

Modulul Planificarea Financiara și Managementul financiar.

Formator: Lucia Usurelu

Subiectele ce vor fi incluse in modul:

✓ Subiectele modulului:

A.

1. Planificare și bugetare;
2. Construirea modelului financiar;
- 3 . Bugetul vânzărilor. Bugetul producerii. Bugetul cheltuielilor directe;
4. Analiza coeficienților (lichiditatea, cifra de afaceri, stabilitatea financiară, eficiența activității de piață);
5. Analiza neîndeplinirii bugetului.

Subiectele ce vor fi incluse in modul:

✓ Subiectele modului:

B.

1. Conceptul de management financiar: noțiuni, attributele și funcțiile managementului financiar.
2. Managementul costului. Planificarea resurselor;
3. Estimarea costurilor. Clasificarea costurilor după gradul de certitudine. Tehnici de estimare a costurilor.
4. Stabilirea bugetului și a fluxului de numerar.
5. Decontarea cheltuielilor și regulile generale în privința TVA;
6. Analiza financiară a întreprinderii.

Subiectele ce vor fi incluse in modul:

- ✓ Noțiuni generale despre managementul financiar.
- ✓ De ce este necesar planul financiar?
- ✓ Ce trebuie să includă un plan financiar?
- ✓ Cheltuieli de lansare și dezvoltare a întreprinderii.
- ✓ Tipuri de cheltuieli. Proveniența surselor financiare.
- ✓ Avantajele și dezavantaje surselor de finanțare.
- ✓ Calcularea costului banilor împrumutați.
- ✓ Necesitatea și Importanța fluxului mijloacelor bănești.
- ✓ Întocmirea și Analiza Fluxului de mijloace bănești.
- ✓ Ce este analiza financiară?
- ✓ Sursele de date utilizate la analiza financiară.
- ✓ Indicatori economico-financiar.
- ✓ Analiza rezultatelor economico-financiare

NOȚIUNI GENERALE DESPRE MANAGEMENTUL FINANCIAR

□ **Managementul** financiar este un *subsistem* al managementului general al firmei având drept *Scop asigurarea resurselor financiare necesare activității firmei, alocarea și utilizarea lor cât mai eficientă; asigurarea siguranței patrimoniale și creșterea valorii firmei.*

□ **Obiectivele** managementului financiar:

- minimizarea costurilor,
- maximizarea veniturilor din vânzări,
- maximizarea cotei de piață,
- maximizarea profitului,
- minimizarea riscurilor,
- asigurarea stabilității financiare (evitarea falimentului).

COMPETENȚE MANAGEMENTULUI FINANCIAR.

Pentru realizarea eficientă a gestiunii financiare antreprenorul trebuie să dispună de următoarele competențe:

- ✓ Operarea cu noțiuni și termeni economice;
- ✓ Estimarea necesarului de capital pentru lansarea/extinderea afacerii;
- ✓ Identificarea surselor de finanțare prin prisma costului fondurilor atrase;
- ✓ Interpretează corect veniturile și cheltuielile și realizează evidența financiară;
- ✓ Interpretează datele înregistrate într-un bilanț contabil și calculează indicatori de bază a rezultatelor economico-financiare a afacerii.
- ✓ Estimarea eficienței financiare a afacerii;

PLANUL FINANCIAR

Ce prezintă planul financiar ?

- Planul financiar este o generalizare a compartimentelor unui plan de afaceri exprimată în unități valorice.
- Pentru elaborarea planului financiar informația necesară este extrasă din materialele celorlalte compartimente ale planului de afaceri (*procurări utilaje și echipament, prognozele volumului de vânzări, cheltuieli de producere, etc.*)
- Planul financiar încheie planul de afaceri și are ca scop:
 - determinarea volumului investițiilor necesare pentru afacerea propusă;
 - calcularea rapoartelor financiare previzionate;
 - determinarea profitabilității viitoarei afaceri.
- Rezultatul final al Planului financiar este: a) elaborarea prognozei fluxului mijloacelor bănești, b) rezultatelor financiare și c) întocmirea bilanțului contabil previzionat.

PERIOADA PLANIFICĂRII FINANCIARE.

- De regulă, în cele mai dese cazuri perioada de elaborare a planului financiar constituite 3-5 ani. Însă nu există o regulă strictă pentru definirea perioadei de planificare.
- Diverse tipuri de activități necesită diverse perioade de planificare. În cazul unei activități de producere/prestări servicii, planul financiar poate fi elaborat pentru o perioada de 3 ani, iar la lansarea unei activități în viticultură sau pomicultură – minimum pe o perioada de 7 ani.
- Planul financiar eșalonat pe perioade de timp, cuprinde:

Compartimentele Planului financiar.	I an activitate	II an activitate	III an activitate
Fluxul mijloacelor bănești	Lunar	Trimestrial	Anual
Rezultatul financiar (raportul de profit și pierderi)	Anual	Anual	Anual
Bilanțul contabil	Anual	Anual	Anual

IDENTIFICAREA CAPITALULUI NECESAR PENTRU AFACERE

I. Resurse financiare:

- *Înregistrarea afacerii, acte permissive, amenajarea spațiului de producere (reparație, rețea electrică, apă, canalizare, etc.);*
- *Dotare cu utilaj, echipament;*
- *Asigurare cu materie primă;*
- *Plăți salarii și utilități (energia electrică, plata de arendă etc.)*

II. Resurse materiale:

- *Utilaj și echipament, construcții, teren agricol, etc.;*
- *Materiale, materie primă;*

III. Resurse umane:

- *Personalul implicat în afacere (muncitori, personal administrativ, etc.)*

SURSE DE FINANȚARE A AFACERII

- ❑ Resurse proprii a fondatorului:
 - Banii din propriile economii (salarii, vânzări bunuri, etc.)
- ❑ Resurse împrumutate:
 - Rude, prieteni, alte persoane fizice;
 - Organizații de creditare nebancaară (O.C.N.)
 - Asociații de Economii și Împrumut (AEÎ)
 - Băncile comerciale;
- ❑ Programe de Stat.
- ❑ Proiecte finanțate de donatori.
- ❑ Leasing financiar.
- ❑ Mijloace bănești obținute din vânzări.

IDENTIFICAREA SI SELECTAREA SURSELOR DE FINANȚARE

Analiza surselor de finanțare:

- Produse și servicii;
- Condiții de acordare a finanțării/creditului;
- Costul creditului (dobânda, alte taxe și comisioane).

Verificarea corespunderii afacerii cu cerințele finanțatorului.

- Domeniul de activitate și experiența în domeniu;
- Perioada de activitate și rezultatele realizate;
- Istoria de creditare;
- Volumul activelor și vânzărilor;
- Capacitatea de asigurare a creditului.

Bugetul si Bugetarea

- Bugetul este un plan exprimat in valori monetare, pregatit si aprobat inaintea unei perioade definite de timp si ilustreaza venitul generat sau obtinut si cheltuielile care trebuie sa se efectueze, precum si capitalul anajat pentru atingerea obiectivelor stabilite.
- Chiar daca activitatea trecuta este o lectie buna manageriala, cele mai importante informatii sunt cele se refera la present si viitor, de aceea bugetarea este instrumentul potrivit. In cuvinte simple putem spune ca bugetul este: un plan pentru viitor, o situatie a resurselor, o agenda de lucru practica pentru manageri.

De ce este important Bugetul?

- Bugetul este important pentru ca:
- stabileste clar obiectivele care trebuie indeplinite;
- defineste activitatile care trebuie realizate pentru ca obiectivele sa fie indeplinite;
- stabileste care sunt resursele necesare pentru realizarea obiectivelor;
- stabileste relatiile dintre activitati si obiectivele strategice ale organizatiei (pe termen lung).

Deci, Bugetul - se construiește ?

- Deci, bugetul se construiește pe baza scopurilor și obiectivelor organizației, a opiniei managerilor de la diferite nivele structurale-ierarhice, a inter-relațiilor dintre diferitele departamente, a trecutului, a activităților prezente și viitoare și a resurselor și fondurilor financiare care vor exista.
- Bugetul se construiește de sus în jos și de jos în sus adică obiectivele strategice la nivel superior sunt transmise în jos, apoi opiniile managerilor de la nivele inferioare sunt colectate și analizate la nivel superior, se decide și se transmite pentru negociere și apoi pentru execuție la nivelele de jos.

Deci, Bugetul - se construiește ?

- Pentru faza de negociere, informațiile circula de mai multe ori de sus în jos și invers, până se pun de acord cifrele cu prioritățile în contextual general al organizației, prin corelarea activităților din diferite departamente și luând în considerare restricțiile și constrângerile impuse de mediul extern.
- Bugetele sunt planurile de activitate exprimate în unități cantitative, transpuse în unități valorice. Bugetul oferă un mod de documentare a mării resurselor care se utilizează pentru realizarea obiectivelor planificate și pentru controlul managerial al activității.

Bugetarea în sistemul de management al întreprinderii

- Principalul lucru care face din buget un instrument de management necesar este că întreprinderea este un sistem. Și nu doar un sistem, ci un sistem controlat.
- Bugetul este un instrument de management al întreprinderii.
- Managementul oricărei întreprinderi ar trebui să vizeze, în primul rând, menținerea proprietății sale sistemice principale - capacitatea de a produce un produs (produs, serviciu) și de a o face eficient. În acest caz, ar trebui atinse nu numai randamentele financiare, ci și obiectivele de calitate.
- Managementul unei anumite companii ar trebui să se concentreze pe realizarea efectivă a obiectivului financiar actual, chiar dacă nu implică profit.

Bugetarea în sistemul de management al întreprinderii

- ❑ Întreprinderea reacționează nu numai la impactul sistemului de control, ci și la mediul extern. Și dacă sistemele tehnice sunt proiectate inițial cu o marjă mare de siguranță și „ascultă” doar de cap, atunci întreprinderea nu reacționează la schimbări mediul extern nu poti.
- ❑ Mediul extern se pretează la un control foarte mic. De fapt, cu cât este mai puternică poziția pe piață a unei întreprinderi, cu atât mai mult își controlează mediul extern.
- ❑ Sistemul de control trebuie să fie capabil să gestioneze întreprinderea, luând în același timp în considerare schimbările din mediul extern. Se pare că fiecare întreprindere operează într-o combinație a controlabilității întreprinderii în sine și a subsistemelor mediului extern cel mai apropiat de întreprindere.

Etapele bugetării și elementele acestora

- ❑ Atunci când se elaborează bugetarea, este necesar să se determine principiul organizării sale: „de jos în sus”, „de sus în jos”, contragregare.
- ❑ Într-o planificare de sus în jos, toate bugetele sunt dezvoltate la cel mai înalt nivel de management (firme de finanțare sau de consultanță), iar apoi unităților structurale de nivel inferior li se atribuie diverse sarcini.
- ❑ Atunci când organizează planificarea ascendentă, liderii companiei solicită date de la unități individuale să își întocmească bugetele, apoi să proceseze și să consolideze datele primite.

Etapele bugetării și elementele acestora

- ❑ Bugetarea ca tehnologie de management necesită un aparat de management specific. Pentru o firmă mică, acest aparat poate fi redus la un singur funcționar.
- ❑ Într-o companie mare, gestionarea procesului de bugetare necesită crearea de unități și servicii specializate, precum și dezvoltarea mecanismelor de coordonare a activităților acestora.

Procesul bugetarii

- Procesul bugetarii se concretizeaza in proiectarea unui buget, adica a unei lucrari complexe, cu mai multe parti sau capitole.
- Aceasta lucrare contine fapte: activitatea de vinzare, de cumparare, de plata a salariilor, etc.; presupuneri: venituri estimate, costuri, profit, investitii, etc.; valori: valoarea monetara atasata planurilor cantitative (productie, materiale, utilitati, forta de munca) si restrictii.

Procesul bugetarii

- Acestea se aseaza in tabele pentru usurinta calculelor si a analizei.
- Aceste tabele au urmatoarele elemente componente:
- titlul si unitatea de masura;
- linii: venituri, costuri variabile, contributia, costuri fixe, profit;
- coloane : an, trimestru, luna, etc. si variatia fata de perioada analizata; cifre:
- in casutele formate din intretaierea liniilor cu coloanele. Se construiesc astfel o serie de bugete intermediare, mai complexe sau mai simple, in functie de organizatie, dintre care bugetul vinzarilor, bugetul materiilor prime, bugetul fortei de munca, bugetul cheltuielilor cu marketingul, bugetul activitatii de cercetare-dezvoltare, bugetul cheltuielilor de administratie, etc.

Procesul bugetarii

- Ceea ce este important de reținut este faptul ca toate aceste bugete trebuie sa fie corelate antre ele si de asemenea bugetul veniturilor si cheltuielilor previzionate trebuie sa fie in concordanta situatiile financiare: fluxul de numerar si cu bilantul contabil, proiectate in viitor pe aceasi perioada de timp.
- Procesul bugetarii presupune patru etape:

Procesul bugetarii

- Procesul bugetarii presupune patru etape:
- ***Etapa I. Pregatirea bugetului***
- Aceasta etapa implica munca tuturor factorilor si comunicarea continua, asa cum am aratat de sus in jos si de jos in sus. Rezulta bugete pe activitati.
- ***Etapa II. Asamblarea bugetului***
- Bugetele individuale, pe activitati, sunt correlate si asamblate, aducandu-se corectiile necesare pentru a corespunde scopurilor, obiectivelor si posibilitatilor organizatiei.

Procesul bugetarii

- **Etapa III. Autorizarea bugetului**

- Dupa negocierea bugetului la diferite nivele, forma finala se supune aprobarii, dupa caz : adunarii generale a actionarilor sau asociatilor, adunarii generale a membrilor fondatori, ministerului sau guvernului.

- **Etapa IV. Monitorizarea bugetului**

- Se stabileste o procedura de urmarire a realizarii planului, de masurare si control. Bugetul organizatiei se compune din: bugetul operational, bugetul financiar - fluxul de numerar si bilantul bugetat.

COSTUL RESURSELOR ÎMPRUMUTATE

- ❑ De regulă, dobânda anuală efectiv plătită, este mai mare cu 2 - 3 puncte procentuale decât dobânda anuală stipulată în contract;
- ❑ În cazul O.C.N. această diferență poate fi de 4 - 5 puncte procentuale, ori chiar și mai mare;
- ❑ Dobânda efectivă, care urmează a fi plătită băncii pentru credit, este egală cu dobânda calculată conform contractului de credit, plus toate taxele și comisioanele percepute de bancă (comision de examenare a cererii, comision de eliberare a creditului, comision de administrare, etc)
- ☀ Rețineți! În cazul în care în contractul de credit dobânda anuală este de 18%, iar la eliberarea creditului sa plătit un comision de eliberare a creditului în mărime de 2% din suma creditului eliberat, iar pe parcursul anului sa mai achitat lunar o taxă pentru administrare în sumă de 100 lei, atunci dobânda efectivă va fi deja egală cu 19%!!!
- ❑ Costul creditului = Dobânda efectivă + Cheltuielile notariale + Înregistrare la organul cadastral + Asigurarea bunurilor gajate, etc.

CALCULAREA COSTULUI RESURSELOR ÎMPRUMUTATE.

Formula de calcul a dobânzii pentru resursele împrumutate:

$$\text{Valoarea Dobânzii} = (C \times R_d \times T) : 360 / 365 \text{ zile an} \times 100\%$$

Unde: **C** - soldul creditului,

R_d - rata dobânzii anuale la credit,

T - numărul de zile de utilizate a creditului.

□ Exemplu:

Valoarea creditului = 120 000 lei;

T= termenul creditului 24 luni;

R= rata dobânzii anuale 18%,

Calculul valoarea dobânzii spre plată:

a) pentru 1 lună (30 zile)

b) pentru 24 luni (720 zile)

Rezolvare varianta a) :

Valoarea Dobânzii spre plată =

$$(120\ 000 \times 18\% \times 30) / 360 \times 100\% = 1\ 800,00 \text{ lei}$$

Rezolvare varianta b) :

Valoarea Dobânzii spre plată =

$$(120\ 000 \times 18\% \times 720) / 360 \times 100\% = 43\ 200,00 \text{ lei}$$

Grafic Rambursare credit "Plăți egale"

Credit: 10 000 lei

Dobânda : 19%

Termen: 15 luni

$$D=(C \times Rd \times T)/(360 \times 100)$$

$$D=(C \times Rd \times T)/(365 \times 100)$$

Nr. plăților	Soldul creditului	Dobînda calculată	Credit spre rambursare	Suma spre plată
1	10.000	158,3 / 156,0	666,67	824,97
2	9.333	158,3	666,67	824,97
3	8.667	158,3	666,67	824,97
4	8.000	158,3	666,67	824,97
5	7.333	158,3	666,67	824,97
6	6.667	158,3	666,67	824,97
7	6.000	158,3	666,67	824,97
8	5.333	158,3	666,67	824,97
9	4.667	158,3	666,67	824,97
10	4.000	158,3	666,67	824,97
11	3.333	158,3	666,67	824,97
12	2.667	158,3	666,67	824,97
13	2.000	158,3	666,67	824,97
14	1.333	158,3	666,67	824,97
15	667	158,3	666,67	824,97
16		2375,00	10000,00	12375,00



Calcul dobânda la sold lunar cu perioadă de grație.

Credit: 10 000 lei

Dobânda : 19%

Termen: 15 luni

Perioadă de grație la împrumut - 8 luni

Nr. plăți	Soldul incep	Dobândă calculată	Credit spre rambursare	Suma total spre plată
1	10.000	158,3	0	158,3
2	10.000	158,3	0	158,3
3	10.000	158,3	0	158,3
4	10.000	158,3	0	158,3
5	10.000	158,3	0	158,3
6	10.000	158,3	0	158,3
7	10.000	158,3	0	158,3
8	10.000	158,3	0	158,3
9	10.000	158,3	1000,00	1158,3
10	9.000	142,5	1500,00	1642,5
11	7.500	118,8	1500,00	1618,8
12	6.000	95,0	1500,00	1595,0
13	4.500	71,3	1500,00	1571,3
14	3.000	47,5	1500,00	1547,5
15	1.500	23,8	1500,00	1523,8
		1923,8	10000,0	11923,8

Diferența dintre rambursare lunară, fără și cu perioadă de grație: $1923,8 - 1266,7 = 657,1$ lei

IDENTIFICAREA CHELTUIELILOR

- Cheltuielile reprezintă totalitatea mijloacelor financiare alocate pentru desfășurarea activității antreprenoriale pe parcursul perioadei de gestiune.
- Cheltuielile se clasifică în:
 - a) Directe** - operaționale, de producere - aferente procesului de producere (*materia primă, materiale, salarii angajați, combustibil, en. electrică,*);
 - b) Indirecte** - neoperaționale, generale și administrative - nu țin de volumul produselor realizate (*întreținerea mijloacelor fixe, amortizarea, dobânda bancară, salarii personal administrativ, telefon, impozite, taxe locale, etc.*)
- ✶ Ca și veniturile, pentru primul an de activitate, cheltuielile sunt planificate la fel lunar, iar pentru restul perioadei de planificare trimestrial ori anual.

PROGNOZA CHELTUIELILOR

Articole de cheltuieli	Lunar anul 2020				TOTAL		
	ianuarie	februarie	-----	decembrie	2020	2021	2022
Cheltuieli directe							
Energia electrică	150	200	250	150	750	825	908
Remunerarea muncii + CAS și CAM	2 500	2 500	2 500	2 500	10 000	11 000	12 100
Materie primă	8 000	8 000	8 000	8 000	32 000	35 200	38 720

Alte cheltuieli directe ale activității de producere	533	535	538	533	2 138	2 351	2 586
<i>Total cheltuieli directe</i>	11 183	11 235	11 288	11 183	44 888	49 376	59 252
Cheltuieli indirecte							
<i>Cheltuieli de întreținere a mijloacelor fixe (reparații)</i>	60	60	60	60	240	264	290
<i>Uzura mijloacelor fixe</i>	313	313	313	313	1 250	1 875	2 063
Cheltuieli generale și administrative:							
Întreținerea familiei (pentru GȚ și ÎI)	7 500	7 500	7 500	7 500	30 000	33 000	36 300
Cheltuieli arendă și întreținerea spațiului	1 500	1 500	1 500	1 500	6 000	6 600	7 260
Cheltuieli internet + telefon	150	150	150	150	600	660	726
Cheltuieli iluminare teritoriu	40	40	40	40	160	176	194
Cheltuieli de transport	400	400	400	400	1 600	1 760	1 936
Dobânzi bancare plătite	900	900	900	900	3 600	0	0
Cheltuieli de reclamă, marketing	100	100	100	100	400	440	484
<i>Total cheltuieli idirecte</i>	10 963	10 963	10 963	10 963	43 850	44 775	49 253
<i>Total cheltuieli</i>	22 145	22 198	22 250	22 145	88 738	94 151	108 504

FLUXUL MIJLOACELOR BĂNEȘTI

- ❑ Fluxul monetar reflectă mișcarea banilor în cadrul întreprinderii, ori, acesta reprezintă toate plățile și încasările care au loc în cadrul întreprinderii 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 mijloacelor bănești intrările și ieșirile banilor se atribuie anume la perioada în care 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 confirmă viabilitatea afacerii, dar nu indică **profitul** care ar urma să fi obținut din afacerea pe care o planificăm.

CE ESTE ANALIZA FINANCIARĂ?

- Analiza situațiilor financiare este o activitate (arta) de analiză și interpretare a situațiile financiare.
- Obiectivul major al analizei financiare – este ”înțelegerea și descifrarea sensului cifrelor” pentru a îmbunătăți situația financiară a afacerii.
- Scopul analizei situațiilor financiare - luarea de decizii raționale privind gestionarea patrimoniului.
- O analiză financiară competentă asigură luarea unor decizii cum ar fi:
 - a) *cea de a achiziționa sau de a lichida un stoc/utilaj, echipament, etc.*
 - b) *a alege între a continua prin aceleași metode utilizarea resurselor umane, materiale și financiare, sau la stabilirea noilor măsuri care ar influența majorarea profitului,*
 - c) *a acorda, sau nu un împrumut.*

ANALIZA REZULTATELOR FINANCIARE

- Surse de date utilizate la analiza financiară:
 - Bilanțul Contabil;
 - Raportul privind rezultatele financiare;
 - Fluxul mijloacelor bănești.
- Indicatori de bază a rezultatelor economico-financiare:
 - Volumul vânzărilor
 - Marja brută a vânzărilor;
 - Marja netă a vânzărilor
 - Rentabilitatea Operațională/Economică;
 - Rentabilitate a Activelor (ROA);
 - Rentabilitatea Capitalului Propriu (ROE);
 - Coeficientul de îndatorare;
 - Profitul net.

Bilanț Contabil

la situația din 31.12.2019 (lei)

No cap	ACTIV	31.12.19
1	ACTIVE IMOBILIZATE	
	Imobilizări necorporale	300
	Terenuri (122)	0
	Mijloace fixe (123)	9000
	Total active Imobilizate	9300
2	ACTIVE CIRCULANTE	
	Materiale	200
	Mărfuri (217)	
	Numerar în casierie	500
	Total active Circulante	700
	TOTAL ACTIVE	10 000

No cap	PASIV	31.12.2019
3	CAPITAL PROPRIU	
	Capital social	1000
	Profitul nerepartizat	0
	Total capital propriu	1000
4	DATORII PE T. L.	
	Credit bancar	4000
	Total datorii pe T.L.	4000
5	DATORII CURENTE	
	Împrumut	5000
	Total datorii Curente	5000
	TOTAL PASIVE	10 000

ANALIZA BILANȚULUI CONTABIL

☐ CALITATEA PATRIMONIULUI:

- ✓ pentru Active - aptitudinea de-a se transforma în numerar,
- ✓ pentru Pasive - timpul cât sursa de finanțare este la dispoziția întreprinderii.

☐ ECHILIBRU BILANȚULUI CONTABIL.

I. Echilibru vertical:

Active immobilizate - 45 ~ 50% (93%)

Active circulante - 55 ~ 50% (7%)

II. Echilibru orizontal:

Capital propriu - 40 ~ 50% (10%)

Datorii pe termen lung - 10 ~ 20% (40%)

Datorii termen scurt - 50 ~ 30% (50%)

LICHIDITATEA GENERALĂ A BILANȚULUI

- ❑ Înainte de-a calcula indicatorii de lichiditate a întreprinderii este necesar să se determine dacă Bilanțul întreprinderii este lichid în ansamblu;
- ❑ Lichiditatea generală a bilanțului reprezintă capacitatea întreprinderii de a-și achita datoriile pe termen scurt și se calculează prin două modalități:

a) Activele Circulante - Datoriile pe Termen Scurt = +/-

$$700 \quad - \quad 5000 \quad = \quad - 4300$$

b) Capital propriu + Datoriile pe Termen lung - Active pe Termen Lung = +/-

$$1000 \quad + \quad 4000 \quad - \quad 9300 \quad = \quad - 4300$$

- ❑ În ambele variante rezultatul trebuie să fie pozitiv, un rezultat negativ indică că bilanțul nu este lichid.

COEFICIENTUL DE ÎNDATORARE

- ❑ Indicatorul respectiv caracterizează gradul de îndatorare a unei întreprinderi, ori dependentă acesteia față de creditori.
- ❑ Coeficientul de îndatorare se calculează ca raportul între datoria totală și capitalul propriu.
Formula de calcul: ***Datorii TL + Datorii TS ÷ Capital Propriu (9000/1000=9)***
- ❑ Coeficientul de îndatorare poate avea valori mai mici sau egale cu **1**;
- ❑ Valoarea optimală este în limitele **0,4 - 0,7**;
- ❑ Limita sub **0,3** indică 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 pentru achitarea facturilor și dificultăților la contractarea noilor credite.

LICHIDITATEA CURENTĂ

- Indicatorul respectiv reflectă capacitatea activelor curente disponibile de a se transforma în disponibilități bănești care să acopere datoriile scadente pe termen scurt.
- Formula de calcul: *Este o expresie a echilibrului financiar pe termen scurt și*
Active Curente ÷ Datorii Curente (0,14)
- În ce măsură datoriile pe termen scurt sunt acoperite cu active lichide.
- Valoarea recomandată și acceptabilă este în jur de **1-2**.
- Dacă raportul este mai mic de **1**, aceasta înseamnă, că întreprinderea se confruntă cu dificultăți financiare.
- În cazul, dacă raportul este de **3** și mai mult, aceasta, indică la o structură nerațională a capitalului (finanțarea activelor întreprinderii se efectuează practic în totalitate din contul mijloacelor proprii).

LICHIDITATE IMEDIATĂ (TEST ACID)

- Acest indicator exprimă capacitatea întreprinderii de a plăti datoriile curente din contul mijloacelor bănești și creanțe, eliminând stocurile, deoarece acestea nu se pot transforma imediat în disponibilități.
- Formula de calcul:

Active Curente (Mijloace Bănești + Alte Creanțe pe TS + Creanțe pe TS Aferente Facturilor) - Stocuri de Mărfuri și Materiale ÷ Datorii Curente

$$700 - 200 / 5000 = 0,1$$

- Valoarea recomandată este în jur de **0,7 - 1**. Cu cât coeficientul respectiv este mai mare decât **1**, cu atât situația entității este mai bună.

COEFICIENTUL SUFICIENȚEI CAPITALULUI

□ Indicatorul respectiv exprimă capacitatea de autofinanțare a societății, precum și măsura în care poate face față obligațiilor sale de plată. O valoare ridicată a acestui indicator reflectă stabilitatea structurii de finanțare a mijloacelor de producere.

□ Formula de calcul:

$$\text{Capital Propriu} \div \text{Total Active} \times 100\% \quad (10\%)$$

□ Acest coeficient trebuie să fie menținut la un nivel de 50-55%, dar nu mai mic de 30%

□ Valoarea înaltă a acestui indicator reprezintă o garanție pentru atragerea surselor suplimentare de finanțare.


VOLUMUL VÂNZĂRILOR

- ❑ Venitul din vânzări este sursa de bază care generează încasarea resurselor financiare în cadrul întreprinderii;
- ❑ Volumul vânzărilor este indicatorul principal al eficienței unei întreprinderi, care reprezintă măsura în care produsele realizate au fost comercializate pe piață;
- ❑ Volumul vânzărilor se exprimă de regulă fizic și valoric;
- ❑ Volumul vânzărilor este analizat sub aspect de capacitatea pieții, comparativ cu perioadele precedente și cu planul de vânzare pentru perioada examinată.
- ❑ Formula de calcul:

$$\text{VOLUM UNITĂȚI VÂNDUTE} \times \text{PREȚ UNITAR UNITATE} = \text{LEI}$$

★ *Volumul de unități produse nu totdeauna este egal cu volumul unităților vândute!*

PRAGUL DE RENTABILITATE

- ❑ ***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:
 1. Volum vânzări unități produse:
COSTURI TOTALE ÷ PREȚ UNITAR
 2. Volum vânzări Lei:
COSTURI FIXE ÷ RATA MARJEI BRUTE

MARJA BRUTĂ A VÎNZARILOR

□ Marja brută reprezintă capacitatea întreprinderii de-a controla costurile de producție și să obțină un preț bun de vânzare.

□ Formula de calcul:

$$\text{PROFIT BRUT} \div \text{VENITURI DIN VÎNZĂRI} \times 100 \%$$

□ 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, dar o valoare optimă ar fi de cel puțin 15-20% .

MARJA NETĂ A VÎNZARILOR.

❑ Marja neta a Vânzărilor este un indicatorul care ne arata cât de profitabila este activitatea operațională a unei companii.

❑ Formula de calcul:

$$\text{PROFIT NET} \div \text{VENITURI DIN VÎNZĂRI} \times 100 \%$$

❑ Cu cât procentul este mai mare, cu atât profitabilitatea întreprinderii este mai stabilă.

❑ Ca și în cazul marjei brute, indicatorul respectiv variaza semnificativ in functie de domeniul de activitate, dar o valoare optimală ar fi de 7~10%, ori cel puțin ar trebui sa acopere inflatia anuală.

RENTABILITATEA ECONOMICĂ.

- Rata rentabilității economice exprimă eficiența utilizării activelor, respectiv contribuția acestora la obținerea rezultatelor financiare.
- Formula de calcul:

$$\textit{Profit brut} \div \textit{Total Active} \times 100 \%$$

- Rentabilitatea economică arată capacitatea activelor de a genera profit.
Exemplu: O rată a rentabilității economice de 15% ar înseamna ca fiecare leu investit in afacere generează 0,15 lei profit.
- Valoarea acestui indicator ar fi bine să fie mai mare decât dobânda la creditele bancare.

RENTABILITATE A ACTIVELOR (ROA)

- Indicatorul respectiv exprimă eficiența utilizării activelor societății în activitatea operațională și respectiv reprezintă gradul de rentabilitate al întregului capital investit în afacere.
- Formula de calcul:

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

- Raționalitatea economică a afacerii este considerată optimală în cazul în care Rentabilitatea activelor este mai mare decât rata dobânzii efective la credite (10~20%)

RENTABILITATEA FINANCIARĂ/CAPITALULUI PROPRIU (ROE)

- ❑ Indicatorul respectiv exprimă eficiența utilizării banii proprii investiți în afacere și respectiv reprezintă gradul de rentabilitate al capital propriu investit.
- ❑ Formula de calcul:

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

- ❑ Indicatorul respectiv trebuie să tindă spre maximizare, dar ar trebui să constituie cca. 20 ~ 30%, însă nu mai puțin decât rata dobânzii efective pentru credite.

EFFECTUL DE LEVIER

(creșterea sau reducerea rentabilității capitalului propriu)

- ❑ Mijloacele împrumutate nu totdeauna influențează pozitiv rentabilitatea capitalului propriu.
- ❑ Înainte de a solicita un credit este necesar să determinăm Efectul de Levier.
- ❑ Formula de calcul:

$$EL = (ROA - \text{Rata dobânzii efective}) \times \frac{\text{Capitalul împrumutat}}{\text{Capitalul propriu}} = +/-$$

TERMENUL DE RECUPERARE A INVESTIȚIEI

- ❑ Acest indicator reprezintă perioada în care investitorul își recuperează investiția.
- ❑ **Se calculează** ca raport între valoarea totală a investiției și acumulările bănești nete anuale sau profitul anual.
- ❑ **Calculul** perioade de recuperare a investiției permite antreprenorului să estimeze numărul de ani, luni sau chiar de zile până când cheltuielile efectuate în afacere vor fi recuperate integral.

Indicatori		2019	2020	2021
Investiții de capital	100 000,00			
Intrări de numerar		60 000,00	80 000,00	90 000,00
Ieșiri de numerar		32 000,00	38 000,00	42 000,00
Flux net de numerar	-100 000,00	28 000,00	42 000,00	48 000,00
Rata de actualizare	7%	1960,00	2940,00	3360,00
Flux actualizat		26 040,00	39 060,00	44 640,00
Flux numerar acumulat	-100 000,00	-73 960,00	-34 900,00	9 740,00

Termen de recuperare a investiției - 2 și 9 luni