alte surse de finanțare

- Patreon – este o platformă pentru cei care vor să facă mai mulți bani din activitatea lor pentru un public exclusiv.
- Activități de **crowdfunding** - este o metodă prin care se poate aduna capital, prin intermediul unui efort colectiv din partea prietenilor, familiei, a diverșilor investitori și a clienților atât existenți cât și viitori.
- Tipurile crowdfunding:
 - Finanțare prin donații
 - Finanțare cu recompensă
 - Finanțare cu acțiuni - le permit susținătorilor să devină co-proprietari ai companiei pe care o finanțează
 - Crowdfunding în capital uman
- Saituri: www.sprijina.md, www.particip.md, www.caritate.md, www.gofundme.com

Surse de finanțare

- În perioada inițială de lansare a afacerii, în special la etapa căutării și acumulării capitalului necesar, capacitatea întreprinzătorului de a găsi cele mai reușite scheme de finanțare, sporind avantajele fiecărui tip de finanțare și diminuând efectele negative ale acestora, are o importanță majoră.
- Banca este o instituție financiară care are ca obiect principal de activitate atragerea de depozite și acordarea de credite, cât și deservirea persoanelor juridice și fizice.

Rolul băncii

- Orice persoană, la un moment dat, are nevoie de o bancă, fie că e vorba de un credit, un depozit, un cont salarial sau o plată.
- Anume funcțiile de bază confirmă rolul crucial al băncilor într-o societate modernă, acestea fiind instituțiile care mobilizează banii disponibili pentru moment și finanțează afacerile private sau cheltuielile publice.
- De asemenea, dezvoltarea tehnologică completează rolul băncilor cu o altă funcție, cea de efectuare a plăților și a transferului de bani, operațiuni pe care fiecare din noi le facem aproape zilnic.

Lista băncilor licențiate din Republica Moldova

- BC „Comerțbank” SA
- BC „Victoriabank” SA
- BC „Moldova Agroindbank” SA
- BC „Moldindconbank” SA
- BC „EuroCreditBank” SA
- BC „Energbank” SA
- BC „ProCredit Bank” SA
- Banca Comercială Română Chișinău SA
- BC „Eximbank” SA
- „OTP Bank” SA

Serviciile prestate de către Bănci

- Acceptarea depozitelor cu sau fără dobândă
- Acordarea de credite
- Împrumutarea de fonduri
- Acordarea serviciilor de decontări și încasări, prestarea serviciilor de plată și emiterea monedei electronice
- Acordarea serviciilor aferente la credit
- Operațiuni în valută străină
- Produse de finanțare
- Produse investiționale

O planificare buna.....

- ✔ *Trebuie facuta din timp*
- ✔ *Trebuie sa fie scrisa si asumata*
- ✔ *Trebuie sa cuprinda mai multe perioade de planificare*
- ✔ *Trebuie sa fie cit mai aproape de realitate*
- ✔ *Trebuie sa corespunda cu obiectivele intreprinderii*

Vă mulțumim pentru atenție!!!