

The background of the slide is a close-up, grayscale image of numerous silver coins, likely US quarters, scattered across the top and bottom edges. The coins are slightly out of focus, creating a textured, metallic border.

MANAGEMENT FINANCIAR

Lucia Usurelu

“Economia și viața este o luptă.”
CHARLES DE GAULLE

*Marile afaceri se micșorează, micile
afaceri se înmulțesc...*

*Vechea idee că mai mare înseamnă
neapărat mai bun e tot mai demodată.”*

Alvin și Heidi Toffler

Obiectivele cursului:

Acest curs isi propune **sa va ajute sa:**

- Intelegeti beneficiile utilizarii **MF** pentru sustinerea succesului organizational.
- **Interpretati datele financiare** utilizate pentru a descrie o anumita situatie financiara in functie de informatiile.
- Utilizati **informatii din instrumente de planificare** pentru a aloca sume intr-un buget.
- Identificati care **instrumente de planificare** ajuta la identificarea caror exemple de cash flow
- Initiati **interactiuni** corecte cu sisteme de control financiar
- Constientizati importanta **managementului riscului financiar** in business.

Obiectivele cursului:

- Analizati o **investitie potentiala** de business pentru a stabili care este riscul financiar pe care il implica.
- Identificati **tipurile de risc financiar** descrise in exemple
- **Comparati riscurile** implicate in doua situatii e de business pentru a stabili care situatie are un potential de risc.
- Constientizati **utilitatea conceptului de valoare temporala a banilor** pentru a sustine un efort eficient de MF.
- Identificati **variabilele** utilizate pentru a calcula relatia dintre valoarea prezenta si viitoare a banilor investiti.
- Stabiliti daca sa **inchiriati** sau sa **cumparati** echipamente intr-o situatie fictiva de business.



OBJECTIVE:

Esența și rolul managementului financiar pentru antreprenori;

- Analiza financiară ca bază din luarea deciziilor manageriale;
- Analiza datelor situațiilor financiare (bilanțul contabil și contul de profit și pierderi)



OBJECTIVE:

- Analiza indicatorilor de rentabilitate
- Cash, flow-ul: structură, monitorizare și gestiune

Investițiile și valoarea banilor in timp;

Politica de dividende in entitate;

Studii de caz: analize financiare și decizii manageriale;

“Economia și viața este o luptă.”

CHARLES DE GAULLE

Managementul Financiar reprezintă ansamblul corelat de activități specifice, orientate către alegerea, formarea, dezvoltarea și utilizarea optimă a resurselor financiare, în scopul asigurării mijloacelor necesare desfășurării eficiente a unei activități economice în contextul influențelor exercitate de mediu, dar și de celelalte funcțiuni operante în cadrul organizație

Fondurile Banesti

Îndeplinirea obiectivelor ce revin firmelor comerciale în etapa actuala necesita un volum însemnat de fonduri bănești. În asigurarea acestor fonduri, în repartizarea si utilizarea lor cu maximum de eficienta un rol însemnat revine managementului financiar.



Management și finanțe

Obiectivul principal – *maximizarea valorii unei organizației economice, prin prisma raportului profit-investiție sau raport profit-risc.*

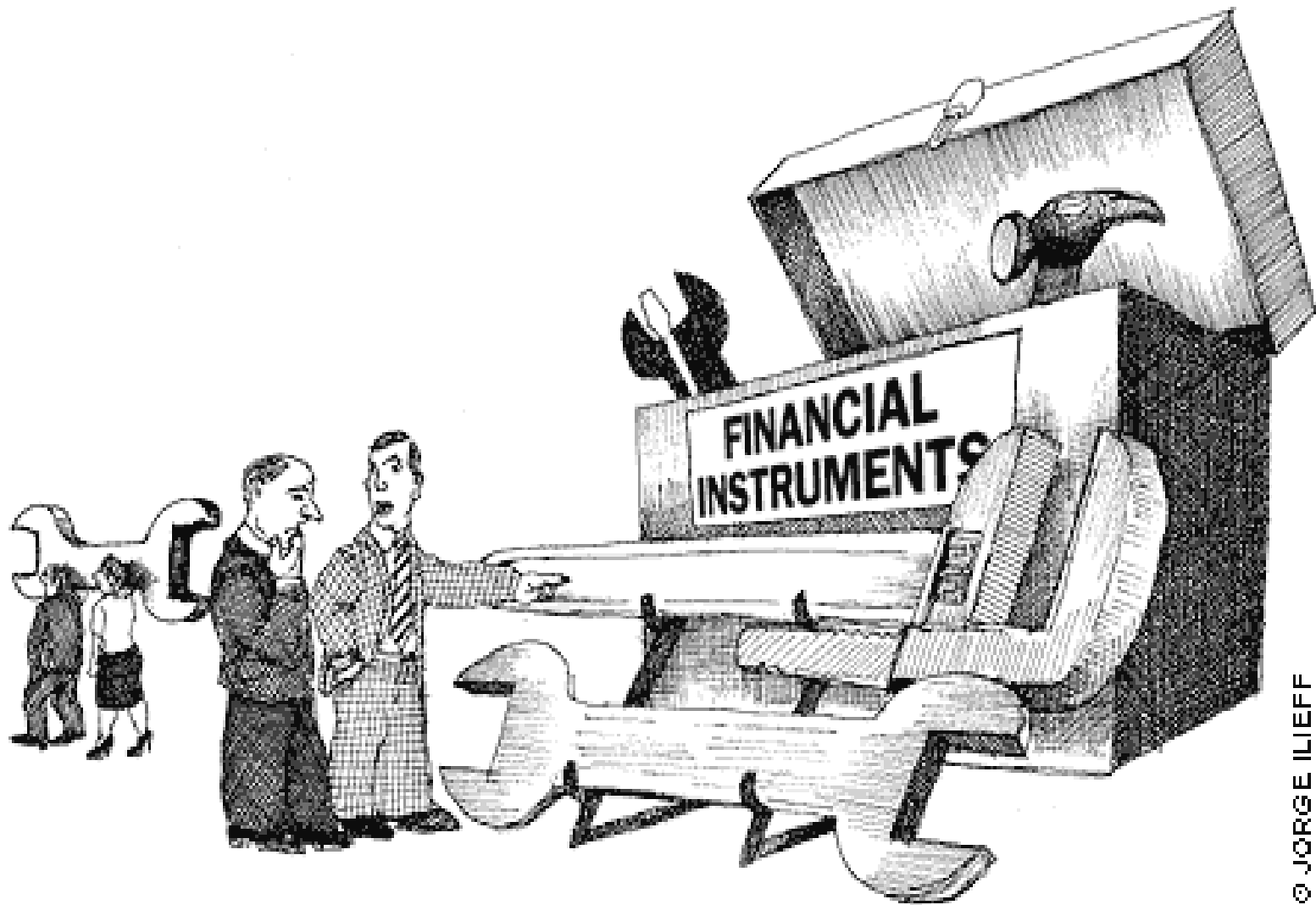
Managementul financiar, pentru asigurarea competitivității firmei, este cel mai complicat și important tip de management, utilizat la aprecierea și prognozarea stării financiare a firmei, a indicatorilor ei, la gestiunea resurselor financiare pe termen scurt și pe termen lung în scopul asigurării unei corelații optime între profit și gradul de risc.

OBIECTIVE managementului financiar:

OBIECTIVE POSIBILE ale managementului financiar:

- ➔ **minimizarea costurilor**
- ➔ **maximizarea veniturilor din vânzări**
- ➔ **maximizarea cotei de piață**
- ➔ **minimizarea riscurilor**
- ➔ **maximizarea profitului**
- ➔ **evitarea falimentului**

Instrumente Finanziare



Luarea deciziei de investire

Calculul necesităților de investiții

Necesitățile de investiții vor reflecta prioritățile de cheltuire a banilor, costurile așteptate și cheltuielile. El trebuie să includă următoarele:

- Utilaj,
- Imobil,
- Chirie
- Personal,
- Asigurări,
- Depreciere,
- Plata împrumuturilor,
- Publicitate și promovare,
- Contabilitate,
- Cheltuieli neprevăzute,
- Taxe,
- Reparații.



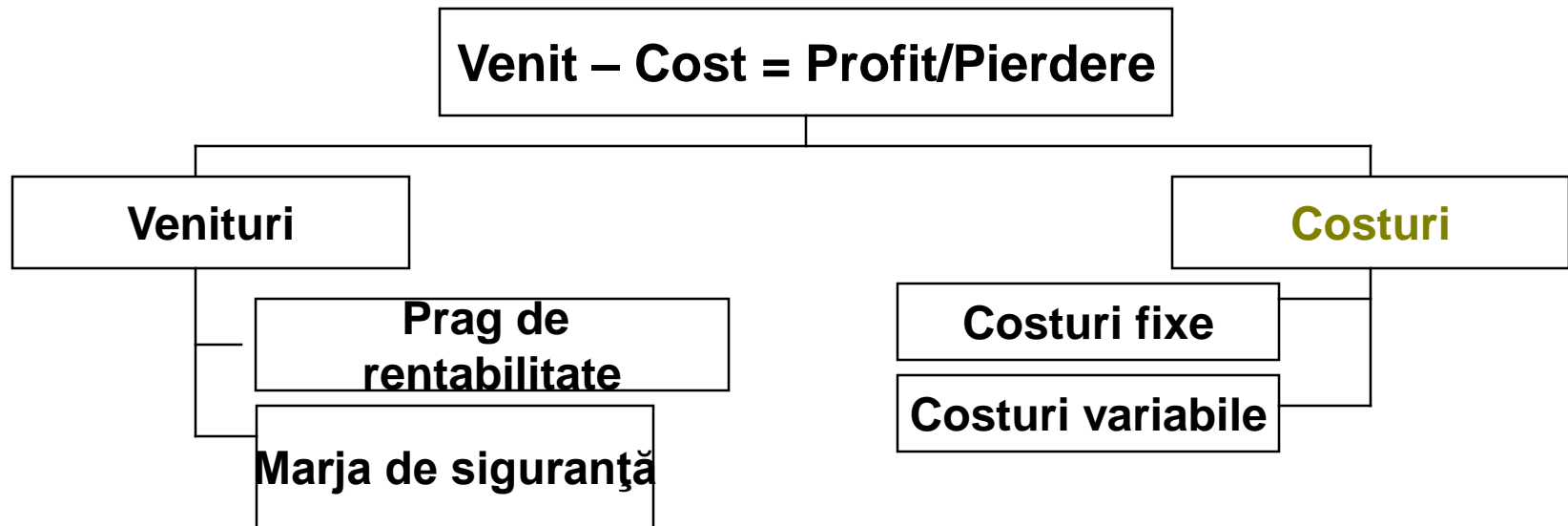
Luarea deciziei de investire

Pentru calcularea necesarului de mijloace bănești poate fi folosit următorul tabel:

Nr.	Necesar	Unități de măsură	Suma, lei
1.	Construirea, arendarea sau adaptarea localului de producție și a celui auxiliar		
2.	Mijloace de producție (utilajul de producție)		
3.	Obiecte de muncă pentru un ciclu de activitate: -Materie primă -Materiale -Semifabricate		
4.	Fondul de remunerare pentru un ciclu de producție		
5.	Alte costuri operaționale și cheltuieli		
6.	Total necesar de mijloace bănești		

Pragul de rentabilitate – metodă de măsurare a riscului economic

(baza asigurării profitabilității afacerii)



$$\text{Pragul de rentabilitate} = \frac{\text{Cheltuieli fixe}}{\text{Pret unitar} - \text{Cheltuieli variabile unitare}}$$

$$\text{Marja de siguranță} = \text{Venituri} - \text{Pragul de rentabilitate}$$

DE REȚINUT: CU CÂT ESTE MAI ÎNALT PRAGUL, CU ATÂT MAI GREU ESTE DE A-L DEPĂȘI!

Prag de rentabilitate – metodă de apreciere a riscului economic

Exercițiu:

Într-o întreprindere, cu obiect de activitate principală întreținerea și repararea autovehiculelor, într-o lună se generează 7200 lei cheltuieli fixe (chirii, cheltuieli cu încălzirea, iluminatul, salariul personalului administrativ, etc.), prețul serviciilor/oră fiind 160 lei (estimativ, pentru repararea unei mașini sunt necesare 3 zile, lucrând 8 ore/zi) respectiv cheltuielile variabile (piese de schimb, salariul mecanic, lubrifianți, vopsele, etc) aferente acestora se estimează ca fiind 1200 lei/mașină.

Care ar fi numărul mașinilor reparate într-o lună, în cazul în care profitul întreprinderii este zero?

Sursele și formele de finanțare ale investițiilor

La ce surse de finanțare poate face apel antreprenorul începător?

1. Surse de finanțare "neoficiale":

- - mijloacele bănești ale cămătarilor
- - banii temporar liberi ai rudelor, prietenilor,
- clienților potențiali, furnizorilor.



2. Rezerve interne:

- - vânzarea unor elemente ale patrimoniului propriu, care pentru moment nu sunt necesare
- - vânzarea sau darea în arendă a suprafețelor, utilajelor, etc., temporar nefolosite sau care sunt în surplus.

Sursele și formele de finanțare ale investițiilor

3. **"Economia resurselor bănești"** apărută în urma:

- - disponibilizării mijloacelor financiare din afacerile stopate
- - închirierii de spații la preț cât mai rezonabil
- - oferirii în arendă a unei părți din propriile suprafețe de producție sau a localului, temporar liber

4. **Surse externe de finanțare:**

- - Participarea antreprenorului la diverse programe și proiecte, înaintate de stat sau de subiecți străini
- - Finanțarea prin diverse linii de "creditare" pentru micul business, gestionate de instituții bancare și nonbancare.

5. **Creditele băncilor.** Aproximativ 90% de împrumuturi antreprenorii și întreprinderile mici le primesc de la bănci.

Prin intermediul managementului financiar putem raspunde la intrebarile

- : - Cum se realizează gestionare eficientă a activității curente a întreprinderii? (**politica de management al capitalului de lucru**)
 - Care sunt investițiile pe care întreprinderea ar trebui să le realizeze? (**politica de investitii**)
 - Care sunt sursele de finanțare la care întreprinderea ar trebui să apeleze pentru finanțarea activității curente, respectiv a investițiilor? (**politica de indatorare**)
 - Care este politica de dividend ce ar trebui adoptată de către întreprindere? (**politica de dividend**)

Finantarea afacerii





De unde vin banii pentru afacerea mea?

- Bănci comerciale
- Organizații de microfinanțare
- Companii de leasing
- Asociații de Economii și Împrumut a Cetățenilor
- Fonduri de Garantare a Creditelor
- FFF (Familie, Prieteni, ș.a)
- Fonduri cu Capital de Risc
- Business Angels
- Finanțare mezanin
- Facilități fiscale
- Platforme crowdfunding
- Finanțare peer to peer
- Clearing



FINANTATORI

USAID

Banca Mondiale

IFAD

UE

Surse de informare

<https://finantare.gov.md/>

<http://www.livada-moldovei.md/>

<https://odimm.md/>

<https://agrobiznes.md/apm>

<http://www.capmu.md/>

<http://uipac.md/cep-ii>

<http://ifad.md/>

<http://www.invest.gov.md/>

<http://aipa.gov.md/>

Management și finanțe

Esența MF constă în lichidarea contradicțiilor ale firmei dintre:

- obiectivele strategice ale firmei și posibilitățile ei financiare (strategia financiară e menită să stabilească ordinea realizării obiectivelor, ținându-se cont de resursele disponibile, și să găsească surse noi de finanțare);
- profitul și gradul de risc (tendința de a obține cât mai mult profit, de regulă, face să crească gradul de risc comercial, pune în pericol lichiditatea activelor, adică capacitatea firmei de a-și onora la timp angajamentele financiare externe);



Continuare....

- venitul preconizat și cel curent (dividendul maximal curent poate submina perspectivele de renovare și extindere a producției, iar dividendul redus poate duce la scăderea cursului acțiunilor și solvabilității creditare a întreprinderii);
- activele fixe și circulante (majorarea cotei activelor circulante reduce riscul ca firma să devină insolubilă, însă, concomitent, reduce posibilitățile de extindere a capacităților ei de producție);
- capitalul propriu și de împrumut (creșterea datoriei mărește cheltuielile pentru plata dobânzilor și riscul creditar, însă contând doar pe capitalul propriu, firma va ceda concurenților multe segmente ale pieței.)



- **Dezvoltarea și diversificarea activității**, prin care întreprinderea urmărește, fie creșterea puteri sale competitive - mai mult prin amplificarea propriei mărimi, decât prin maximizarea profitului - fie diminuarea riscului activității desfășurate, prin canalizarea preocupărilor pe mai multe direcții de acțiuni, conform principiului de "a nu pune toate ouăle într-un coș";
- **Reducerea riscului**, în concordanță cu care creșterea profitului devine un obiectiv secundar, prioritară fiind siguranța, stabilitatea organizației respective;



continuare

- **Individualizarea propriei imagini de întreprindere**, prin oferirea la un preț minim - unor servicii sau produse care, fie nu sunt asigurate de piața obișnuită, fie se caracterizează printr-o calitate de excepție; tot aici se pot încadra și organizațiile care urmăresc, în primul rînd, obținerea statutului de partener serios, corect, loial, evitând să se lase antrenate - de dragul maximizării cu orice preț a profitului - în acțiuni discutabile sau condamnabile sub aspect moral și uneori chiar legal;
- **Preocupări de natură socială**, în cadrul cărora se pot înscrie: îmbunătățirea condițiilor de muncă ale angajaților; realizarea unor produse sigure și sănătoase, atît pentru consumatori cît și pentru mediu (evitarea poluării).

Maximizarea profitului și minimizarea riscului

- o maximizare pe termen lung a profitului poate duce, o activitate neprofitabilă pe termen scurt; (d.e. merită a fi considerată situația în care firma depune, eforturi considerabile (prin reduceri de preț, susținerea unei campanii promoționale costisitoare etc.), în scopul de a-și crea o imagine de firmă favorabilă în ochii consumatorilor;
- maximizarea profitului implică o definiție precisă și o cuantificare exactă - lucruri dificil de realizat - atât a profitului în sine; mai ales, a factorilor de influență ce trebuie identificați și introduși în calcule.



continuare

Scopul principal - de maximizare a profitului - se poate reliefa ideea că, urmărește de fapt maximizarea valorii investiției făcute de proprietari.

Exemplu: la nivelul unei S.A., acest lucru revine de a maximiza prețul acțiunilor emise. Dar, cum deja s-a menționat, există o legătură între profit și risc. Dacă firma își asumă un nivel mai mare de risc în activitățile pe care le desfășoară, cu atât mai mare va fi și potențialul profit ce urmează a fi obținut, însă, prețul acțiunilor sale va fi mai scăzut.

Cu cât o firmă este mai profitabilă, cu atât mai căutate și, evident, mai bine cotate vor fi și acțiunile sale.

Cine acceptă succesul trebuie să accepte și riscurile.

E. Zola

Acționarii urmăresc obținerea unui profit cât mai ridicat, la fel de înțeles este și dorința managerilor de a justifica prin faptul că în cazul în care, riscând și necăștigînd, firma ajunge la faliment, acționarii își pierd numai investițiile - (parțial) - pe cînd managerii își pot rata întreaga carieră profesională.

Ca urmare a acestor consecințe, poate apare contradicția dintre interesele celor două părți: manageri și proprietari.

Ce solute gasiti ?



Soluții

1. O ieșire din situațiile prezentate – privind conflictul de interese – o poate reprezenta soluția de a-i determina pe manageri să devină și ei acționari. În acest fel, managerii vor fi mai interesați în a stabili ei înșiși echilibrul cel mai convenabil între risc și profit.
2. O altă cale de soluționare a respectivelor conflicte o poate constitui acordarea de stimulente financiare managerilor, în concordanță cu performanțele înregistrate de firmă.

Sarcina managementului financiar

- Identificarea potențialelor surse de finanțare;
- atragerea surselor convenabile la formarea capitalului necesar activității preconizate;
- utilizarea rațională a resurselor alocate;
- supravegherea, administrarea și gestionarea activităților
- elaborarea procedurilor de lucru specifice, adecvate cadrului legislativ existent și normelor interne ale organizației;

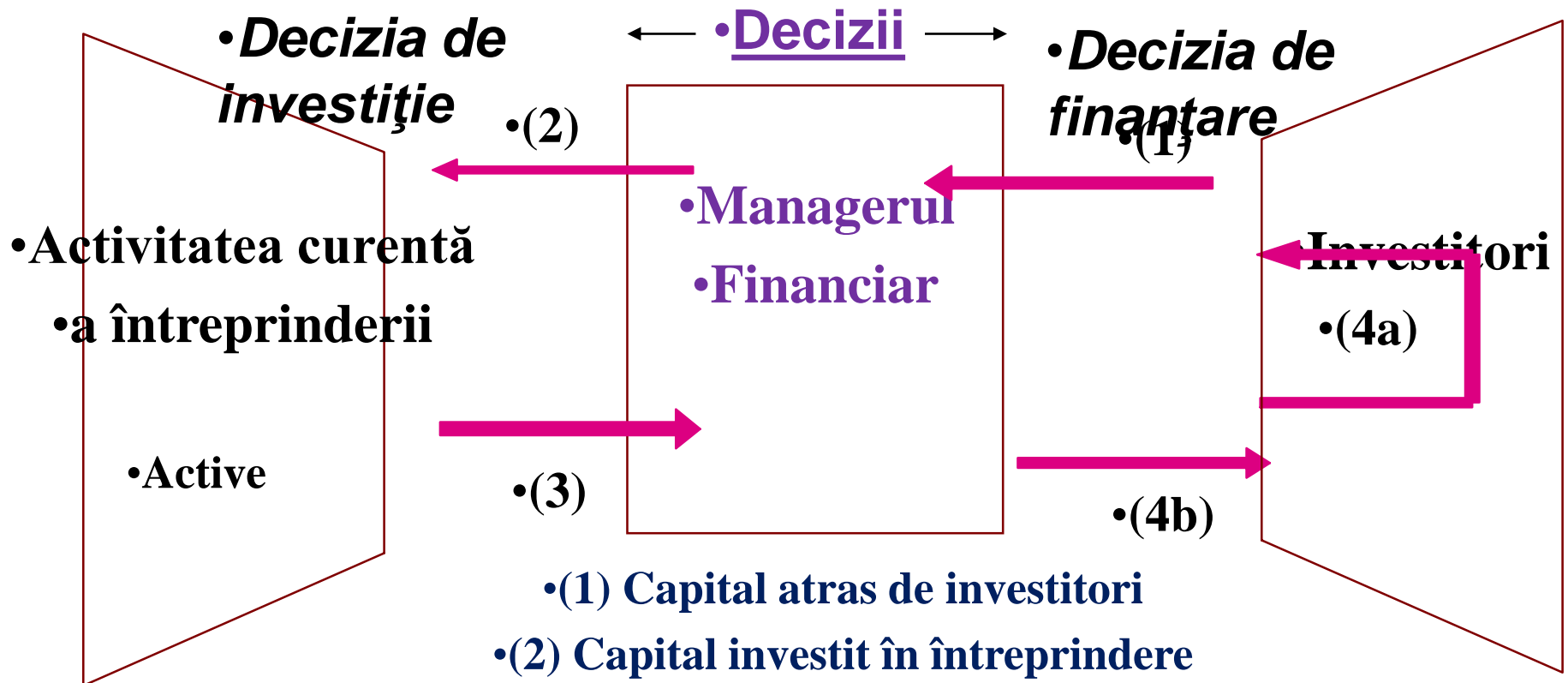
Sarcina managementului financiar

- stabilirea strategiilor și a tacticilor de acțiune, în concordanță cu politica firmei și cu obiectivele întreprinderii din domeniile financiar, personal, marketing etc;
- adoptarea deciziilor reclamate, atât de prevenirea și de depășirea obstacolelor de natură strict financiară, cât și de susținerea eforturilor firmei în soluționarea dificultăților non-financiare, dar care au implicații de natură financiară

Justificarea Managementului Financiar

- managementul financiar este singurul care vizează formarea și gestionarea resurselor și fluxurilor financiare, rezultate din activitatea proprie sau atrase din afara firmei;
- managementul financiar prezintă însă ramificații și în activitățile specifice restului funcțiunilor, cum sunt cele destinate activităților de personal, de producție, de aprovizionare-desfacere și de cercetare-dezvoltare.

Rolul Managerului Financiar



- (1) Capital atras de investitori
- (2) Capital investit în întreprindere
- (3) Fluxuri de numerar rezultate din activitatea curentă, de exploatare sau de investiții
- (4a) Flux de numerar reinvestit
- (4b) Flux de numerar distribuit investitorilor

Rolul managementului financiar

•Creditori

- Îmi voi primi banii
- împrumutati
- plus dobânda?

- Cât de performantă este
- investiția pe care am făcut-o?

•Acționari

- Cât de performantă
- este întreprinderea
- pe care o conducem?



•Management
•financiar³⁵

Principii de baza ale managementului financiar

- Investeste inteligent!
- Gaseste sursele de finantare adecvate!
- Gestioneaza eficient activele!
- Repartizeaza cat mai corect profiturile obtinute!

Principii de baza ale managementului financiar

...investeste inteligent! (Pp.1)

❖ **In ce proiecte ar trebui sa investim? Cum ne fundamentam aceasta decizie?**



Principiile managementului financiar

...investeste inteligent! (Pp.1)

- ⇒ Investește în proiecte care îți oferă o **rată de rentabilitate** mai mare decât nivelul ratei de rentabilitate cerută de către furnizorii de capitaluri (banci, parteneri, societati de leasing, alti creditor).
- Rentabilitatea proiectelor de investiții ar trebui cuantificată pe baza **fluxurilor de numerar** pe care acestea le generează de-a lungul duratei lor de viață.
- Rata de rentabilitate cerută ar trebui estimată în funcție de riscurile pe care și le asumă furnizorii de capitaluri, respectiv **costul de oportunitate** al acestor capitaluri.

Principiile managementului financiar

....Gaseste sursele de finantare adecvate! (Pp.2)



- ❖ **Cum ne fundamentam decizia de finantare? Ce ar trebui sa avem in vedere atunci cand suntem in situatia de a alege dintre mai multe surse de finantare?**

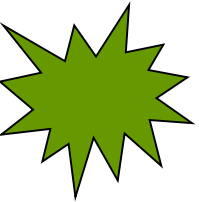


Principiile MF

....Gaseste sursele de finantare adecvate! (Pp.2)

- ➔ Alege varianta de finanțare care **minimizează costul capitalurilor atrase** și **acoperă necesitățile de finanțare** ale întreprinderii în funcție de scadențele acestora.
 - *Îndatorarea este avantajoasă pentru întreprindere atâta timp cât rentabilitatea activelor finanțate este mai mare decât costul creditelor contractate (efect de levier pozitiv)*





⇒ Ce presupune o gestiune eficienta a activelor? Dati exemple de cateva active a caror gestiune este cruciala pentru asigurarea continuitatii activitatii intreprinderii.



Principiile MF

....Gestionarea eficienta a activelor! (Pp.3)

Gestionarea eficienta a activelor presupune:

- ⇒ durata redusa de imobilizare a capitalului atras in activelor intreprinderii
- ⇒ plus de rentabilitate obtinut din exploatarea activelor fata de costul fondurilor utilizate pentru finantarea lor.

Tipuri de active:

- ⇒ creante
- ⇒ stocuri
- ⇒ disponibilitati
- ⇒ active imobilizate (terenuri, cadiri, echipamente etc.)



Principiile managementului financiar

...Repartizeaza cat mai corect profiturile obtinute!

(Pr. 4)



- Cât din profiturile generate de către întreprindere ar trebui reinvestite?
- Cât din profiturile generate de către întreprindere ar trebui distribuite acționarilor?

Situatii extreme:

100%-0%

0%-100%



Investitorul

Contribuție

- Suport (producere, parteneri)
- Imagine
- Mentoring
- Finanțe

Așteptări

- Să recupereze 1 Euro investit - Euro
- Să aștepte 1-3 ani, max. 5-7 ani
- Satisfacție & plăcere personală / ajutarea comunității / pioner .
- Echipă dedicată
- Plan de afaceri fezabil
- Studiu de fezabilitate
- Strategie de exit

Profitul trebuie să fie mai mare decât dobânda bancară

Investitorul

Contribuție

- Suport (producere, parteneri)
- Imagine
- Mentoring
- Finanțe

Așteptări

- Să recupereze 1 Euro investit + 6 Euro
- Să aștepte 1-3 ani, max. 5-7 ani
- Satisfacție & plăcere personală / ajutorarea comunității / pioner ...
- Echipă dedicată
- Plan de afaceri fezabil
- Studiu de fezabilitate
- Strategie de exit

Profitul trebuie să fie mai mare decât dobânda bancară

Indicatori

- Pragul rentabilității,
- Profitul;
- Rentabilitatea activelor(economică) - ***Profit net / total active*** - 5-10%;
- Rentabilitatea capitalului investit(financiară) - ***Profit net / capital propriu*** - 10-20%;
- Rata de îndatorare – ***Total datorii / Total pasive*** – 30%
- Rata lichidității curente – ***Active curente / datorii curente*** – recomandabil mai mare ca 2.
- Coeficientul de autonomie - ***Capital propriu / Total pasive*** – recomandabil mai mare ca 0,6.

Cheltuieli

- Materia prima + alte materiale
- Salarii
- Alte cheltuieli: energie electrica, аренда, alte utilitati
- Cheltuieli administrative



Venitul din vânzări

- Produsul 1 - % in vanzari totale
- Produsul 2 - % in vanzari totale
- Produsul 3 - % in vanzari totale
- TOTAL

Decizia Financiară

- Managerul Financiar - poate fi descris ca o persoană ce adoptă decizii. El trebuie să ia multe decizii neavînd la dispoziție cunoștințe sau informații perfecte. Cu cît se cunoaște mai puțin despre alternativele din care trebuie să aleagă managerul cu atît este mai mare riscul pentru antreprenor.
- A decide corect înseamnă a fi bine informat

Decizia Financiară

- (a) A lua o decizie înseamnă de a alege dintr-un set de alternative. Persoana care ia decizia se straduie să afle adevărul despre fiecare alternativă. Cu cât mai mult se știe despre fiecare alternativă cu atât este mai posibil ca decizia luată va fi una corectă.
- (b) Metoda cea mai bună de a descoperi adevărul despre o alternativă este cea științifică. Se începe cu o ipoteză (o presupunere bazată pe ceva cunoștințe). Totul este doar o ipoteză pînă ce nu există o dovadă empirică (bazată pe experiență) ce ar “demonstra” această ipoteză.

Decizia Financiară

Politica Financiară este un “scenariu” cu dubla constrângere:

a solvabilități;

a rentabilității;

Politica Financiară - a fost redusă la decizii de investiții;

Decizii de investiții

Ce este investiția?

- Investiția este prima mare decizie financiară.
- **Investiția** se definește ca schimbarea situației prezente certe cu speranța unor venituri viitoare.
 - capitalurile investite;
 - veniturile investiției;
 - durata de viață a investiției;
 - valoarea investiției.

Rolul managerului financiar

- ✓ Stabilitate financiară;
- ✓ Diminuarea și control al riscurilor;
- ✓ Creșterea rentabilității afacerii;
- ✓ Controlul lichidităților;
- ✓ Optimizarea proceselor operaționale;
- ✓ Protejarea investițiilor



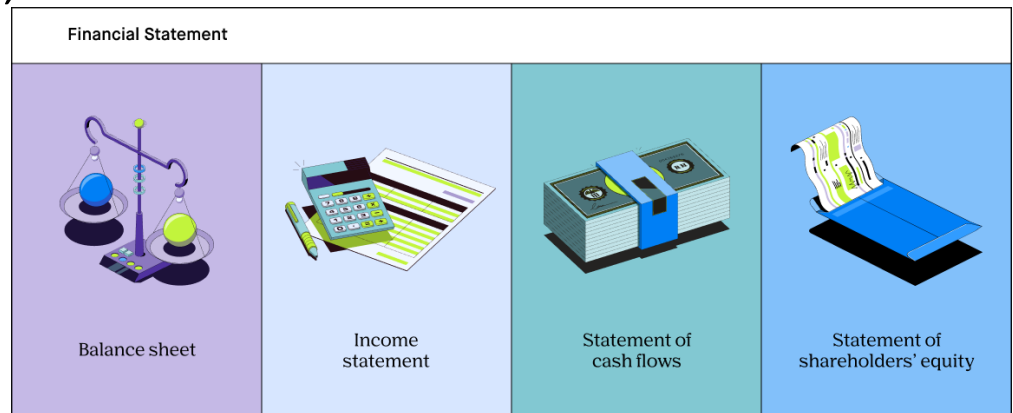
Ce este analiza financiară?

Este un instrument managerial care contribuie la cunoașterea situației financiare a întreprinderii, factorilor și cauzelor care au determinat-o în vederea fundamentării obiectivelor strategice de menținere și de dezvoltare a întreprinderii într-un mediu concurențial.



Situațiile financiare...

- ❖ bilanțul contabil;
- ❖ situația de profit și pierdere;
- ❖ situația modificărilor capitalului propriu;
- ❖ situația fluxurilor de numerar;
- ❖ notele la situațiile financiare.



Structura bilanțului contabil

Activul bilanțier	Pasivul bilanțier
Active immobilizate	Capital propriu
Stocuri	Datorii termen lung
Creanțe	Datorii termen scurt
Disponibilități cash	



Componentele activului:

- Activul imobilizat – proprietate deținută de entitate cu o durată de viață de peste 12 luni;
- Activul circulant – averea perisabilă cu o durată de viață ce nu depășește 12 luni;
- Alte active (conturi de regularizare și asimilate)



Formule importante...

- *Viteza de rotație a stocurilor (zile sau luni)=Valoare stoc/Cifra de afaceri*365 (sau 12)*



Formule importante...

- *Rotația creanțelor (în zile sau luni) = Creanțe/Cifra de afaceri*365
(sau 12)*



Capitalul este important!

Capitalul propriu este o componentă a pasivului foarte importantă reprezentând aporturile fondatorilor în capitalul social, profiturile acumulate și nedistribuite, rezerve și diferențe din reevaluare.



Tipuri de investiții

- **Imobiliare**, care conțin achiziții de bunuri (terenuri, imobiliare);
- **Financiare**, care constau în a achiziționa valori mobiliare și titluri de capital și alte societăți, în special pentru a le controla;
- **Industriale sau comerciale** care vizează achiziționarea de active imobilizate corporale și chiar necorporale, indispensabile activităților de fabricație, de producție și de comercializare de bunuri și servicii;

Grupuri de proiecte

- **proiect de inovație:** - lansarea activităților noi de fabricație (produse noi, modificări de produse existente), care să ducă la creșterea cifrei de afaceri a întreprinderii;
- **proiecte de extindere sau de capacitate:** - creșterea cifrei de afaceri a întreprinderii, contribuind la creșterea capacităților interne de comercializare a produselor existente (lărgirea unei produceri);
- **proiecte de raționalizare sau de productivitate:** contrar celor două, acestea nu caută teoretic o creștere a volumului afacerilor, ci din conta, o reducere a costurilor.

Avantaje inv in Moldova

- Dezvoltare continuă și un potențial mare pentru cerere internă
- Forță de muncă ieftină, disponibilă și calificată și organizații sindicale slabe
- Poziție geografică avantajoasă (capacitatea de producție este aproape de piața vestică)
- Apropiere culturală (cunoștințe limbi străine)

Dezavantajul investirii in Moldova

- Nivel ridicat de corupție și birocrație
- Infrastructură slab dezvoltată
- Schimbări frecvente ale legilor, în special codul muncii
- Trasparența slabă a sectorului financiar
- Nu există un mediu de afaceri echitabil
- Cost ridicat al finanțării

Cum ne alegem Banca partenera?

- **Operativitate:** - Viteza de raspuns la solicitarile dumneavoastra, indiferent de natura lor
- **Accesibilitate:** - Numar de unitati, acoperire nationala
- Servicii atasate electronice
- **Siguranta** - Banca solida, cu planuri pe termen lung pentru piata romaneasca
- **Costuri reduse** - Analiza trebuie facuta asupra costurilor totale aferente tuturor produselor bancare folosite

VII. Garantiile aduse

- Este importanta valoarea garantiilor
- Lichiditatea acestora
- Garantiile in relatie cu tipul de imprumut
- Bunurilor personale (active) ca si garantii
- Alte surse secundare de inapoiere a sumelor

Principii aplicate in Finante

1. Valoarea timp a banilor

- Un LEU astazi este mai valoros decat un LEU maine

•2. Relatia Rentabilitate – Risc:

- Investitiile in proiecte mai riscante, trebuie sa ofere in mod normal, o speranta de rentabilitate proport. mai mare

•3. Importanta mai mare a CF decat PN

- In calculul eficientei proiectelor de investitii se iau in considerare cash-flow-urile obtenabile si nu profiturile estimate

Principii aplicate in Finante

- 4. Cash-flow-urile marginale
- Evaluarea investitiilor se face pe baza diferentei
 - dintre CF firmei cu PI adoptat CF firmei fara PI.

- 5. Fiscalitatea infl. deciz. financ.
- Asimetria de tratament fiscal al actionarilor si imprumutatorilor firmei poate induce efecte specifice asupra valorii acesteia

- 6. Problema mandatarii
- Managerii actioneaza in scopul maximizarii averii proprietarilor, atat timp cat are loc si maximizarea bunastarii lor

Principii aplicate in Finante

- 7. Principiul diversificarii portof de inv
- Rentabilitatea investitiilor noi se adauga la cea a firmei , in timp ce riscul lor se combina cu cel al firmei

- 8. Costul surs de fin infl rentab si ris intrep si implicit deciziile financiare

Decizii fiscale



- Anumite decizii fiscale considerate oportune la un moment dat ar putea deveni ineficiente pentru întreprindere în condițiile în modificărilor legislative.
- Din acest motiv, întreprinderea trebuie sa analizeze o multitudine de factori care ar putea avea influente semnificative asupra situației acesteia în viitor. De altfel, întreprinderea trebuie s-i asigure un control al riscului fiscal căruia aceasta este supus.

Taxa pe valoarea adăugată

Calcularea, trecerea în cont și achitarea T.V.A. este reglementată de ***titlul III al Codului fiscal.***

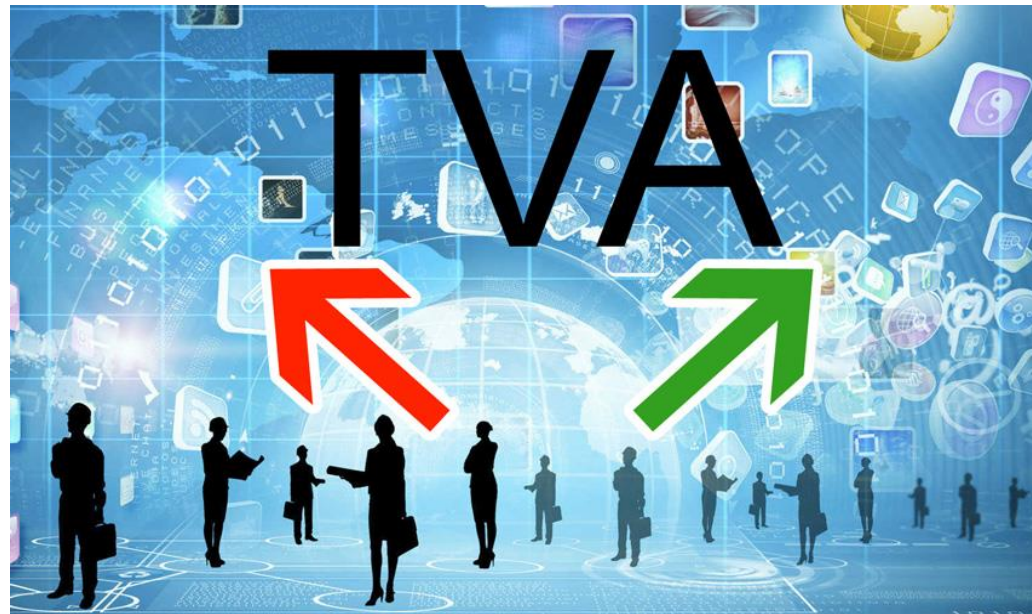


TVA

Taxa pe valoarea adăugată - T.V.A. - impozit general de stat care reprezintă o formă de colectare la buget a unei părți a valorii mărfurilor livrate, serviciilor prestate care sânt supuse impozitării pe teritoriul RM, precum și a unei părți din valoarea mărfurilor, serviciilor impozabile importate în RM

Platitori de TVA or NU?

Când aleg să fiu plătitor de TVA?



TAXA pe Valoarea Adaug



Plătitori ai T.V.A. sunt:

persoanele fizice și juridice care desfășoară o activitate de întreprinzător și sânt înregistrate sau trebuie să fie înregistrate la organele fiscale și, respectiv, au efectuat, într-o perioadă de 12 luni consecutive, livrări de mărfuri/servicii în sumă ce depășește 1200.000 lei, cu excepția livrărilor scutite de impozitare;

persoanele fizice și juridice care importă mărfuri și servicii considerate drept livrări impozabile.

TVA

Subiectul care desfășoară activitate de întreprinzător are dreptul să se înregistreze ca contribuabil al TVA dacă el, într-o oarecare perioadă de 12 luni consecutive, a efectuat livrări impozabile în sumă ce depășește 100000 lei, cu condiția că achitarea pentru aceste livrări se efectuează de cumpărători sub formă de decontare la conturile bancare ale subiectului.



Subiectul se consideră înregistrat din prima zi a lunii următoare celei în care a avut loc depășirea de plafon, despre care fapt a fost înștiințat oficial IFS completând formularul respectiv.

Platitori de TVA or NU? Cum alegem?



FURNIZOR
TVA
DACA?

Clientul
meu
Platitor
TVA

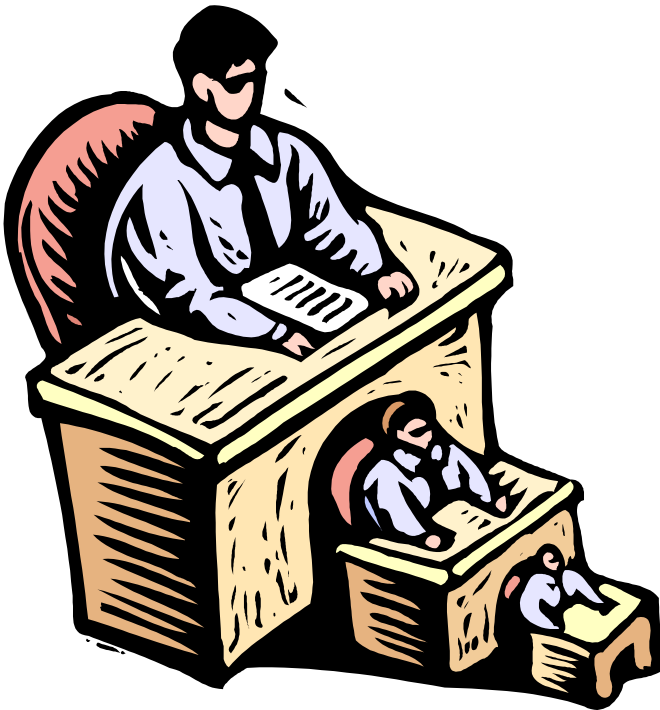
Clientul
meu nu e
platitor
TVA

Platitori de TVA or NU?



Astfel entitățile care au clienți finali preponderent persoane care nu sunt înregistrate în scopuri de TVA în vectorul fiscal, vor opta sa nu fie înregistrați în scopuri de TVA, în schimb, entitățile al căror clienți entități care sunt înregistrate în scopuri de TVA, vor opta să fie înregistrate în scopuri de TVA.

Dezavantajul - TVA



- **Poate fi cu certitudine spus ca unicul dezavantaj ai TVA – *administrarea* acestui impozit.**



TVA

- Subiecți ai impunerii sunt întreprinzătorii înregistrați sau care trebuie să fie înregistrați drept plătitori de T.V.A.
- Pentru contribuabilul care este înregistrat drept plătitor de T.V.A. obligația fiscală apare la momentul livrării mărfurilor sau prestării serviciilor.

TVA

Cotele T.V.A. se stabilesc în următoarele mărimi:

- **cota-standard** în mărime de 20% din valoarea impozabilă a livrărilor;
- **cote reduse** în mărime de:
- 8% la pâine și produsele de panificație, lapte și produsele lactate livrate pe teritoriul Moldovei, cu excepția produselor alimentare pentru copii, care sunt scutite de T.V.A. în conf. cu art.103 al CF;
- 6 % la gazele naturale și gazele lichefiate;



Platitori de TVA or NU



Potrivit prevederilor CF, cei care înregistrează o cifra de afaceri sub o anumit limita legala pot solicita înregistrarea ca neplătitori de TVA. Acestea vor înregistra costuri de achiziție mai mari decât cele reale cu 20%, reprezentând contravaloarea TVA aferent tranzacției respective, iar pentru vânzările efectuate nu va aplica TVA, ceea ce va reduce prețul de vânzare total al produselor cu 20%. Astfel, se face ca întreprinderea va înregistra costuri mai mari.



Concluzii



Optimizarea fiscal are două componente:

- a. Pe de o parte aceasta trebuie să asigure un avantaj concurențial în fața competitorilor (caz în care s-a prezentat opțiunea pentru a fi sau nu plătitor de TVA)
- b. Pe de altă parte să îi permit societății să facă economii de resurse financiare (caz în care au fost prezentate atât aspectele privind TVA, cât și opțiunea dintre impozitul pe venit și impozitul din veniturile operațional)

6 greșeli mari care le fac IMM la plata impozitelor



**GREȘELI SEO
DE
EVITAT!**

6 greșeli mari care le fac IMM la plata impozitelor

1. Nu depun rapoartele la timp sau nu achita plata taxelor in termeni stabiliți
2. Nu plătesc impozitele estimate/avans pe parcursul anului
3. Nu aplicarea deducerile adecvate
4. Nu țin evidenta corectă a cheltuielilor
5. Nu separa cheltuielile personale și de afaceri
6. Nu angajaza serviciile unui contabil

EFICIENȚA PROCESELOR ECONOMICE SI RENTABILITATEA INTREPRINDERII

În general, se consideră că o activitate este eficientă dacă producția se obține la costuri reduse, sau atunci când încasările obținute din vânzarea rezultatelor pe piață depășesc cheltuielile care s-au efectuat pentru obținerea acestora

Eficiența economică - relația dintre efectele obținute (rezultate) și eforturile (cheltuielile) depuse într-o activitate economică într-o anumită perioadă de timp.

CREȘTEREA EFICIENȚEI

Eficiența în domeniul serviciilor îmbracă aspecte deosebite și are două tipuri de efecte:

Efecte economice: se concretizează în rezultate economice, care sunt ușor de cuantificat (profitul, cifra de afaceri, cheltuielile etc.)

Efecte sociale: privesc în primul rând beneficiarul și sunt mai greu de cuantificat (de exemplu efectul procesului de instruire dintr-o unitate de învățământ asupra viitoarei activități a unui tânăr)

În domeniul serviciilor se realizează prin două modalități practice și urmărește:

1) Maximizarea veniturilor prin:

- creșterea cifrei de afaceri
- creșterea încasărilor
- diversificarea serviciilor
- specializarea serviciilor
- mărirea adaosului comercial etc.

2) Raționalizarea cheltuielilor prin:

- creșterea productivității
- calificarea personalului
- extinderea progresului tehnic
- organizarea mai bună a muncii
- îmbunătățirea modului de cointeresare



OPTIMIZAREA PROCESELOR ECONOMICE

Pt atingerea scopului oricărei firme - obținerea profitului managementul trebuie să găsească soluțiile optime în cadrul unui proces economic.

Termenul “optim” provine din latinescul “optimus” care exprimă ceea ce asigură cel mai bine interesul urmărit.

OPTIMIZAREA constă în alegerea și aplicarea celei mai bune soluții dintre mai multe posibile.

Optimizarea operează cu maximizarea și minimizarea ca operații aritmetice în legătură cu funcțiile

întreprinderii

MAXIMIZAREA- profitului
- producției
- randamentului
- productivității

MINIMIZAREA - cheltuielilor
- costurilor
- normelor

OPTIM și OPTIMIZARE

- Optimul are sens dublu:- valoarea maximă/minimă în funcții de scop
 - alegerea variantei cele mai bune în funcție de unul sau mai multe criterii din stările posibile ale unui sistem
- Optimul poate fi stabilit la nivel macroeconomic/microeconomic/mediu (teritorial)

Optimizarea procesului economic se realizează pe 2 orizonturi de timp:

pe termen scurt – presupune stabilirea volumului producției în anumite condiții date și maximizarea profitului

pe termen lung – urmărește, pe de o parte, maximizarea profitului prin combinarea factorilor de producție, iar pe de altă parte, obținerea unui anumit volum de producție cu cheltuieli minime.

OPTIM și OPTIMIZARE

Optimizarea proceselor economice are ca scop găsirea acelor soluții care să asigure realizarea funcției scop (maximizarea profitului, minimizarea cheltuielilor, maximizarea productivității etc.)

TEHNICI DE OPTIMIZARE

Mărimea optimă a întreprinderii-un important factor de optimizare.

Peste o anumită dimensiune a întreprinderii (a volumului de producției) căreia îi corespund costuri minime, anumite costuri pot crește, încetând de a mai fi eficientă.

Minimizarea costului privind mărimea întreprinderii

Costul pt. un produs este format din:

- cheltuieli directe (salarii directe, materii prime)
- cheltuieli indirecte (cota parte din cheltuielile comune, gen.-le, amortiz. utilajelor, salariile personal. de conduc. etc.)

Formula de calcul a costului total pe produs este:

$$C_{tp} = C_d + C_c / Q$$

unde C_t = costul total pe produs; C_d = cheltuieli directe; C_c = cheltuieli constante; Q = vol. producție

Deci prin sporirea volumului producției, prin creșterea dimensiunii întreprinderii până la limita optimă, costul total pe produs se reduce datorită scăderii cheltuielilor convențional constante



Maximizarea profitului privind mărimea întreprinderii

Minimizarea costurilor și maximizarea profitului sunt obiective majore ale oricărei întreprinderi. Mărimea întreprinderii este condiționată de asigurarea desfacerii producției fabricate în condițiile utilizării unor prețuri mici și realizarea unui profit maxim.

Economia de piață se caracterizează prin libera concurență în care volumul desfacerii (D) este influențat de următorii factori:- volumul producției fabricate (Q), prețurile de vânzare(p_i), volumul desfacerii altor produse (Q_i), prețurile de vânzare ale altor produse (i), reclamă pentru alte produse(r_i).

În maximizarea profitului se iau în calcul toți acești factori, iar pe de altă parte se analizează acțiunea contradictorie a lor pentru fiecare întreprindere, ținându-se cont de dimensiunea ei.

Web situ-ri utile

- www.fisc.md
- www.mf.gov.md
- www.servicii.fisc.md
- www.contabilsef.md

Intrebari si Raspunsuri

