

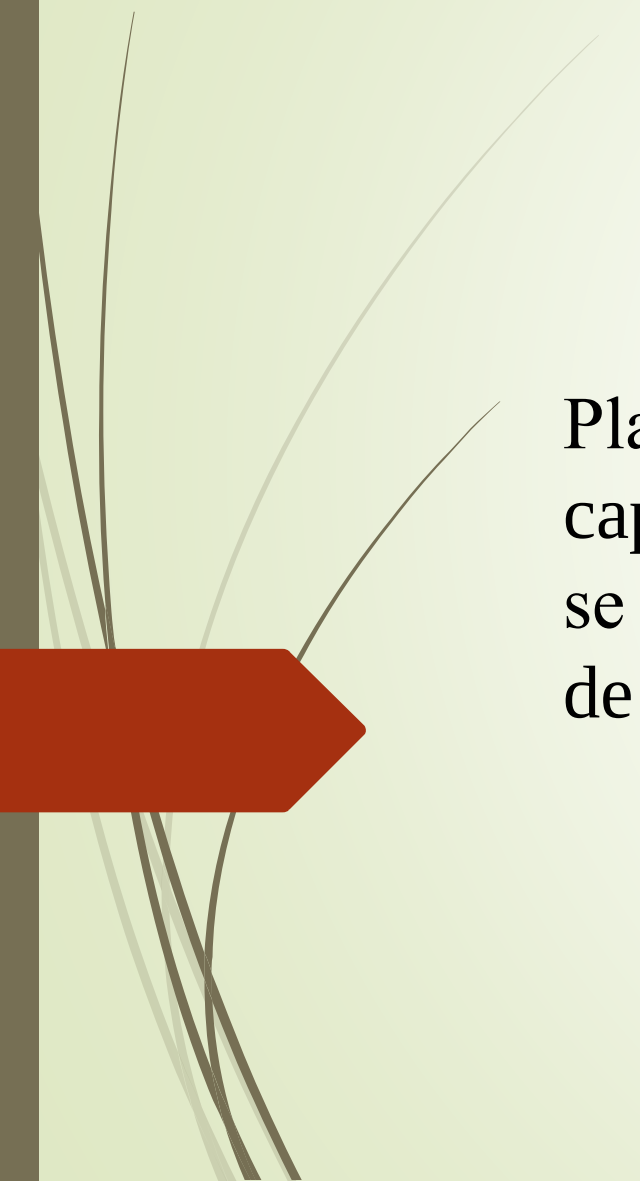


Planificarea financiară.

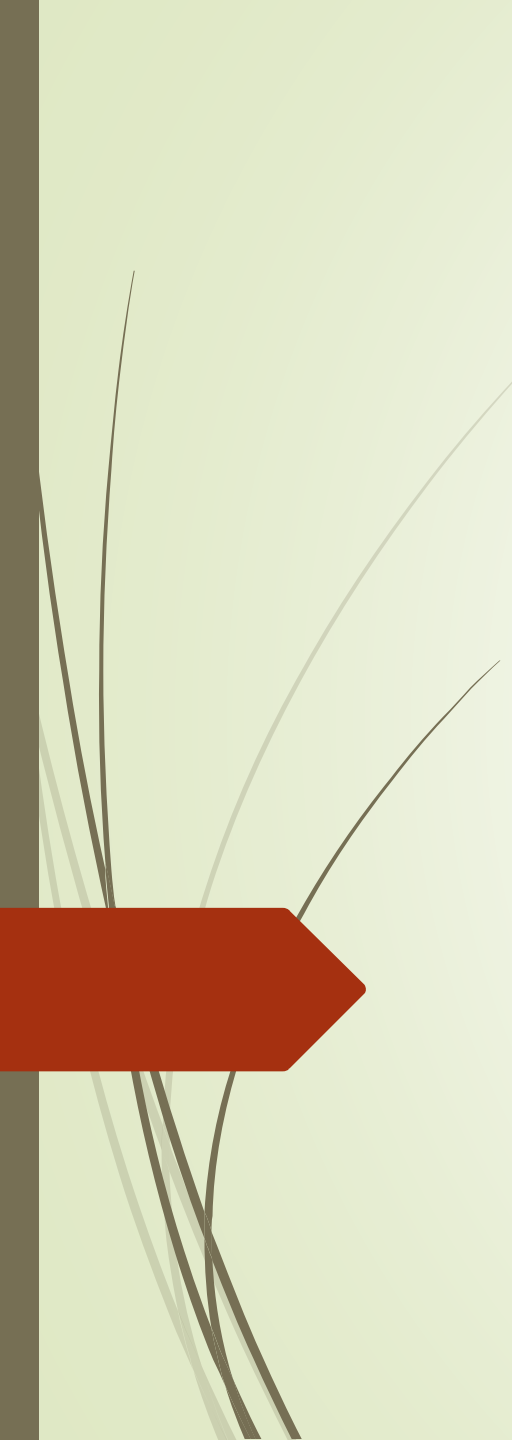
2023

Cuprins:

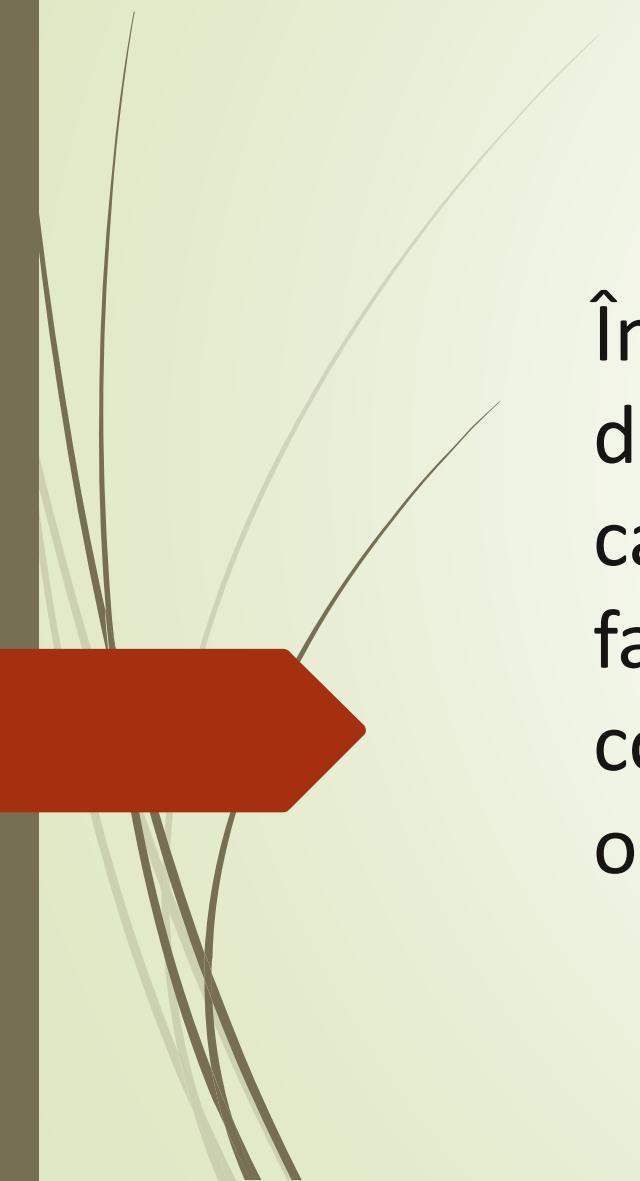
1. Planificarea veniturilor.
2. Planificarea cheltuielilor.
3. Planificarea cash-flow-ului.
4. Pragul de rentabilitate.
5. Surse și oportunități de finanțare a startup-urilor.
6. Relația antreprenor-bancă: servicii de plată; produse de finanțare; produse investiționale.



Planificarea financiară are drept obiectiv, alocarea eficientă a capitalurilor pentru exercițiile următoare. Actul planificării se întemeiază pe capacitatea responsabililor din întreprindere de a anticipa evenimentele viitoare (previziune).



Finanțele utilizează planificarea financiară pentru a comunica strategia și obiectivele generale ale companiei către liniile de afaceri și operațiuni.



În ultimii câțiva ani, planificarea financiară a evoluat de la o activitate periodică la un proces continuu care ia în considerare performanța istorică, ajustând factorii de decizie pe parcurs pentru a se asigura că o companie își menține ținta pentru a-și atinge obiectivele financiare.



Din punct de vedere istoric, planificarea financiară a fost un proces care se desfășura manual și care era deconectat de celelalte domenii ale afacerii. Nu foarte flexibilă sau precisă, planificarea financiară de până acum se realiza doar trimestrial și/sau anual.



Planificarea financiară a evoluat de-a lungul anilor, de la un proces manual, cu aport uman, la un proces bazat mai mult pe date, care poate încorpora, de asemenea, machine learning, AI și alte tehnologii avansate.

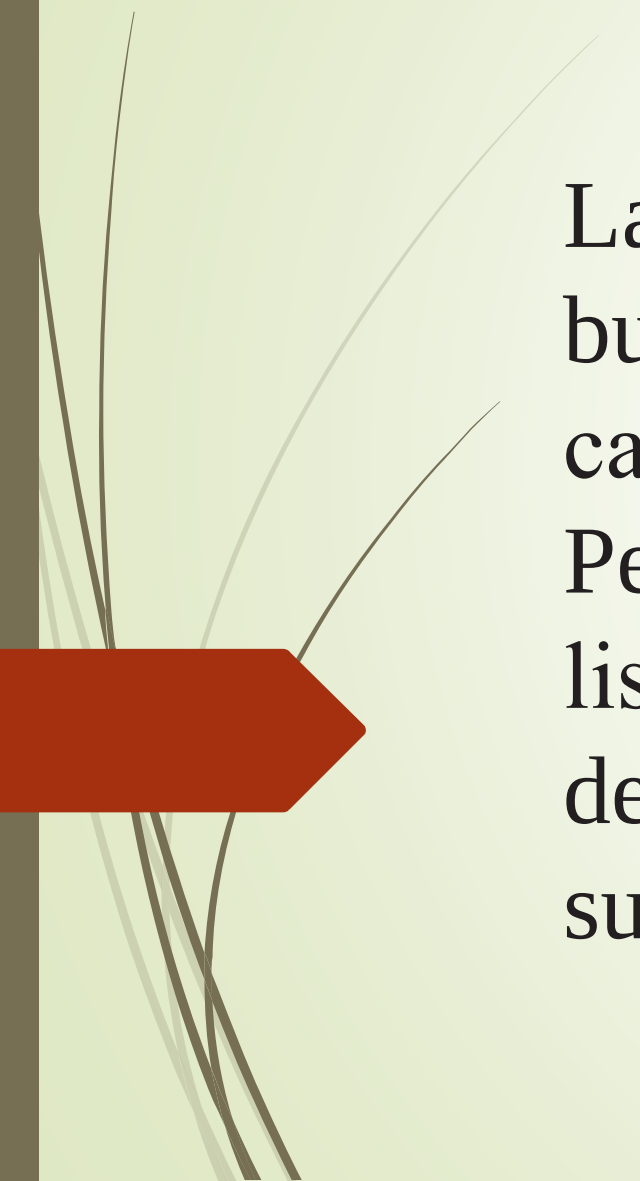
Planificarea financiară are ca scop îndeplinirea în practică a următoarelor sarcini:

- estimarea cât mai reală a volumului de producție necesar satisfacerii depline a cererii pe piață;
- dimensionarea necesarului de resurse materiale și financiare pentru realizarea programului stabilit;
 - dimensionarea cheltuielilor, veniturilor și rezultatelor financiare;
- să apeleze pentru îndeplinirea și stabilirea mărimii optime a capitalului împrumutat, la care trebuie să se țină cont de îndeplinirea obiectivelor economice și procurarea lui din surse care implică cel mai mic cost;
- 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;

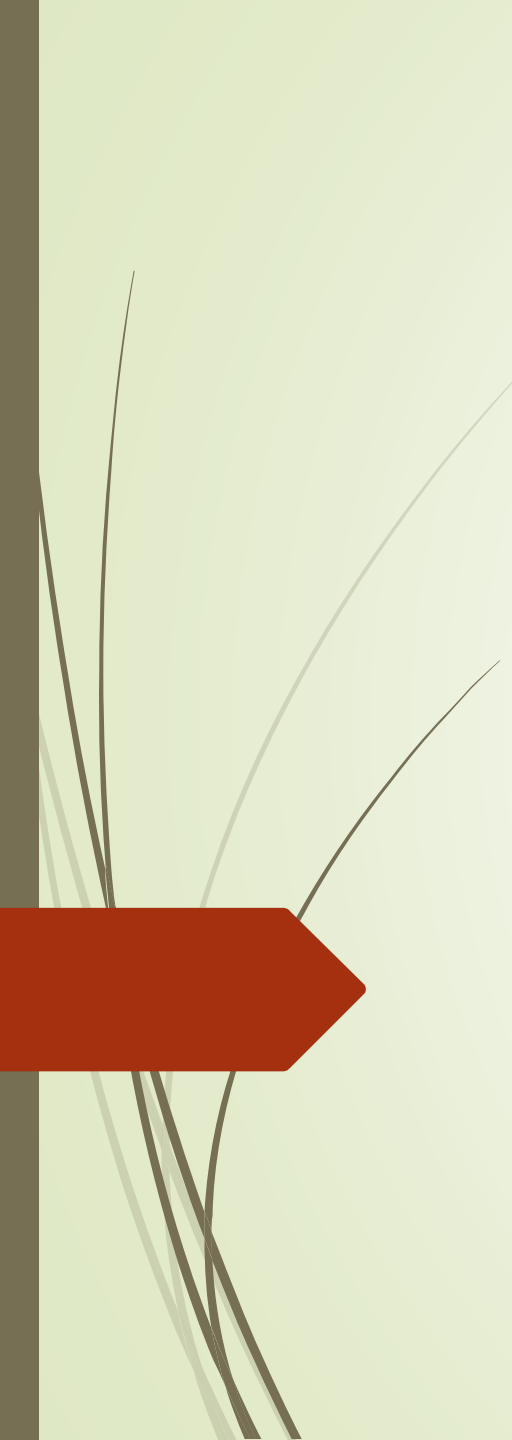
Tipuri de planificare

- Planificarea strategică
- Planificarea pe termen scurt / lung





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.

Principiile planificării:

Continuitate.

Coordonarea pe orizontală și pe verticală

Coordonarea pe orizontală și pe verticală

Economicitatea

Metode de elaborare a planurilor:

Importanța planificării financiare :

- ajuta managerii sa aprecieze impactul unei anumite strategii asupra pozitiei financiare a firmei lor, fluxurilor de numerar, profiturilor raportate si nevoilor de finantare externa;
- conducatorul firmei este intr-o pozitie mai buna pentru a reactiona la orice schimbare intervenita in conditiile pietei (scaderea vanzarilor sau alte probleme neasteptate);
- managerii inteleg schimbarile inerente in planurile lor de investitii si de finantare.

Planificarea pe termen mediu si lung trebuie sa raspunda la intrebari de genul:

„Cand trebuie facuta o noua emisiune de actiuni?

Care trebuie sa fie politica firmei in privinta dividendelor?

Care trebuie sa fie nivelul de indatorare al firmei, iar datoriile trebuie sa fie pe termen scurt sau lung?

Trebuie sa se plateasca dobanzi fixe sau variabile pentru datoriile contractate?”



Planificarea financiara este insotita de controlul financiar care are ca obiective furnizarea de date pentru:

asigurarea conducerii ca planurile sunt urmarite

modificarea planurilor existente ca raspuns la schimbarile intervenite in realitatea inconjuratoare fata de prezumtiile avute in vedere la planificare.

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.

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. ocazionale** (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, аренда, plata dobânzilor)



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 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?

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.

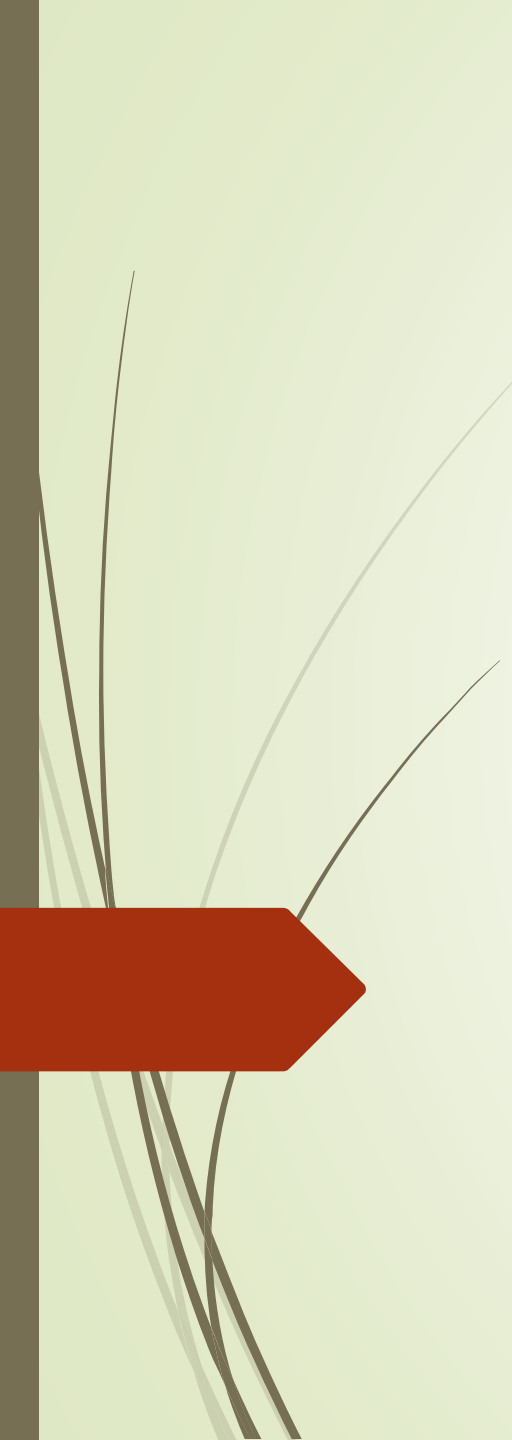
**Profitul = Venit din vânzări (Cifra de afaceri) –
(Cheltuieli variabile + Cheltuieli fixe)**

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.



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.



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:

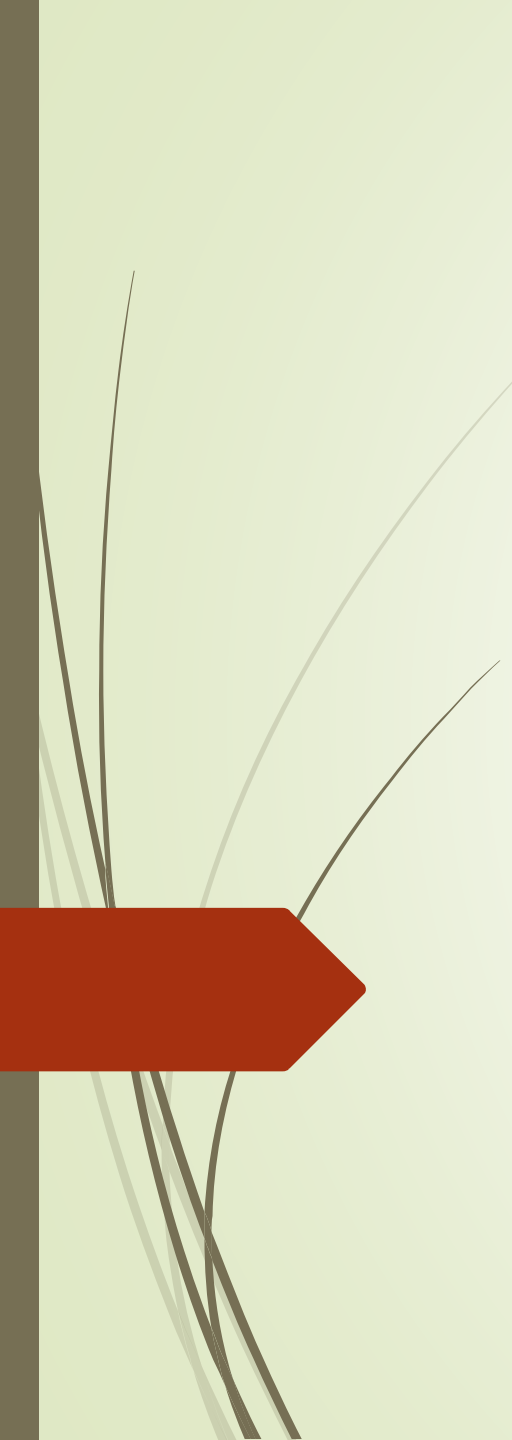


Când ai nevoie de bani, poți apela la un **credit** sau **împrumut**. Trebuie să alegi opțiunea care se potrivește cel mai bine necesităților tale și să afli dacă îți permiți să te îndatorezi, precum și să vezi dacă bugetul îți permite să suporti o **datorie** în plus.

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;



Vă mulțumim!