

Modulul 2. Gestiunea financiară a afacerii

Cuprins:

1. Planificarea 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, evaluare, investiții și finanțare),
6. Relația antreprenor-bancă: servicii de plată, produse de finanțare, produse investiționale.

NOȚIUNI GENERALE DESPRE GESTIUNEA FINANCIARĂ

Gestiunea financiară este o parte componentă a managementului general al firmei, având ca **Scop**:

- a) asigurarea resurselor financiare necesare activității firmei,*
- b) alocarea și utilizarea resurselor financiare cât mai eficientă;*
- c) asigurarea siguranței patrimoniale și creșterii valorii firmei.*

Obiectivele gestiunii financiare:

1. minimizarea costurilor,
2. maximizarea veniturilor din vânzări,
3. maximizarea cotei de piață,
4. Maximizarea profitului,
5. minimizarea riscurilor,
6. asigurarea stabilității financiare (evitarea falimentului).

DAE– *Dobânda anuală efectivă*- se calculează sub formă de procent și reprezintă costul total al unui împrumut, care este format din dobânda nominală plus toate comisioanele și plățile aferente creditului.

DEBITOR este o persoană fizică, o întreprindere sau orice altă entitate care datorează

bani unei alte entități, deoarece i s-a furnizat servicii, bunuri sau a împrumutat bani de la o instituție;

GARANȚIA ESTE ASIGURAREA prin care o persoană fizică/juridică își va exprima acordul de a compensa finanțatorului datoria nerambursată cu un bun care îi aparține sau va răspunde cu toată averea sau veniturile sale.

CREDIT suma de bani obținuți de la o instituție financiară, bancă sau organizație de creditare nebancară, pentru care se achită obligatoriu o dobândă, are un grafic de achitare bine determinat și se oferă pe un anumit termen.

CREANȚE reprezintă drepturi juridice ale întreprinderii de a primi la scadența stabilită în contracte o sumă de bani sau alte valori de la persoane fizice sau juridice.

CREDITOR este o persoană fizică, o întreprindere sau orice altă entitate căreia i se datorează bani, deoarece a furnizat un serviciu, a vândut bunuri sau a împrumutat bani unei alte entități;

DOBÂNDA este plata pentru utilizarea resurselor împrumutate pe o perioadă determinată de timp.

FLUXUL DE NUMERAR reprezintă diferența dintre încasările și ieșirile de numerar ale unei afaceri pe o perioadă de timp analizată, care poate fi de o săptămână, o lună, un trimestru, un an sau mai mult.

GARANȚIA ESTE ASIGURAREA prin care o persoană fizică/juridică își va exprima acordul de a compensa finanțatorului datoria nerambursată cu un bun care îi aparține sau va răspunde cu toată averea sau veniturile sale.

INVESTITOR orice persoană care dorește să riște cu bani și să devină coproprietar al afacerii.

ÎMPRUMUT bani obținuți de la persoane fizice sau alte instituții, cu plata unei dobânzi sau fără pentru utilizarea acestora, pe un termen determinat.

LEASING un model de arendă financiară pe termen lung, cu răscumpărare, fiind utilizat la finanțarea unui echipament sau transport. Pe toată perioada de răscumpărare, obiectul finanțat rămâne în proprietatea companiei finanțatoare.

PROFIT diferența dintre venituri și cheltuieli obținute într-o anumită perioadă de timp, unde veniturile depășesc cheltuielile.

INVESTITOR orice persoană care dorește să riște cu bani și să devină coproprietar al afacerii.

RENTABILITATEA capacitatea unei societăți comerciale de a obține din activitatea pe care o desfășoară un profit sau un beneficiu.

SOLDUL CREDITULUI/ ÎMPRUMUTULUI este suma rămasă de rambursat din împrumutul inițial. În fiecare lună, se rambursează câte puțin din credit, astfel că în timp soldul scade.

SUBVENȚII sau **GRANT** bani oferți cu titlu gratuit de către un donator sau o instituție de stat pentru a stimula populația de a lansa afaceri și a crea locuri de muncă.

SURSELE PROPRII sau **CAPITALUL PROPRIU** reprezintă surse sigure de finanțare, determină autonomia financiară și elimină riscul de faliment.

Atunci când te-ai lansat în afaceri sau intenționezi să te lansezi, ai nevoie de cunoștințe despre gestiunea inteligentă a surselor bănești. Succesul depinde de cunoștințele financiare și capacitatea de a gestiona nu doar partea administrativă a afacerii, dar și cea financiară.

Banii sunt considerați oxigenul afacerii, iar fără a-i gestiona corect riscăm să nu ne reușească afacerea. Orice antreprenor, mic sau mai mare, trebuie să cunoască elementele principale de gestiune financiară a afacerii, pentru a putea crește afacerea.

DE CE SUMĂ E NEVOIE PENTRU A ÎNȚIA O AFACERE?

Atunci când ne gândim să lansăm o afacere sau să realizăm o nouă investiție, este important să calculăm corect suma de care avem nevoie și la ce etapă. Nevoia de resurse apare atât la inițierea afacerii, cât și pe parcursul derulării activității, banii reprezentând oxigenul dezvoltării afacerii. La început este important să calculăm corect valoarea totală necesară de bani pentru a iniția afacerea. Investiția totală în afacere se consideră toți banii cheltuiți, până la apariția primelor încasări din venituri, inclusiv pentru construcții/reparație, procurare teren, utilaj, salarii muncitorilor, obținerea autorizațiilor, elaborare produs, dezvoltare logo și ambalaj, promovare.

DE UNDE IAU BANI? SURSA DE FINANȚARE

Fiece afacere își va începe activitatea din surse proprii și surse atrase. **Sursele proprii**/capitalul propriu reprezintă surse sigure de finanțare, determină autonomia financiară și elimină riscul de faliment.

Avantajele capitalului propriu:

Flexibilitatea asigură posibilitatea de a face față situațiilor neprevăzute;

Siguranța este un mijloc sigur de finanțare a necesităților, nu va fi retras în cazul înrăutățirii situației financiare, cum se poate întâmpla în cazul unui împrumut sau credit. Nu este necesar să prezinți un plan de afaceri detaliat unor finanțatori externi (bancă sau organizații financiare nebancare);

Independența nu depinde de alți factori și asigură autonomia financiară;

Credibilitatea o instituție financiară te va finanța mai ușor, dacă vei avea investiții și bani proprii în afacere.

Mijloacele proprii sunt un factor hotărâtor care asigură atragerea surselor externe. Atunci când o afacere are investite atât surse de finanțare atrase, cât și surse proprii, întreprinzătorul este mai motivat pentru desfășurarea cu succes a afacerii sale. La inițierea afacerii, de obicei, se recomandă cel puțin 60% din totalul investiției să fie bani proprii, iar restul pot fi bani atrași din alte surse.

Sursele atrase sunt constituite din datorii sau bani primiți din exterior, oferite pentru finanțarea inițierii și dezvoltării afacerii. Sursele atrase se mai numesc și surse temporare sau surse ciclice. Acestea se reînnoiesc permanent, odată cu desfășurarea activității. Principalele categorii de surse atrase sunt:

Ø**INVESTITOR**- orice persoană care dorește să riște cu bani și să devină coproprietar al afacerii.

Ø**SUBVENȚII sau GRANT**- bani oferiți cu titlu gratuit de către un donator sau instituție de stat pentru a stimula populația de a lansa afaceri și a crea locuri de muncă.

Ø**ÎMPRUMUT**- bani obținuți de la persoane fizice sau alte instituții, cu plata unei dobânzi sau fără, pentru utilizarea acestora pe un termen determinat.

ØCREDIT- suma de bani obținuți de la o instituție financiară, bancă sau organizație de creditare nebancară, pentru care se achită obligatoriu o dobândă, are un grafic de achitare bine determinat și se oferă pe un anumit termen.

ØLEASING- un model de arendă financiară pe termen lung, cu răscumpărare, fiind utilizat la finanțarea unui echipament sau transport. Pe toată perioada de răscumpărare, obiectul finanțat rămâne în proprietatea companiei finanțatoare.

CREDIT/ÎMPRUMUT sau LEASING. PAȘII DE OBȚINERE

Când ai nevoie de bani, poți apela la un **credit** sau **împrumut**. Trebuie să alegi opțiunea care se potrivește cel mai bine necesităților tale și să afli dacă îți permiți să te îndatorezi, precum și să vezi dacă bugetul îți permite să suporti o **datorie** în plus.

Unde putem obține o finanțare?

Sistemul financiar al Republicii Moldova este compus din:

I. Sectorul financiar bancar – include băncile a căror activitate constă în atragerea de depozite, acordarea de credite și prestarea serviciilor financiare (plăți, transferuri, etc).

II. Sectorul financiar nebancar – include Asociații de Economii și Împrumut (AEÎ) și Organizații de Creditare Nebancare (OCN)

Organizațiile de creditare nebancară entități juridice care desfășoară doar activități de acordare a creditelor nebancare și leasing;

Asociațiile de economii și împrumut organizații necomerciale, constituite benevol de persoane fizice și juridice, care acceptă de la membrii săi depuneri de economii, le acordă acestora împrumuturi, precum și alte servicii financiare, în conformitate cu categoria licenței pe care o dețin;

IDENTIFICAREA CHELTUIELILOR

Cheltuielile - reprezintă resursele financiare alocate pentru desfășurarea activității antreprenoriale.

Cheltuielile se clasifică în:

Operaționale, de producere - directe - aferente procesului de producere (*materia primă, materiale, en. electrică, salarii angajați*);

Neoperaționale, generale și administrative – indirecte – nu țin de volumul produselor realizate (*întreținerea mijloacelor fixe, amortizarea, dobânda bancară, salarii personal administrativ, telefon, impozite, taxe locale, etc.*)

De regulă, pentru primul an de activitate cheltuielile sunt planificate lunar, iar pentru restul perioadei de planificare trimestrial ori anual.

PRAGUL DE RENTABILITATE

Pragul de rentabilitate este cifra de afaceri critică și reprezintă acel nivel al încasărilor la care se asigură acoperirea cheltuielilor, pragul de la care întreprinderea începe să producă beneficii, altfel spus este nivelul la care **profitul este zero**.

Pragul de rentabilitate este punctul în care veniturile încasate din vânzarea producției acoperă, în totalitate, cheltuielile variabile aferente producției și cheltuielile fixe ale perioadei, fiind momentul de la care firma va începe să genereze profit.

Profitul = Venit din vânzări (Cifra de afaceri) – (Cheltuieli variabile + Cheltuieli fixe)

Pragul de rentabilitate evidențiază nivelul minim de activitate la care trebuie să se situeze întreprinderea pentru a nu lucra în pierdere. Depășind acest nivel, activitatea desfășurată devine rentabilă.

Planificare fiscală a afacerii

Planificarea fiscală este o practică legală, pe care firmele o pot folosi cu scopul de a-și reduce impozitele și taxele. Mai exact, ele pot alege soluția favorabilă oferită de legislația fiscală, cu condiția de a se încadra în limita legii. Tocmai de aceea, atunci când apelează la o astfel de metodă firmele trebuie să fie atente la caracteristicile operațiunilor pe care le desfășoară, pentru ca pragul dintre planificare fiscală și evitarea plății impozitelor și taxelor este foarte fin.

IMPOZITULUI PE VENIT DIN ACTIVITATEA OPERAȚIONALĂ

- ☐ Conform **Codului Fiscal nr. 1163-XIII din 24.04.1997** este prevăzut ca întreprinderile mici și mijlocii, care nu sunt plătitori de T.V.A., cu excepția gospodăriilor țărănești și a întreprinzătorilor individuali, care la data de 31 decembrie au obținut venituri:

- I. Până la **1,2 mln. lei** pot alege unul dintre următoarele regimuri de impozitare:
 - a) Cu plata impozitului în mărime de **4%** din venitul obținut din total vânzări, ori
 - b) Cu plata impozitului pe venit în mărime de **12%** din venitul impozabil, conform regimului de impozitare aplicat în modul general stabilit.
- II. Din momentul în care veniturile din vânzări depășesc **1,2 mln. lei**, ori agentul economic a devenit plătitori de T.V.A., va aplica regimul de impozitare în modul general, cu plata impozitului pe venit în mărime de **12%** din venitul impozabil.
 - ☐ Pentru gospodăriile țărănești (de fermier) plata impozitului pe venit se calculează în mărime de **7%** din venitul impozabil.
 - ☐ Rezidenții parcurilor IT achită **impozit unic de 7%** din venitul obținut din vânzările lunare în, dar nu mai puțin de 30% din quantumul salariului mediu lunar pe economie pentru fiecare angajat.
 - ☐ Agenții economici sunt obligați să achite, impozitul pe venit, în rate, nu mai târziu de 25 martie, 25 iunie, 25 septembrie și 25 decembrie ale anului fiscal.

BUGETUL-instrument de planificare și control.

La o afacere mică, pentru a estima profitul sau bugetul de venituri și cheltuieli trebuie să calculăm toate sursele de venit și cheltuieli. Pentru a estima venitul total, se întocmește o listă cu toate sursele de venit, atât din afacere, de la locul de muncă, cât și din dobânzi și alte surse bănești/nonbănești.

Acestea pot fi clasificate în următoarele categorii (după frecvența încasărilor):

- 1. venit zilnic din afacere** – încasări din prestarea serviciilor/vânzarea produselor;
- 2. venit lunar** – salariu sau pensie;
- 3. venit sezonier** – prelucrarea pământului unui vecin în schimbul unei sume de bani, vânzarea producției agricole en-gros, etc;
- 4. venit ocazional** – transferuri bănești de peste hotare.

Pentru a estima cheltuielile, este necesar de a evalua necesitățile și a determina categoriile de cheltuieli ce pot apărea:

1. **cheltuielile zilnice** (ex. transport, alimentație);
2. **lunare** (ex. facturi - gaz, energie electrică, telefon);
3. **sezoniere** (semănat, pregătirea copiilor de anul școlar);
4. **ocasionale** (ex. evenimente de promovare).

Odată ce am determinat sumele totale de venituri și cheltuieli ale afacerii, putem avea mai multe situații care ar prezenta starea financiară curentă:

1. $\text{Venituri} > \text{Cheltuieli}$ = există o economisire / **profit**
2. $\text{Venituri} < \text{Cheltuieli}$ = există un deficit / **pierderi**
3. $\text{Venituri} = \text{Cheltuieli} = 0$

Scopul unei afaceri este de a obține profit.

Profit – diferența dintre venituri și cheltuieli obținute într-o anumită perioadă de timp, unde veniturile depășesc cheltuielile.

Obținerea profitului ne permite să continuăm și să dezvoltăm afacerea. În bugetul de venituri și cheltuieli se calculează doar veniturile și cheltuielile operaționale, fără investiții în mijloace fixe și credite.

Important!

Pentru a putea analiza ulterior eficiența și riscul financiar al afacerii, se recomandă divizarea tuturor cheltuielilor în 2 categorii mari:

Cheltuieli variabile – include toate cheltuielile ce depind direct de volumul de producere (cheltuieli directe de producere, plata muncii muncitorilor)

Cheltuieli fixe – cheltuieli care nu depind de volumul de producere și trebuie achitate indiferent dacă avem sau nu producție și vânzări (cheltuieli de promovare, cheltuieli general administrative, arenda, plata dobânzilor)

Rapoarte financiare.

Întocmirea **rapoartelor financiare constituie** principala etapă de finalizare a procesului contabil.

Rapoartele financiare reprezintă totalitate sistematizată de indicatori ce caracterizează situația patrimonială și financiară, existența și fluxul capitalului propriu și al mijloacelor bănești ale entității pe o perioadă de gestiune.

Scopul rapoartelor financiare îl constituie prezentarea unei informații accesibile investitorilor și creditorilor reali și potențiali: privind situația financiară a întreprinderii indicatorii activității acesteia și fluxul mijloacelor bănești, privind resursele economice și datoriile întreprinderii, componența activelor și a surselor de formare a acestora, precum și modificările lor, fiind necesare unui cerc larg de utilizatori în luarea deciziilor economice.

Rapoartele trebuie să cuprindă informații cu privire la:

-activele și pasivele întreprinderii;

-profitul net al întreprinderii;

-fluxul mijloacelor bănești în perioada de gestiune;

Această informație este utilă pentru utilizatorii rapoartelor financiare în aprecierea capacității întreprinderii de a plăti dividende și dobânzi și a achita datoriile în termenele stabilite.

Rapoartele financiare se întocmesc, de regulă, la o anumită dată și pentru o anumită perioadă de gestiune (lună, trimestru, an). În Republica Moldova obligația de a prezenta rapoarte financiare o au agenții economici care țin evidența contabilă conform sistemului simplificat sau complet al partidei duble. Aceste persoane prezintă organelor de statistică rapoarte financiare trimestriale și anuale.

Entitățile, cu excepția instituțiilor publice și a entităților de interes public, întocmesc și prezintă rapoarte financiare anuale.

Rapoartele financiare semianuale cuprind:

- bilanțul contabil condensat;
- raportul de profit și pierdere condensat;
- raportul privind fluxul mijloacelor bănești condensat;
- raportul privind fluxul capitalului propriu condensat;
- notele explicative selectate.

Rapoartele financiare anuale cuprind:

- bilanțul contabil;
- raportul de profit și pierdere;
- raportul privind fluxul mijloacelor bănești;
- raportul privind fluxul capitalului propriu;
- notele explicative, inclusiv anexele la rapoartele financiare.

Bilanțul contabil - este un raport privind situația patrimonială și financiară a întreprinderii la un moment dat.

Regulile de întocmire ale bilanțului sunt foarte precise, din aceste considerente, pentru finalizarea lui este obligatorie parcurgerea unor lucrări premergătoare a căror executare se desfășoară într-o ordine logică:

-verificarea înregistrărilor din conturi a tuturor operațiilor efectuate în cursul anului;

-întocmirea balanței de verificare;

-inventarierea totală a patrimoniului, stabilirea diferențelor dintre datele înregistrate în conturi și realitatea constatată la inventariere și reflectarea acestora în conturi;

-închiderea conturilor contabilității de gestiune;

-stabilirea rezultatelor financiare ale exercițiului;

-întocmirea bilanțului contabil și a anexelor la bilanț.

ANALIZA INDICATORILOR ECONOMICO-FINANCIARI

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.

Indicatorii de performanță.

Orice activitate trebuie să fie rentabilă și eficientă. În afacere este important de stabilit 2-5 indicatori care să fie monitorizați periodic: lunar, trimestrial sau anual. Indicatorii financiari ajută antreprenorul/-oarea să gestioneze mai bine afacerea și să ia decizii corecte privind piața, produsul, vânzările, prețul, cheltuielile. Să știe, dacă afacerea este rentabilă, se poate accesa adițional.

Analiza rentabilității te ajută să înțelegi capacitatea întreprinderii tale de a genera profit din capitalul investit. Indicatorii rentabilității caracterizează cantitativ performanța veniturilor din vânzări, capitalului social, pasivelor și activelor afacerii.

Indicatorii de rentabilitate au sens doar dacă afacerea obține profit: cu cât este mai mare, cu atât indică o performanță mai bună.

Dacă rezultatul financiar este negativ - indică pierdere - atunci indicatorul profitabilității este, de asemenea, negativ.

Acest grup de indicatori financiari este util doar dacă este comparat cu numărul echivalent al perioadelor precedente. Indicatorii de rentabilitate nu sunt direct proporționali cu insolvabilitatea - chiar și atunci când apare profit, poate apărea insolvabilitatea și invers.

PROFITABILITATEA – apreciază care este profitul obținut la un leu volum de vânzări.

Indicatorii de lichidități

Analiza lichidității te ajută să înțelegi capacitatea întreprinderii tale de a-si onora obligațiunile. Datoriile curente sunt analizate în raport cu activele lichide pentru a evalua acoperirea datoriilor pe termen scurt. Lichiditatea este suficientă atunci când activele sunt egale sau mai mari decât datoriile corespunzătoare. Aceasta înseamnă că indicatorii de lichiditate ar trebui să fie mai mari sau egali cu 1. În astfel de cazuri, se presupune că afacerea nu are probleme de lichiditate.

Indicatorii eficienței activității operaționale

Analiza eficienței te ajută să înțelegi cât de bine afacerea își folosește resursele sau capitalul. Capitalul circulant este întotdeauna de interes pentru finanțatori sau instituțiile de creditare: Oare poate afacerea să își îndeplinească obligațiile pe termen scurt, cum ar fi plata facturilor furnizorilor?