



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

TITLUL PROIECTULUI: „Universitatea Antreprenorială – sistem de educație superioară și de formare pentru piața muncii din România prin acordarea de burse pentru doctoranzi și cercetători post-doctorat și implementarea de programe de formare antreprenorială inovative”
Proiect cofinanțat din Fondul Social European, prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
ID PROIECT: POCU/380/6/13/123990

Competente Antreprenoriale

Modulul 4 - Planul financiar

Dr.ing. Gabriela Bancescu
SC IPA SA CIFATT Craiova



UNIVERSITATEA
DIN
CRAIOVA



Competente antreprenoriale

- **Managementul antreprenoriatului**
 - **Managementul inovarii**
 - **Managementul Calitatii**
- Durata: 11 Module x 2 zile x 4 ore
 - Mod de finalizare: examen scris și probă practică
 - Condiții de acces: Absolventi ai învățământului superior/ doctoranzi/ postdoctoranzi.

Module

Programa cursului A.Competente antreprenoriale include următoarele module:

- **Modulul 1 - Înființarea unei afaceri**
- **Modulul 2 și 3 - Planul de afaceri**
- **Modulul 4 - Planul financiar**
- **Modulul 5 - Strategia și tehnici de marketing**
- **Modulul 6 - Sistemul integrat de asigurare al calitatii**

B. Managementul inovării

- ▶ **Modulul 7 - Capitalul intelectual al întreprinderii.**
 - ▶ **Modulul 8 și 9 - Managementul inovării**
 - ▶ **Modulul 10 și 11 - Necesitatea și beneficiile transferului de tehnologii**
- 

Competente dezvoltate

- Competentelor antreprenoriale;
- Capacitatea de a realiza, interpreta si implementa un plan de afaceri;
- Capacitatea de a analiza planul financiar si previziunile financiare;
- Crearea si implementarea unei strategii de marketing;
- Urmărirea unui sistem integrat de asigurare a calitatii într-o firma;
- Asigurarea metodologiei de valorificare a ideilor inovative;
- Elaborarea strategiei de inovare a firmei;
- Implementarea planului de realizare a strategiei de inovare al firmei;
- Coordonarea dezvoltării profesionale a echipei;
- Coordonarea culegerii de idei creative;
- Crearea unui sistem de gestiune a datelor privind ideile inovatoare;

- Elaborarea metodelor de valorificare a capitalului intelectual al firmei;
- Evaluarea procesului de inovare;
- Asigurarea continuității procesului de inovare;
- Dezvoltarea portofoliului de clienți și a rețelelor de colaborare;
- Promovarea produselor, cunoștințelor, tehnologiilor, serviciilor tehnologice;
- Acordarea de asistență tehnică pentru alegerea ofertei sau cererii optime;
- Realizarea unui Audit de Inovare pentru determinarea competentelor unui firme de a inova;
- Acordarea consultanței necesare realizării transferului tehnologic;
- Cooperarea cu alte părți implicate în transferul tehnologic.

MODUL 4

Planul financiar

- *Previziuni financiare;*
- *Instrumente financiare;*
- *Informatii financiare;*
- *Necesarul de finantare al afacerii/ proiectului;*
- *Managementul financiar contabil;*



De ce este important sa ne planificam dezvoltarea organizatiei?

Orice organizatie este obligata sa se adapteze mediului in care functioneaza, mentinandu-si in acelasi timp coeziunea interna si reducand la minimum incertitudinea care caracterizeaza transformarile mediului intern si extern. Pentru ca in urma eforturilor de adaptare, organizatia sa isi pastreze identitatea, **dezvoltarea sa trebuie planificata cu cat mai mare atentie, iar acest plan trebuie revizuit periodic.**

O buna planificare a dezvoltarii organizatiei ofera raspunsuri la cateva intrebari esentiale:

- ❖ De ce este necesara transformarea?
- ❖ Ce se va transforma in cadrul organizatiei?
- ❖ Cand va avea loc transformarea?
- ❖ Cum se va realiza transformarea?
- ❖ Cat costa si cum va fi finantata transformarea?



Ce este finantarea?

Finantarea reprezinta procesul de asigurare a unor fonduri banesti necesare desfasurarii unor activitati ale unei intreprinderi, institutii sau ONG.

Cum poate fi finantata o activitate?

Finantarea poate fi realizata apeland *la surse proprii sau la surse externe (din afara organizatiei)*.

A) *Sursele interne de finantare* pot fi:

- a. Contributiile proprietarilor sau ale membrilor organizatiei;
- b. Resursele excedentare generate de activitatea organizatiei (autofinantare).

B) *Sursele externe de finantare* pot fi:

- a. Credit;
- b. Finantarea nerambursabila.



Care sunt avantajele si dezavantajele utilizarii diferitelor surse de finantare?

A) Sursele interne de finantare

Avantaje:

- mentinerea independentei si autonomiei financiare, deoarece nu se creeaza obligatii suplimentare (dobanzi, garantii);
- pastrarea capacitatii organizatiei de a contracta credite;
- constituie un mijloc sigur de acoperire a necesitatilor financiare ale organizatiei.

Dezavantaje:

- proprietarii dispun de fonduri mai reduse pentru a investi in alte activitati mai profitabile decat activitatea care a generat excedentul financiar.

B) Sursele externe de finantare

a. Creditul

Avantaje:

- timp scurt de acces la resursele financiare necesare;
- este accesibil in orice moment;
- poate fi obtinut un volum variabil de resurse financiare, functie de necesitati;
- posibilitate de negociere a conditiilor de rambursare.



Dezavantaje:

- aparitia unor obligatii suplimentare (dobanda, garantii);
- existenta unor formalitati obligatorii de indeplinit (documentatii, rapoarte periodice etc.).

b. Finantarea nerambursabila (subventii guvernamentale, programe de finantare nerambursabila publice sau private)

Avantaje:

- pot fi finantate activitati fara sa se consume resurse proprii sau sa se contracteze credite;
- este pastrata independenta si autonomia financiara a organizatiei.

Dezavantaje:

- acces dificil (fondurile se acorda periodic, de regula pe baza unor licitatii);
- control strict al modului de utilizare a fondurilor de catre finantatori, inclusiv prin colaborare cu alte institutii de specialitate (Curtea de Conturi etc.).



Cum evaluez necesarul de finantare? (pentru un IMM, un ONG etc.)

Necesarul de finantare se determina prin analiza indicatorilor de evolutie a cheltuielilor generate de dezvoltarea organizatiei.

Acest necesar trebuie determinat inca din faza de planificare a dezvoltarii.

Funcție de caracteristicile acestui necesar se construiește **politica de finantare a organizatiei/proiectului**.

- ▶ Am nevoie de o finantare externa?
- ▶ Finantarea externa este necesara in cazul in care organizatia nu dispune de resurse interne suficiente pentru acoperirea activitatilor planificate.



Cautarea surselor de finantare

Sursele de informare accesibile privind posibilitatile de finantare:

A) Finantatorii

Avantaje:

- informatia este completa;
- uneori se acorda si consultanta intre anumite limite, chiar si in mod gratuit.

Dezavantaje:

- acces dificil din cauza vizibilitatii reduse a majoritatii finantatorilor.

B) Firmele de consultanta specializate

Avantaje:

- pot oferi informatii complete;
- pot oferi diferite analize economice relevante;
- ofera consultanta pentru elaborarea documentatiei.

Dezavantaje:

- costul consultantei.



C) *Internet-ul*

Avantaje:

- informatia este cuprinzatoare;
- informatia este disponibila un timp indelungat;
- accesul este facil si gratuit (sau la costuri foarte reduse).

Dezavantaje:

- lipsa unei consultante cuprinzatoare.

D) *Mass-media* (presa scrisa, radio, TV)

Avantaje:

- Informatia este distribuita rapid (24 de ore).

Dezavantaje:

- informatia este, de obicei, foarte incompleta;
- informatia este disponibila un timp extrem de scurt.



Ce trebuie sa avem in vedere la contactarea finantatorilor?

- ▶ Cel mai important element al sistemului de cautare de finantare este contactarea preliminara a potentialilor finantatori, inainte de a incepe realizarea proiectului.
- ▶ Nu este recomandat sa incepeti sa realizati un proiect, care necesita de obicei un consum semnificativ de resurse, pana cand nu aveti siguranta ca dispuneti de toate informatiile privind finantatorul si programul de finantare vizat.

In acest scop, trebuie sa obtineti raspunsuri la cateva intrebari esentiale:

- *Care sunt domeniile de interes ale finantatorului?*
- *Ce criterii de eligibilitate are?*
- *Ce tipuri de proiecte au fost finantate anterior?*
- *Care sunt sumele alocate si pe ce perioada de timp?*
- *Cat dureaza procesul de evaluare a propunerii? (cand veti primi raspuns la solicitarea dvs. de finantare?)*
- *Care sunt termenele calendaristice de depunere a cererilor?*
- *Care sunt modalitatile de contact?*

Puteti contacta potentialii finantatori in scris, telefonic sau, atunci cand este posibil, prin contact personal.

De asemenea, puteti obtine informatii valoroase din intalnirile cu beneficiari de finantari anterioare si cu evaluatori.



Planul financiar

- ▶ *Idee, buget, planuri de cheltuieli si estimari de costuri, sunt doar cateva dintre etapele prin care trece un antreprenor inainte de a deschide o afacere.*
 - ▶ *Insa cum calculezi previziunile financiare pe urmatoorii ani?*



Planul financiar

- ▶ Oricât de interesantă și de inovatoare este o afacere, **un investitor este interesat, în cele din urmă, de aspectele financiare ale afacerii în care se implică**. Din acest motiv, trebuie acordată toată atenția documentelor referitoare la aspectele financiare ale afacerii prezentate prin intermediul planului de afaceri (evoluția estimată a veniturilor și cheltuielilor afacerii pentru următoarea perioadă de timp - de regulă următorii câțiva ani, indicatori de rentabilitate etc.).

Bugetul investiției

- ▶ De foarte multe ori planul de afaceri este necesar la începutul unei noi activități. Și, de cele mai multe ori, o nouă activitate presupune o investiție nouă. Din acest motiv, în acest capitol trebuie să fundamentați în mod pragmatic, onest și realist investiția. A diminua sau a ignora aspecte conexe investiției (de ex. infrastructura de utilități) sau de a o supradimensiona nejustificat (introducerea unor echipamente foarte scumpe de lux) sunt greșeli frecvente care ridică imediat semne de întrebare (justificate) în mintea acționarilor, partenerilor, finanțatorilor.

BUGETUL INVESTIȚIEI



Elemente de cost	Valoare lei

Planul financiar

Bugetul investiției trebuie să includă:

- *Costuri de investiții*: costul lucrărilor de construcție, inclusiv costul asigurării utilităților (infrastructura, apă, gaz, canalizare etc), costul achiziției de echipamente, utilaje, alte bunuri de capital
- *Alte costuri*: cheltuieli de proiectare și consultanță, cheltuieli pentru probe tehnologice, cheltuieli pentru instruirea personalului, etc.



Sursele de finanțare ale afacerii

În această secțiune a *Planului de afaceri trebuie identificate și cuantificate cele mai potrivite soluții de finanțare a afacerii.*

- **Surse proprii:**

- o aport al asociaților/acționarilor o autofinanțarea din sursele excedentare ale întreprinderii

- **Surse atrase:**

- o Credite bancare o Fonduri nerambursabile.

Avantajele utilizării surselor externe (atrased) pentru finanțarea afacerilor sunt următoarele:

- pot fi utilizate de către companii aflate în faza de dezvoltare atunci când profitul este insuficient pentru finanțarea afacerii;
- costul capitalului este de cele mai multe ori mai redus decât în cazul autofinanțării;
- termenul rambursării poate fi extins la perioade de timp mari;
- resursele financiare ce pot fi atrase sunt semnificativ mai mari decât în cazul autofinanțării;
- dobânzile plătite în contul finanțării din surse externe sunt deductibile fiscal.



Estimarea veniturilor

Un element cheie al oricărui plan de afaceri îl reprezintă **volumul anticipat al vânzărilor**. Analiza nevoilor clienților, a caracteristicilor produsului, a dinamicii pieței și a strategiilor concurenților vă vor ajuta în acest sens. Este important de *cunoscut numărul cumpărătorilor potențiali, posibilitatea de a stabili legături pe termen lung cu aceștia, frecvența și mărimea comenzilor, cota de piață pe care o veți deține etc.*

În funcție de aceste date vă puteți **ajusta și politica de prețuri**. În cazul în care vânzările au o sezonabilitate accentuată, acest lucru trebuie luat în considerare în elaborarea bugetului afacerii și determinarea necesarului de finanțare. Trebuie să evitați atât perioadele cu resurse neutilizate, cât și insuficiența acestora. Este bine să evaluați și cât de solide sunt estimările dumneavoastră cu privire la venituri.

Previziunea veniturilor

Produs / Serviciu	Cantitate vândută	Preț unitar (lei)	Valoare totală (lei)
...			
...			
...			
...			
...			
TOTAL			

Estimarea cheltuielilor

- ▶ **Volumul cheltuielilor** trebuie previzionat cu atenție și monitorizat pe tot parcursul derulării afacerii. O primă distincție importantă este cea dintre cheltuielile inițiale – care vor fi efectuate pentru a pune în mișcare noua afacere – și cele aferente activității curente după atingerea parametrilor propuși.
- ▶ Cheltuielile inițiale trebuie efectuate de regulă o singură dată, în perioada inițială, perioadă în care și afacerea este mai vulnerabilă. Cheltuielile aferente activității curente vor avea un nivel mai stabil în timp, dar sunt și mai îndepărtate în timp față de momentul întocmirii planului de afaceri. O altă distincție importantă este cea între cheltuielile fixe – cele care trebuie suportate și atunci când nu se desfășoară vreo activitate productivă – și cele variabile – de exemplu, cheltuielile cu materiile prime sau salariile personalului direct productiv.

Element de cost	Cantitate consumata	Cost unitar (lei)	Valoare totală (lei)
...			
...			
...			
...			
...			
TOTAL			

Indicatori financiari

Indicatorii financiari sunt deosebit de importanți pentru un potențial investitor. De obicei, trebuie incluși:

- **Indicatori de rentabilitate** – ex. rata de rentabilitate a activelor (profit net/active totale), rata de rentabilitate a capitalului investit (profit net/capitaluri proprii);
- **Indicatori de lichiditate** – ex. rata curentă de lichiditate (active circulante/obligații curente), rata imediată de lichiditate (disponibilități bănești/ datorii pe termen scurt);
- **Indicatori de solvabilitate** – ex. rata de îndatorare (datorii totale/ total pasiv); Indicatorii investiției
- **Durata de recuperare a investiției**
- **Valoarea actualizată netă**
- **Rata internă de rentabilitate.**



Planul financiar

PREZENTAREA IPOTEZELOR CE STAU LA BAZA PREVIZIUNILOR UNUI PLAN FINANCIAR

- ▶ **Ipotezele ce fundamenteaza previziunile activitatii companiei trebuie sa fie prezente clar si concis.** Fara ele cifrele din situatiile financiare prognozate nu au nici o valoare, ele demonstrand de fapt modul in care se ajunge la rezultatele anticipate. Numai analizand cu atentie aceste ipoteze examinatorul va putea cantari validitatea proiectiilor financiare. Prin urmare, daca aceste ipoteze se clatina, planul financiar – ce este doar o dezvoltare a acestor ipoteze – se clatina si el.
- ▶ In general, **examinatorul nu va avea in privinta afacerii analizate aceeasi pregatire profesionala ca si autorul planului.** De aceea, cifrele ce sunt pline de inteles pentru intrepinzator pot necesita explicatii suplimentare in aceasta sectiune de prezentare a ipotezelor de baza.
- ▶ Un aspect principal al previziunilor il reprezinta **consistenta interna a acestora.** Proiectiile bilantului, contului de rezultat si a cash-flow-ului trebuie sa se raporteze la aceleasi ipoteze. Proiectiile financiare nu pot fi mai bune decat ipotezele pe care se fundamenteaza.



The image shows a screenshot of a financial plan spreadsheet. The title is "PLAN FINANCIAR - ANUL 'X'". The spreadsheet is organized into columns and rows, with various financial metrics and projections. The columns are labeled with months (I, II, III, IV, V, VI, VII, VIII, IX, X, XI, XII) and years (2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017, 2018, 2019, 2020, 2021, 2022, 2023, 2024, 2025, 2026, 2027, 2028, 2029, 2030). The rows are labeled with financial metrics such as "Venituri", "Cheltuieli", "Profit", "Impozite", "Dividende", "Alte venituri", "Alte cheltuieli", "Alte profituri", "Alte pierderi", "Alte venituri", "Alte cheltuieli", "Alte profituri", "Alte pierderi". The data is presented in a tabular format with numerical values and some text descriptions.

Planul financiar

1 Modul de abordare a ipotezelor ce stau la baza previziunilor

In practica elaborarii planului de afaceri exista doua tipuri de abordare a problemei ipotezelor:

a) **Abordarea directa** presupune extrapolarea tendintelor din trecut in viitor. Spre exemplu, daca in trecut vanzarile au crescut (in cifre comparabile) cu 5% pe an se poate considera ca aceasta crestere va continua si in viitor. In aceasta situatie procentul respectiv va fi aplicat si:

- costului bunurilor vandute;
- cheltuielilor de vanzare;
- posturilor din bilant ce tin de activitatea efectiva si care permit acest lucru.

b) **Abordarea sintetica** va tine seama de modificarile anticipate in cadrul societatii, in cadrul industriei si in mediul macroeconomic. Abordarea sintetica este preferabila:

- ▶ in cazul in care compania activeaza pe mai multe piete;
- ▶ atunci cand compania sufera schimbari sau se extinde in mod constant.





2. Preturile de previzionare a situatiilor financiare

Cel mai important element ce caracterizeaza previziunile financiare e reprezentat de alegerea preturilor in care se vor estima elementele componente ale situatiilor financiare. Din acest punct de vedere in practica sunt utilizate doua tipuri de previziuni:

- ▶ *previziunea in termeni nominali (preturi curente)*
- ▶ *previziunea in termeni reali (preturi constante).*

Intocmirea previziunilor financiare are la baza evolutiile estimate ale costurilor de investitie, cheltuielilor de exploatare, si veniturilor, in termen constanti sau curenti. Deoarece pe parcursul derularii proiectului de investitii intervin modificari de preturi, acestea trebuie avute in vedere in efectuarea previziunilor, din cel putin trei motive:

- ▶ pentru a se asigura acoperirea costurilor totale de investitii prin planul de finantare;
- ▶ pentru a se anticipa corect evolutia finaciara a companiei finantate si viabilitatea proiectului de investitii ales;
- ▶ pentru a demonstra examiantorului planului ca s-a abordat cu atentie aspectele importante ce caracterizeaza previziunile, inclusiv riscul de modificare a preturilor.

Initial, costurile si veniturile antrenate de investitie **se estimeaza in preturi constante, preturile existente pe piata la momentul intocmirii previziunilor**. Aplicand acestor preturi constante ratele estimate ale inflatiei, acestea se vor transforma in preturi curente. In urma acestei proceduri toate costurile de investitie vor fi exprimate in preturi curente deoarece in acest caz planul de finantare va fi intocmit astfel incat sa acopere valoarea investitiei exprimate in termeni curenti.

Rata interna de rentabilitate financiara se poate calcula in termeni curenti sau reali.

Planul financiar

3. Previziunea volumului vanzarilor

Vanzarea produselor sau serviciilor este singura activitatea a afacerii ce contribuie la profit, restul – la cheltuieli. Aceasta este prima ipoteza de previziune, deoarece previziunile asupra volumului vanzarilor constituie partea cea mai importanta a previziunii generale, ele stabilind volumul activitatii. Credibilitatea acestei prognoze este atat de importanta incat intreaga sectiune a planului de marketing poate fi dedicata argumentarii sale.

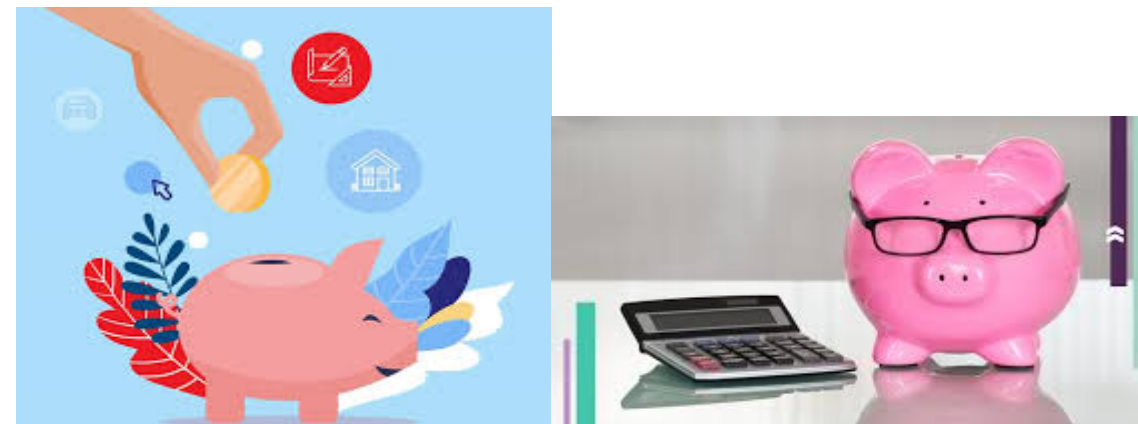
Estimarea vanzarilor se va face lunar in primul an si apoi in valori anuale pentru perioada urmatoare. Acest exercitiu e mai complex pentru afacerile noi decat pentru cele deja existente – care au deja date istorice pe care sa-si bazeze previziunile.

Pentru usurinta procesului de elaborare a previziunilor e recomandabil sa se raporteze la urmatoarele repere:

- ▶ *evolutia vanzarilor;*
- ▶ *tendintele industriei respective;*
- ▶ *cota de piata a companiei;*
- ▶ *strategia de marketing urmarita.*

Odata identificata aceasta ipoteza a planificarii, cifra de afaceri anticipata va fi utilizata in:

- ▶ *analiza evolutiei activitatii;*
- ▶ *determinarea necesarului de resurse suplimentare;*
- ▶ *planificarea necesarului de achizitii;*
- ▶ *anticiparea unor surse de finantare complementare.*



Planul financiar



În mod concret, volumul vânzării influențează o serie de alte elemente, cum ar fi:

- ▶ costurile variabile – ce evoluează în proporționalitate directă cu vânzările;
- ▶ costurile fixe – deși această categorie de costuri nu evoluează direct proporțional cu vânzările, totuși o creștere substanțială a cifrei de afaceri poate forța creșterea multor costuri fixe;
- ▶ evoluția resurselor prezente, necesară secundării sporului de activitate;
- ▶ nevoia de a finanța creșterea stocurilor și creanțelor ca urmare a creșterii vânzării;
- ▶ capacitatea numerarului disponibil de a satisface necesitățile operaționale curente, expansiunea activității, plata datoriilor etc.

Asadar, planificarea rezultatelor se bazează pe estimări. Inevitabil, o parte a ipotezelor pe care le luăm în calcul la momentul planificării se vor schimba. Ipotezele prezentate trebuie să fie realiste. Previziunile nerealiste vor antrena angajarea de personal excesiv, cheltuieli promotionale crescute, achiziții de utilaje suplimentare – ceea ce înseamnă bani pierduți.

În scopul identificării unor ipoteze veridice în situația unei afaceri deja existente, se recomandă fractionarea procesului analitic și parcurgerea următorilor pași:

- ▶ identificarea vânzării curente și a marjei brute, aceasta din urmă în valoare nominală și procentuală din vânzări;
- ▶ departajarea pe categorii de vânzări;
- ▶ identificarea factorilor ce afectează vânzările, și care pot fi de două feluri:
 - ❖ interni
 - ❖ externi.
- ▶ anticiparea cifrei de afaceri pentru fiecare categorie, ținând cont de situația curentă și influențele așteptate.

Planul financiar

- ❑ Prognoza vanzarilor se poate face in doua variante: fie in valori absolute, fie ca procentaj din vanzarile totale ale pietei respective.

In valori absolute – se prezinta vanzarile in unitati materiale, cresterile preconizate, preturile de vanzare, modificarile ce ar interveni in nivelul pretului.

Ca procentaj din vanzarile totale ale pietei respective – dupa estimarea valorii initiale, vanzarile se determina pe baza unui procent anume de crestere a cotei de piata de la o luna la alta, de la un an la altul, procent ce trebuie argumentat cu motive pertinente.

- ❑ Pentru a vedea potentialul investitor unde se duc banii de initiere a afacerii se intocmeste un scurt tablou de alocari. Acest tablou este destul de general, categoriile de cheltuieli fiind largi, astfel incat categoria „Utilaje” poate include de la masini de forta pana la copiatoare de birou.



Previziuni financiare intr-un plan de afaceri

Exista doua tipuri de informatii:

- informatii obtinute pe baza inregistrarilor contabile;
- informatii legate de managementul financiar.

1. Informatiile obtinute pe baza inregistrarilor contabile

- ▶ Sunt un set de informatii destul de tehnice folosind un limbaj specific greu accesibil unei persoane fara pregatire contabila/financiara insa trebuie intelese de manager si de patroni/asociati.
- ▶ Contabilitatea unei firme nu poate sa fie tinuta decat de o persoana cu pregatire in domeniu si mai ales cu experienta in activitati similare. Rezultatele inregistrarilor contabile insa pot si trebuie sa fie intelese de echipa manageriala (patronul/asociatii).
- ▶ Una dintre greselile cele mai frecvente este aceea de a rupe activitatea societatii de contabil.



Previziuni financiare intr-un plan de afaceri

Se aplica destul de des sistemul in care relatia cu contabilul decurge in felul urmator:

- directorul ii da la sfarsitul lunii contabilului teancul de documente aferente activitatii derulate;
- contabilul se duce si face inregistrarile contabile si realizeaza situatiile financiare prevazute de lege;
- eventual tot contabilul pregateste ordinele de plata de impozite si declaratiile aferente acestora, declaratii ce trebuie depuse la diverse institutii ale statului;
- directorul semneaza (in general fara sa le inteleaga sau sa le citeasca chiar) atatsituatiile financiar-contabile, cat si declaratiile.

Acest stil de lucru insa, pe langa faptul ca in majoritatea cazurilor genereaza frustrari de ambele parti (atat pentru echipa manageriala, cat si pentru contabil), face din contabilitate un instrument inutilizabil din punct de vedere managerial.

Cel mai important lucru este ca prezinta riscul ca inregistrarile contabile sa nu reflecte corect realitatea.



Previziuni financiare intr-un plan de afaceri

- ▶ Astfel se poate intampla sa platiti impozite mai mari decat este cazul sau sa nu vi se aprobe un credit de care aveti nevoie pentru ca inregistrarile contabile arata o situatie mai rea decat cea reala a firmei. Cel mai mare dezavantaj este ca pierdeti un instrument valoros de evaluare, monitorizare si planificare a afacerii dvs.
 - ▶ **2. Informatiile legate de managementul financiar**
 - ▶ Informatiile legate de managementul financiar sunt acele informatii cu caracter financiar sau cu implicatii financiare, care nu se regasesc in contabilitatea traditionala sau sunt greu de identificat. Astfel de informatii pot sa fie uneori decisive in vederea evaluarii unei firme sau pentru realizarea unei planificari corecte.
 - ▶ **3. Situatiile financiare dintr-un plan de afaceri**
- Situatiile financiare care fac parte dintr-un plan de afaceri sunt de doua tipuri:
- ▶ I. Situatii standard, realizate in general pe baza informatiilor financiare pe care le oferiti.
 - ▶ II. Situatii specifice activitatii dvs. .



Previziuni financiare

- ▶ Ca manager de firmă mică este posibil ca lucrurile să nu meargă întotdeauna conform planurilor tale, dar asta nu înseamnă că trebuie să te descurajezi. Înainte de a lua decizii cu privire la evoluția afacerii tale trebuie să știi unde te îndrepti, iar o metodă bună de a obține mai multe perspective este să faci **previziuni ale încasărilor și plăților**.

Cum faci previziunea veniturilor?

- ❖ Previziunea veniturilor poate părea dificilă, dar dacă ai o evidență a încasărilor și plăților, te poți folosi de câteva metode pentru a face prognoze.
- ❖ Cea mai simplă cale este să împarți produsele pe care le vinzi pe categorii și odată ce ai făcut asta, estimează volumul vânzărilor multiplicând numărul de unități cu prețul de vânzare, pentru fiecare lună.
- ❖ Să spunem că deții o cofetărie într-o zonă rezidențială, iar cea mai profitabilă categorie de produse sunt eclerele. În luna octombrie estimezi că vei vinde 1200 eclere, prețul unui singur produs fiind 7 RON; $1200 \text{ eclere} \times 7 \text{ RON} = 8.400 \text{ RON}$. Așadar, în planul tău de cash flow, proiecția de încasări pe luna octombrie pe categoria Eclere va apărea ca fiind de 8.400 RON.
- ❖ Pe măsură ce timpul trece, vezi care e diferența dintre încasările previzionate și cele realizate. Există anumite tipare care se repetă? În ce perioadă a anului? Care sunt diferențele? Sunt însemnate? Pot fi corelate cu anumite evenimente care au loc în economia locală/ globală? În funcție de diferențele dintre previziuni și tranzacțiile realizate, poți ajusta cu același procent de creștere sau descreștere și următoarele tranzacții prognozate.

Previziuni financiare



Ce trebuie să iei în considerare când faci previziunile veniturilor?

► Rezultatele financiare trecute

Primul loc în care trebuie să te uiți atunci când faci previziuni financiare este, ironic sau nu, trecutul. Revizuieste toate datele financiare ca să poți construi predicții, vezi ce pattern-uri sunt, pune-ți întrebări precum "Câte vânzări am avut luna trecută?" sau "Câte vânzări am avut în aceeași perioadă a anului trecut?". Poate că nu ai expertiză financiară, dar tu ești persoana care își cunoaște cel mai bine afacerea. Uitându-te la aceste tipare, poți să faci presupuneri care să se apropie de situația reală, iar dacă știi care a fost rata de creștere a firmei tale până în prezent, poți să îți faci o idee destul de clară despre cât și cum va crește în continuare.

► Tendințele în vânzări

În prezent, poate că vânzările tale cresc într-un ritm susținut, însă această situație s-ar putea schimba destul de rapid pentru că există un număr nelimitat de factori care îți pot afecta afacerea. Ia în considerare schimbările din piață, tendințele economice semestriale sau anuale, sezonabilitatea business-ului sau alte aspecte cheie care țin strict de afacerea ta: promoții, discount-uri, extinderea paletei de produse/ servicii.

► Situația altor afaceri

Informațiile financiare ale altor companii similare îți pot fi utile atunci când faci previzionarea încasărilor. Poți să observi unde te situezi, dacă ești peste sau sub media din industrie — această practică îți poate fi de ajutor mai ales dacă abia ți-ai înființat firma și nu ai înregistrări financiare anterioare pe care să-ți bazezi proiecțiile.

Previziuni financiare



Cum faci previziunea cheltuielilor?

- ▶ **Ca să ai o imagine completă a companiei tale e necesar să iei în calcul toate cheltuielile din cadrul firmei.**

O previziune a cheltuielilor înseamnă să estimezi costurile pe o perioadă de timp care poate varia în funcție de acuratețea pe care o cauți. Cheltuielile pot include costurile de producție, chiria sediului, utilități, promovarea, salariile angajaților, taxe către stat, dobânzi, comisioane bancare.

Pe măsură ce vânzările cresc, cresc și cheltuielile directe care intră în dezvoltarea produselor sau serviciilor pe care le oferi. Cu cât vinzi mai mult, cu atât trebuie să cheltui mai mult pentru a ține pasul cu operațiunile firmei tale.

- ▶ **Calcularea vânzărilor previzionate și cheltuielilor directe te vor ajuta să determini profitabilitatea afacerii tale.**

Previzionarea costurilor bunurilor vândute este similară cu proiecția vânzărilor: estimează numărul de unități pe care le vei vinde, apoi înmulțește numărul de unități cu cheltuielile directe necesare pentru a le produce.

- ▶ **Revizuirea și actualizarea previziunilor**

Când vine vorba de crearea unor previziuni de încasări și plăți așteaptă-te să faci o mulțime de revizuiți. Proiecțiile trebuie să fie adaptabile, ia în considerare că nu toate previziunile vor avea loc cu adevărat, așa că e recomandat să păstrezi niște bani deoparte pentru orice situație neprevăzută.

Nu uita că prognozele de încasări și plăți ghidează direcția în care poate merge afacerea ta, dar asta nu înseamnă că vor avea precizie 100%. Odată ce ai început să faci previziuni, adaptează-le la situația curentă și folosește-le ca să iei decizii informate pentru a-ți crește afacerea sănătos.

Previziuni financiare

- ▶ Mentinerea echilibrului financiar, protejarea si dezvoltarea firmei se sprijina pe anticiparea fluxurilor financiare pe perioade scurte si luni, spre a proceda in timp util la ajustarea lor si a rentabilitatii înainte de imobilizarile capitalului.
- ▶ In procesul de previziuni se aleg **obiectivele activitatii viitoare si se precizeaza politicile economice financiare si procedurile menite sa asigure realizarea acestora.**
- ▶ Prin documentatia de provizioane se stabilesc proportiile si prioritatile în activitatiile economice si financiare se concretizeaza strategia si tactica financiara si reflecta mutatiile de valori influentate de fluxurile financiare.
- ▶ Prin elaborarea progreselor financiare ale întreprinderi trebuie sa tina cont de organizarea activitatiilor de productie, investiei si de folosirea întregului potential tehnic uman si financiar.

Dintre previziunile financiare enumeram:

- ▶ determinarea concreta si corecta a veniturilor a cheltuielilor a resurselor si a rezultatelor
- ▶ corectarea capitalului în functie de nevoi, de costuri si alte criterii
- ▶ descompunerea si mobilizarea rezervelor interne
- ▶ accelerarea circuitului capitalurilor
- ▶ asigurarea echilibrului financiar si a unei structuri financiare corespunzatoare.

FINANCIAL
FREEDOM



Previziuni financiare

- ▶ Programul financiar anual poartă denumirea de buget de venituri și cheltuieli care reprezintă un instrument de conducere și sinteză, de urmărire a eficienței de formare și alocare a capitalului și a profitului.

Funcțiile de venituri și cheltuieli:

- ▶ ***Funcția de planificare*** se referă la stabilirea cu prioritate și anticipație a nivelului veniturilor, cheltuielilor, rezultatelor și fondurilor.
- ▶ ***Funcția de control*** care se manifestă în procesul de elaborare cât și în cel de execuție a bugetului de venituri și cheltuieli
- ▶ ***Funcția de asigurarea rentabilității, a lichidității, a echilibrului financiar*** în vederea prevederii sau înlăturării riscului.

Scopul de bază al previziunii este acela de a ne asigura că resurselor banesti li se dea o utilitate eficientă.



Previziuni financiare

Obiectivele strategiei si tacticii ce se urmaresc în procesul de previziuni financiare:

- ▶ organizarea pe baze realiste a fluxurilor si a ciclurilor financiare;
- ▶ executia optima a operatiunilor de încasari si plati în scopul asigurarii numeralului necesar firmei;
- ▶ alocarea rationala resurselor banesti care presupune evaluarea cheltuielilor pentru noi investiti si masurarea eficientei acestora pentru a fi evitate imobilizari de fonduri;
- ▶ obtinerea unei rentabilitatii cât mai mari pe seama utilizarii resurselor banesti;
- ▶ maximizarea indicatorilor de eficienta;
- ▶ asigurarea unei structuri financiare optime.



Template
Cash Flow



Previziuni financiare

Formele si instrumentele de previziune financiara: previziunea este de 3 feluri:

- ▶ *strategica (TL)*
- ▶ *operationala (TM)*
- ▶ *termen scurt*

Previziunea pe termen scurt-cunoscuta si sub denumirea de bugete,

- ▶ *exista 2 categorii de prime de buget:*
 - ▶ *bugete de exploatare cuprind în structura lor bugetele vânzării, cumpărării, stocajului (producție) cuprind în structura lor:*
 - ▶ *bugetele vânzării*
 - ▶ *bugetele cumpărării*
 - ▶ *bugetele stocajului*
 - ▶ *bugetele producției*
 - ▶ *bugete financiare pot capata următoarele forme principale:*
 - ▶ *bugetul general sau director care reflecta indicatori de sinteză privind categorii de activități, de cheltuieli venituri rezultate, fonduri.*
 - ▶ *bugete de investiții și de finanțare a acestora cu mențiunea că se desprinde din planul de investiții și de finanțare a lor pe termen mediu și lung*
 - ▶ *bugete de trezorerie care reprezintă o sinteză a tuturor fluxurilor financiare reflectate și în celelalte bugete anuale.*



Previziuni financiare

- ▶ ***Ca forme de buget mai putem întâlni:***
 - ▶ *bugete continuu*
 - ▶ *bugete periodice*
 - ▶ *buget proiect*
 - ▶ *buget pe responsabilitati*
 - ▶ *buget pe activitati*
 - ▶ *bugete statice*
 - ▶ *buget flexibil*



Previziuni financiare

- ▶ **Analiza financiară** oferă instrumentele și tehnicile pentru a analiza situațiile financiare, în vederea realizării diagnosticului financiar al rentabilității și riscului companiei, în funcție de care se pot formula punctele forte și slabe ale managementului.

Astfel, se pot fundamenta strategiile de menținere și dezvoltare a companiei.

- ▶ Previziunea financiară oferă instrumentele și tehnicile specifice pentru a previziona situațiile financiare ale companiei, în funcție de planificarea și strategia financiară (aferentă politicilor de investiții, finanțare și capital de lucru) a acesteia.
- ▶ Previziunile dvs. ar trebui să fie difuzate în următorii trei până la cinci ani, iar nivelul lor de sofisticare ar trebui să reflecte sofisticarea afacerii dvs. *Cu toate acestea, primele 12 luni de previziuni ar trebui să aibă cele mai multe detalii asociate cu acestea.*
- ▶ Includeți ipotezele din spatele proiecției dvs. cu cifrele dvs., atât din punct de vedere al costurilor, cât și al veniturilor, astfel încât investitorii să poată vedea în mod clar gândirea din spatele numerelor.

Ce prognoze ar trebui să includă

- ▶ **Prognoza vânzărilor** - suma pe care vă așteptați să o ridicați din vânzări - consultați prognoza și planificați vânzările.
- ▶ **Rapoartele fluxurilor de trezorerie** - bilanțul dvs. de numerar și fluxurile lunare de numerar pentru cel puțin primele 12-18 luni - vedeți managementul fluxului de numerar.

Previziuni financiare

- ▶ **Proгноza de profit și pierdere** - o situație a poziției de tranzacționare a afacerii: nivelul profitului pe care îl așteptați să îl faceți, având în vedere vânzările proiectate și costurile de furnizare a bunurilor și serviciilor și cheltuielile dumneavoastră generale.
 - ▶ Furnizați un set de proiecții financiare.
 - ▶ **Acțiuni Conexe**
 - Sources of start-up financing
 - ▶ Timpul necesar pentru implementarea unei soluții si, dacă este posibil, costul asociat
- 2 zile



Ce este un instrument financiar?



- ▶ Un instrument financiar reprezintă orice activ sau grup de active care poate fi tranzacționat. Capacitatea de a cumpăra sau a vinde face parte din definiția unui instrument financiar, la fel ca și faptul că acesta poate fi tranzacționat anonim între persoane care nu s-au întâlnit niciodată.

De unde ai aflat despre instrumente financiare?

- ▶ Dacă ești investitor, consultantul tău financiar va fi discutat cu tine despre dorința ta de a cumpăra diferite instrumente financiare: acțiuni, obligațiuni, instrumente derivate și altele. Presa financiară de specialitate va încerca să prezinte publicului și cititorilor diferite instrumente financiare.

Ce trebuie să știi despre instrumente financiare...

- ▶ Acestea sunt, de obicei, identice cu multe alte active, precum acțiunile din aceeași companie, și vor avea un format standardizat. Unele dintre acestea poartă drepturi la un venit în cazul obligațiunilor, la o opinie privind activitățile companiei în cazul acțiunilor, iar altele nu.
- ▶ Pe lângă instrumentele financiare convenționale, precum acțiunile, obligațiunile, mărfurile și instrumentele pieței monetare, există și instrumente derivate, precum contractele futures și pe opțiuni ale căror valoare este legată de cea a instrumentelor „suport” din care sunt derivate, de aici și denumirea acestora. Titlurile comerciale de valoare și pachetele de împrumuturi sunt, de asemenea, instrumente financiare.

Ce sunt instrumentele financiare derivate?

- ▶ **Instrumentele financiare derivate** (IFD) sunt instrumente financiare al caror randament are la baza randamentul oferit de un alt instrument financiar sau marfa, denumit activ suport (underlying asset).
- ▶ Prin urmare, **randamentul IFD** este derivat din evolutia pretului unui instrument, marfa sau alt activ. Instrumentele financiare derivate pot fi dezvoltate avand la baza orice tip de activ/ eveniment care are drept valoare/ rezultat aleatoriu, cum ar fi: *aur, valute, actiuni, indici bursieri sau chiar temperatura atmosferica (weather derivatives)*.
- ▶ Tranzactionarea contractelor futures si options reprezinta o strategie complementara la tranzactionarea instrumentelor care constituie active suport (actiuni listate, titluri de stat, marfuri, etc.) pentru administrarea unui portofoliu adecvat riscului dorit de fiecare investitor in parte. Tranzactionarea de catre un investitor pentru prima data a unui instrument financiar derivat conduce la initierea unei pozitii deschise (open position), astfel:
 - Cumparare: pozitie deschisa Long;
 - Vanzare: pozitie deschisa Short.



Care este rolul instrumentelor financiare derivate?



a) **Managementul riscului este cel mai important obiectiv al tranzactionarii IFD:**

- ▶ forma de asigurare impotriva pierderilor financiare determinate de evolutia nefavorabila a pretului sau valorii activului suport;
- ▶ accesul facil pe piata IFD din punct de vedere al costurilor de operare reduse ca urmare a faptului ca IFD reprezinta o modalitate de asigurare impotriva riscului financiar.

b) **Descoperirea pretului** (price discovery) reprezinta un aspect important in ceea ce priveste functionarea pietelor la vedere si la termen. Instrumentele financiare derivate au un rol important in procesul de descoperire a pretului „corect” (fair price), premisa necesara pentru o piata eficienta: pietele futures furnizeaza indicii valoroase referitoare la pretul activelor suport; pietele options furnizeaza informatii privind volatilitatea activelor suport.

c) **Cresterea lichiditatii si eficientei pietelor la vedere si la termen reprezinta un beneficiu al tranzactionarii instrumentelor financiare derivate** ca urmare a utilizarii de catre o anumita categorie de participanti la piata a tehnicilor de arbitraj, realizate indeosebi prin intermediul tranzactionarii asistate de calculator (program trading).

Astfel, instrumentele financiare derivate contribuie la:

- ❑ alinirea preturilor din piata la vedere si la termen la nivelurile teoretice (preturile corecte);
- ❑ cresterea volumului tranzactionat atat in piata activului suport cat si a instrumentului financiar derivat.

Unde se tranzactioneaza instrumentele financiare derivate?

- ▶ In prezent, instrumente financiare derivate sunt tranzactionate intens fie in cadrul unor piete bursiere centralizate si reglementate (exchange-traded derivatives), fie in cadrul unor piete care nu sunt reglementate, denumite piete extrabursiere (OTC-traded derivatives).

- ▶ a) **Pietele bursiere** (exchange markets)

Instrumentele financiare derivate sunt tranzactionate activ in multe piete bursiere din lume, in cadrul carora cererea si oferta se intalnesc intr-un cadru reglementat, centralizat si transparent. Pietele bursiere pot fi organizate dupa cum urmeaza:

- ▶ **Burse de Marfuri si Derivate:** entitati specializate in dezvoltarea de instrumente financiare derivate si a mecanismelor de piata necesare tranzactionarii instrumentelor respective in cadrul pietei reglementate la termen. Exemplu: Chicago Board of Trade (CBOT), Chicago Mercantile Exchange (CME), Chicago Board of Options Exchange (CBOE), Eurex Exchange.
- ▶ **Burse de Valori:** entitati specializate in crearea mecanismelor de piata necesare tranzactionarii instrumentelor financiare atat in Piata Spot cat si in Piata Derivatelor, astfel: piete reglementate la vedere (ex.: actiuni, obligatiuni, drepturi); piete reglementate la termen (ex.: contracte futures / options). Exemplu: Bursa de Valori Bucuresti, Wiener Börse, NYSE Euronext.



Unde se tranzactioneaza instrumentele financiare derivate?

- ▶ In mod traditional, instrumentele financiare derivate au fost tranzactionate de catre brokeri in cadrul unui ring bursier prin intermediul unui mecanism de negociere avand la baza negocierea directa si utilizarea unui set standard si complex de semnale vocale si ale mainii denumit „licitatie cu strigare” (open outcry system).
- ▶ Odata cu trecerea timpului, precum si ca urmare a progreselor inregistrate in domeniul tehnologiei informationale, mecanismele de tranzactionare ale instrumentelor financiare derivate au evoluat de la sistemul „licitatiei cu strigare” la „tranzactionarea electronica” (electronic trading).
- ▶ In prezent, aproape toate bursele din lume utilizeaza platforme electronice performante, ringurile de tranzactionare intrand astfel in istoria moderna a pietelor bursiere. In cadrul pietelor bursiere se tranzactioneaza instrumente financiare derivate standardizate in ceea ce priveste elementele caracteristice, denumite „specificatii de contract”.
- ▶ Participantii autorizati la piata bursiera sunt intermediarii care detin dreptul de a incheia tranzactii in nume propriu sau in numele clientilor, cum ar fi investitori institutionali (banci comerciale, fonduri mutuale sau de pensii, societati de asigurari, corporatii) sau investitori de retail (persoane fizice).



Avantajele principale ale tranzactionarii instrumentelor financiare derivate in cadrul unei piete bursiere sunt urmatoarele:

- ▶ **Transparenta pietei:** pretul contractelor futures este „descoperit” prin utilizarea unui registru de ordine centralizat in care ordinele de cumparare si vanzare sunt introduse de catre intermediari in nume propriu sau al clientilor, fiind executate in functie de criteriul pret si timp; statisticile de piata cu privire la tranzactiile incheiate (pret, valoare, volum, pozitii deschise) sunt disponibile publicului larg.
- ▶ **Lichiditatea pietei:** Pozitiile deschise (Long/Short) cu instrumente financiare derivate pot fi deschise si inchise cu usurinta datorita atragerii unui numar mare de participanti intr-un cadru de negociere centralizat si formalizat.



► **Lichiditatea ridicata a pietelor bursiere este determinata in principal de urmatoarele:**

-fungibilitatea instrumentelor financiare derivate ca urmare a standardizarii specificatiilor de contract.

Inchiderea unei pozitii deschise se realizeaza prin executarea in piata bursiera a unei tranzactii de sens opus, nefiind obligatoriu ca in contraparte sa se regaseasca aceeaasi persoana din tranzactia initiala;

-minimizarea riscului de neindeplinire a obligatiilor care rezulta din detinerea unei pozitii deschise Long sau Short (riscul de default) ca urmare a faptului ca bursele recurg la serviciile unei entitati specializate in inregistrarea instrumentelor financiare derivate tranzactionate si garantarea indeplinirii obligatiilor care decurg din detinerea unei pozitii deschise cu astfel de instrumente (managementul riscului), denumita „casa de compensare/ contraparte centrala”.

-costurile reduse de operare (tranzactionare si post-tranzactionare) comparativ cu cele corespunzatoare tranzactionarii activelor suport.



► **Pietele extra-bursiere („over-the-counter markets” - OTC)**

Tranzactiile incheiate in cadrul acestor pieti nu fac obiectul reglementarii si supravegherii de catre o autoritate publica si au caracter privat, statisticile cu privire la indicatorii de piata nefiind disponibile catre publicul larg. In cadrul pietelor OTC, cererea si oferta se „intalnesc” prin intermediul unor institutii financiare specializate (dealeri) care utilizeaza **tehnici de negociere prin telefon sau prin intermediul unor sisteme electronice**.

Elementul principal care caracterizeaza tranzactionarea instrumentelor financiare derivate in cadrul pietelor OTC il constituie faptul ca elementele caracteristice (specificatiile de contract) nu sunt standardizate, acestea fiind adaptate in functie de particularitatile ambelor parti la tranzactie. Lipsa standardizarii specificatiilor de contract are drept rezultat lichiditatea redusa a instrumentelor financiare derivate respective deoarece este dificil pentru cele doua contraparti sa isi inchida pozitia deschisa inainte de scadenta.

Lichidarea unei pozitii deschise necesita identificarea in piata a unui alt participant cu cerinte de business similare, astfel incat sa fie posibila incheierea unei tranzactii de sens opus avand aceleasi caracteristici cu cele aferente tranzactiei initiale.

Dezavantajul principal al tranzactionarii in cadrul pietelor OTC il constituie faptul ca aceste pieti nu beneficiaza de serviciile unei entitati separate (casa de compensare/contraparte centrala) in vederea administrarii riscului de credit. Participantii pe pietele OTC sunt astfel expusi riscului de default, avand in vedere faptul ca una dintre cele doua parti este posibil sa nu isi indeplineasca obligatiile in ceea ce priveste plata activului suport (in cazul cumparatorului), respectiv livrarea activului suport (in cazul vanzatorului). Spre deosebire de pietele bursiere reglementate, nu exista o entitate separata (casa de compensare/contraparte centrala) care sa preia riscul de neindeplinire de catre una dintre parti a obligatiilor financiare.



Cine tranzactioneaza instrumentele financiare derivate?



Succesul inregistrat pana in prezent de catre pietele bursiere (exchange markets) are la baza lichiditatea deosebita a acestor instrumente ca urmare a transparentei pietei, reglementarilor aplicabile si costurilor reduse de operare de natura sa atraga pe aceste piete mai multe categorii de participanti care actioneaza concomitent.

- ▶ a) Participantii pe pietele de derivate Exista trei categorii principale de participanti (investitori) care tranzactioneaza instrumente financiare derivate: hedgerii, speculatorii si arbitrajorii. **Hedgerii (hedgers)** sunt investitorii care au de regula o expunere in activul suport (actuala sau viitoare) si utilizeaza instrumentele financiare derivate pentru neutralizarea riscului potential in cazul inregistrarii unei pierderi financiare datorate evolutiei nefavorabile a pretului activului suport;
- ▶ **Speculatorii (speculators)** sunt investitorii care au o opinie in ceea ce priveste tendinta evolutiei viitoare a pretului activului suport si initiaza in mod corespunzator o pozitie in Piata Derivatelor. De exemplu, in cazul contractelor futures avand activ suport actiuni, speculatorii procedeaza la operatiuni de:
 - Cumparare (pozitie Long), in cazul in care se estimeaza ca pretul actiunilor va creste in viitor;
 - Vanzare (pozitie Short), in cazul in care se estimeaza ca pretul actiunilor va scadea in viitor.

- ▶ Strategiile utilizate de speculatori reprezinta o investitie cu un grad mare de risc avand drept obiectiv obtinerea unui profit semnificativ, spre deosebire utilizarea strategiilor de investitie in active fara risc (ex.: titlu de stat) sau strategiilor de arbitraj.
- ▶ **Arbitrajorii** (arbitrageurs) sunt investitorii care initiaza pozitii de sens opus in una sau mai multe piete pentru obtinerea unui profit cunoscut la momentul incheierii tranzactiilor respective (profit fara risc). In cadrul pietelor bursiere eficiente, in care actioneaza un numar important de investitori, oportunitatile de arbitraj sunt relativ mici si „dispar” repede.
- ▶ **Arbitrajorii** sunt in general participanti care se incadreaza in categoria institutiilor financiare (ex.: firma de investitii sau banca comerciala) care au acces facil la surse de finantare si care de regula nu platesc comisioane semnificative de operare pe pietele respective in calitate de intermediari autorizati.

Prin urmare, profitul obtinut din utilizarea strategiilor de arbitraj este in general redus, aceasta strategie nefiind intotdeauna potrivita pentru investitorii de talie medie sau de retail care, spre deosebire de intermediarii autorizati, trebuie sa plateasca costurile de operare.



Instrumente financiare

- ▶ Există diferite tipuri de instrumente financiare:
 - *capitaluri proprii și datorii*
 - *garanții pentru împrumuturi și capital de risc*
 - *instrumente de consolidare a capacităților și de partajare a riscurilor.*



De exemplu, UE acordă împrumuturi tuturor tipurilor de întreprinderi care investesc în cercetare și inovare. De asemenea, furnizează garanții care le permit beneficiarilor să obțină împrumuturi mai ușor sau mai convenabil de la bănci și de la alte instituții de credit. Uneori, UE poate participa financiar la un proiect deținând părți din acesta. Instrumentele financiare pot fi, de asemenea, combinate cu granturi.

- ▶ Instrumentele financiare sunt puse în aplicare în parteneriat cu instituții publice și private, cum ar fi băncile, investitorii de capital de risc sau investitorii providențiali. Aceste instituții financiare stabilesc condițiile exacte de finanțare – suma, durata, ratele dobânzii și comisioanele.
- ▶ Solicitantul care primește fonduri prin intermediul instrumentelor financiare ale UE trebuie să îi permită instituției financiare intermediare să își ia toate măsurile de precauție, efectuând inclusiv verificări și inspecții la fața locului. Nerespectarea acestei cerințe va duce la întârzierea sau refuzarea finanțării.



Instrumente financiare

▶ Finanțarea în cadrul gestiunii partajate cu statele membre

Instrumentele financiare pot fi furnizate de UE prin intermediari financiari din statele membre (gestiune partajată) în vederea sprijinirii politicilor și programelor europene. Întreprinderile nou-înființate, microîntreprinderile și întreprinderile mai mari pot beneficia de acest tip de finanțare.

Acces la finanțare cu ajutorul UE

▶ Finanțare în parteneriat cu Banca Europeană de Investiții

▶ Banca Europeană de Investiții (BEI) oferă împrumuturi, garanții, investiții de capital și servicii de consiliere. În calitate de instituție de creditare a Uniunii Europene, BEI colaborează îndeaproape cu alte instituții ale UE pentru a sprijini politicile europene în peste 140 de țări din întreaga lume.

▶ Grupul BEI răspunde, de asemenea, de punerea în aplicare a 75 % din programul InvestEU, care se bazează pe modelul de succes al Planului de investiții pentru Europa (Planul Juncker). El va reuni, într-o singură structură, Fondul european pentru investiții strategice și alte 13 instrumente financiare ale UE. Utilizând garanțiile de la bugetul UE pentru a atrage alți investitori, Fondul InvestEU mărește și mai mult potențialul UE de a sprijini investițiile.

▶ Fondul european de investiții (FEI), care face parte din Grupul BEI, sprijină întreprinderile mici și mijlocii (IMM-uri) din Europa, ajutându-le să aibă acces la finanțare. Prin intermediul FEI, IMM-urile își desfășoară activitățile utilizând fie propriile resurse, fie pe cele furnizate de Banca Europeană de Investiții, Comisia Europeană, statele membre ale UE sau alte părți terțe.

▶ Oportunități de finanțare cu Banca Europeană de Investiții

▶ Surse de finanțare – intermediarii financiari FEI

▶ Mai multe informații despre programul InvestEU



Instrumente financiare

▶ Finanțarea în cadrul NextGenerationEU

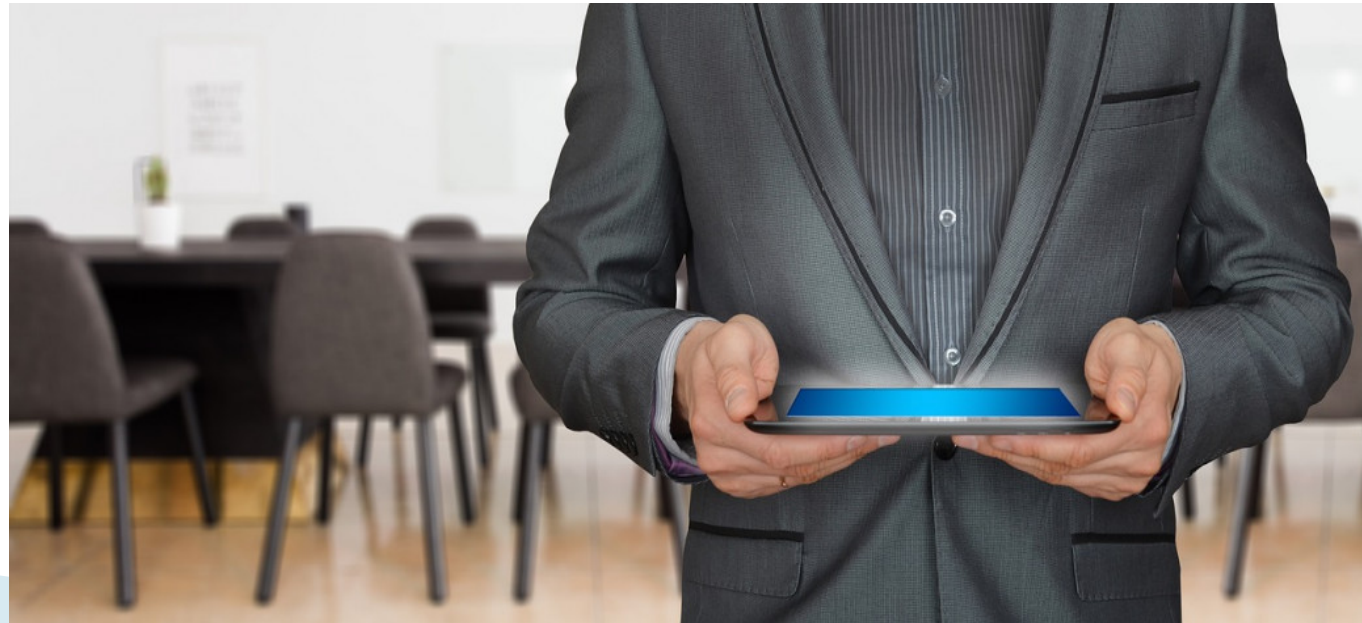
- ▶ În cadrul NextGenerationEU – instrumentul temporar de redresare în valoare de 806,9 miliarde EUR (în prețuri curente) și o noutate în bugetul UE pentru perioada 2021-2027 – fondurile sunt gestionate direct de Comisia Europeană, dar implementate prin intermediul statelor membre. Pentru a colecta fondurile necesare instrumentului NextGenerationEU, Comisia va împrumuta bani de pe piețele de capital în numele Uniunii Europene.
- ▶ Majoritatea fondurilor din NextGenerationEU vor fi cheltuite prin intermediul Mecanismului de redresare și reziliență. 723,8 miliarde EUR sub formă de împrumuturi și granturi (în prețuri curente) vor fi puse la dispoziția statelor membre pentru a le ajuta să atenueze impactul economic și social al pandemiei de COVID-19 și să facă economiile și societățile europene mai durabile, mai reziliente și mai bine pregătite pentru provocările și oportunitățile tranziției verzi și digitale. Statele membre lucrează la planurile lor de redresare și reziliență pentru a accesa fonduri în baza Mecanismului de redresare și reziliență. Datorită naturii sale excepționale, implementarea Mecanismului de redresare și reziliență va urma proceduri speciale. Fondurile vor fi plătite direct statelor membre pe baza progreselor înregistrate în aplicarea planurilor naționale de redresare și reziliență.
- ▶ Planurile ar trebui să abordeze în mod eficace provocările identificate în cadrul semestrului european, în special în recomandările specifice fiecărei țări, adoptate de Consiliu. Informațiile privind implementarea Mecanismului de redresare și reziliență de către statele membre sunt disponibile spre consultare.



Surse de finantare

Fiecare din noi poate avea nevoie de un **imprumut** la un moment dat. Indiferent daca alegem un credit clasic luat de la banca sau **creditele online rapide** luate doar cu buletinul de la o **institutie financiara nebancara**, in momentul in care apasam butonul “**Vreau credit**” trebuie sa fim siguri ca am inteles exact ce tip de imprumut contractam, care sunt conditiile de rambursare, cat avem de rambursat la finalul imprumutului, ce se intampla daca depasim o scadenta, care este dobanda si, mai ales, in ce masura tipul de credit ales este potrivit pentru nevoia noastra.

In primul rand, trebuie sa identificam nevoia si sa stim care este capacitatea noastra de plata. Daca pana la urmatorul salariu mai avem nevoie de inca 200-300 de lei ca sa acoperim o plata urgenta sau sa rezolvam o situatie neprevazuta, probabil ca prima alegere este de a apela la un IFN pentru a lua un **credit rapid**.



Ce trebuie sa verificam in acest caz:

- Care sunt conditiile de acordare a imprumutului?
 - Putem lua creditul doar cu buletinul, sau avem nevoie de mai multe acte?
 - Care este venitul necesar pentru valoarea imprumutului si perioada de rambursare dorite?
 - Care este creditul maxim pe care il putem contracta in functie de venitul si cheltuielile noastre?
 - Care este perioada maxima de creditare?
 - Care este dobanda si cat vom avea de platit la final?
 - Ce se intampla daca depasim scadenta, care e dobanda penalizatoare, dupa cat timp de la scadenta se aplica, etc.?
- Daca indeplinim conditiile pentru a obtine un **credit online rapid**, trebuie sa alegem cea mai avantajoasa oferta. Pentru a face asta, cel mai simplu este sa folosim simulatorul de imprumut care de obicei se afla chiar in **formularul de aplicare**. Selectam suma pe care o dorim si perioada pentru care dorim **imprumutul** si se vor afisa toate informatiile de care avem nevoie: costul total al imprumutului, dobanda, DAE, etc.
- In cazul in care consideram ca indeplinim toate conditiile si putem sa rambursam la scadenta tot ce avem de plata fara sa ne destabilizam bugetul, atunci tot ce avem de facut este sa **aplicam pentru un imprumut**. In majoritatea cazurilor, banii de care avem nevoie vor ajunge la noi in cel mult 24 de ore din momentul aprobarii creditului si semnarii contractului. Daca avem nevoie de o suma mai mare de bani, cel mai bine este sa apelam la o banca, pentru a rambursa imprumutul in rate lunare. In acest fel, vom putea pastra un echilibru in bugetul personal, indeplinindu-ne, in acelasi timp, toate obligatiile de plata.

In ce instrumente financiare putem investi?

- ▶ **Instrumentele financiare** disponibile astazi pentru noi, investitorii de retail, au explodat, mai ales dupa 1990 si inventarea internetului. Sunt foarte multe instrumente si foarte diversificate, cu diferite grade de risc, de la minim la maxim, si pe piete foarte diferite intre ele, de la **pietele spot** (la vedere) de actiuni pana la **derivate** si **contracte futures** si forward pe **titluri de valoare** sau **metale** sau **marfuri** diverse, de la soia la cafea, banane etc. Este foarte greu sa te descurci intr-un astfel de hatis si nici nu vom incerca sa ne referim la toate, altfel ar iesi un tratat de mii de pagini si, cu siguranta, o sa raminem fara cititori. Pentru cine este interesat, suntem convinsi ca exista cel putin cate un site pentru fiecare instrument, unde este explicat si se despică firul in patru sau mai mult.
- ▶ Noi o sa ne oprim doar asupra celor mai importante dintre acestea, **instrumentele financiare** emise pe **pietele de capital**, numite de cele mai multe ori si **valori mobiliare**.



In ce instrumente financiare putem investi ?



- ▶ Principalele valori mobiliare pe care le întâlnim pe piete sunt **obligatiunile** și **certIFICATELE** – acestea fiind titluri cu venit fix (sau instrumente de datorie) și acțiunile – emise pe pietele de titluri de valoare.
- ▶ **Obligațiunile** și **certIFICATELE** sunt instrumente financiare considerate ca având, de obicei, un **risc** atârșat (risc de piață) **mai mic** decât **titlurile de valoare (acțiunile)**. Riscul lor de piață include **riscul de credit** (adică bonitatea – încrederea – emitentului), **riscul de țară** (unde stabilitatea guvernului și a economiei de ansamblu ale acesteia joacă rolul principal – de exemplu, ați investi cu încredere în obligațiuni emise de Coreea de Nord?) și **riscul industrial** (volatilitatea activității sau a sectorului industrial respectiv). Riscul mai mic de piață vine la pachet cu o recompensă mai mică, acțiunile aducând, de obicei, un randament superior obligațiunilor, însă obligațiunile au plăți previzibile, urmărite de către investitori care-și doresc mai multă siguranță.
- ▶ **Acțiunile** (titlurile de valoare) sunt **cele mai tranzactionate instrumente financiare din lume** (poate cu excepția tranzacțiilor FOREX), majoritatea investitorilor de retail acumulând în general asemenea titluri mai ales pe termen mediu și lung în perspectiva dividendelor oferite de respectivele companii sau mizând pe creșterea activității acestora ceea ce, evident, se transcrie în creșterea respectivelor acțiuni în timp. Majoritatea acțiunilor se tranzactionează pe ceea ce se numește **piata secundară**, adică după momentul emiterii inițiale a acestora, la un pret stabilit de piață, diferit de pretul nominal al acestora, pret care derivă din sentimentul (obiectiv sau subiectiv) pe care vânzătorii și cumpărătorii îl au asupra respectivelor titluri.

In ce instrumente financiare putem investi ?

- ▶ Cei care **achizitioneaza actiuni pe termen mediu si lung**, fie ei persoane fizice sau investitori institutionali (fonduri mutuale, fonduri de pensii, companii, guverne) **se numesc investitori**, cei care le achizitioneaza pe termen scurt, mizand pe **cresterea sau scaderea acestora se numesc speculatori**, acestia avand uneori chiar puterea de a schimba un trend, de crestere sau scadere, al unei actiuni. De aceea, cei care hotarasc sa investeasca intr-o anumita actiune pe termen mediu si lung este bine **sa nu se decida sa vanda in panica** pe orice schimbare negativa de trend. Decizia de a vinde intr-un context de scadere trebuie sa vina dintr-o **analiza mai ampla asupra companiei** – schimbari majore in activitatea si performantele companiei, situatie proasta pe un termen mai lung a sectorului de activitate (sfarsit de ciclu economic), o alegere neinspirata a managementului cu efecte pe termen lung, defectiuni grave in produsele sau serviciile oferite, aparitia unor noi produse sau servicii ale competitorilor care le fac pe cele ale companiei respective sa fie depasite, etc. In astfel de conditii e bine sa renuntam la o anumita actiune pentru a ne orienta spre alta, mai competitiva.
- ▶ In afara obligatiunilor si actiunilor, veti auzi peste tot vorbindu-se despre **DERIVATE**. Mai intai si mai intai insist sa subliniez ca produsele financiare derivate necesita un volum destul de important de cunostinte si de experienta, asa ca acestea nu sunt absolut deloc recomandate incepatorilor; inainte de a jongla cu asemenea produse este bine sa aveti rabdare si sa invatati serios despre ele!



Informatii financiare

- ▶ Prin analiza datelor financiare ale unei firme, poti observa informatii cu impact negativ privind posibilitatea acesteia de a-si onora platile catre furnizori, prin deteriorarea profitului, cifrei de afaceri sau cresterea datoriilor catre ANAF, informatii care ajuta la evaluarea riscului de insolventa. In plus, sunt indicatori utilizati pentru aprecierea performantei si a situatiei financiare a unei firme.
- ▶ Mai mult, urmarind evolutia anuala a datelor financiare, pot fi stabilite trenduri de evolutie, care ajuta la randul lor in stabilirea performantei companiei analizate.
- ▶ Cunoaşterea situaţiei financiare a unei firme este importantă nu doar pentru compania respectivă, ci şi pentru clienţii şi partenerii săi.
- ▶ Pentru companie, analiza situaţiei financiare va oferi un diagnostic financiar care va sta la baza strategiei de dezvoltare sau redresare a respectivei organizaţii. Rapoartele financiare conţin informaţii importante care trebuie sa fie cunoscute de conducerea companiei, de acţionari şi, în multe situaţii, de salariaţi.
- ▶ Dacă vorbim despre clienţi şi potenţiale parteneriate, o imagine asupra tuturor indicatorilor financiari ai unei companii ne va ajuta să luăm hotărârea de a colabora sau nu cu aceasta. Tot în urma evaluării unei societăţi comerciale putem decide achiziţia acesteia, preluarea unor părţi sociale, asocierea sau fuziunea cu aceasta.



Ce este situația financiară a unei societăți comerciale?

- ▶ Situația financiară a firmei, sau bilanțul contabil, este o sinteză ce include informații în legătură cu activele societății comerciale (pe termen lung: imobilizari corporale, necorporale si financiare si pe termen scurt: stocuri, creanțe, disponibilitati banești si cheltuieli în avans), dar și pasivele acesteia (sursele de finanțare: capitalul propriu și datoriile: pe termen scurt si pe termen lung, respectiv veniturile în avans și provizioanele).
- ▶ Altfel spus, reflectă în expresie valorică, la un moment dat, echilibrul dintre bunurile economice și sursele de finanțare a acestora.
- ▶ Situația financiară sau bilanțul contabil al firmei se realizează în format prescurtat în cazul firmelor mici și mijlocii și în format normal (detaliat) în cazul companiilor mari.
- ▶ Bilanțul contabil este obligatoriu pentru toți agenții economici și este realizat periodic de către persoanele care se ocupă de gestiunea contabilă a organizației.
- ▶ În general, firmele întocmesc situațiile financiare de două ori pe an, la șase luni (30 iunie), respectiv 12 luni (31 decembrie), exceptând companiile cu cifra de afaceri mai mică de 220.000 lei, care nu sunt obligate să întocmească bilanțul la jumătate de an.
- ▶ O analiză a situației financiare permite companiei să optimizeze gestionarea resurselor proprii, realizând un plan pentru dezvoltarea sa ulterioară sau pentru redresare, atunci când este cazul.



Cum accesezi rapoartele financiare ale unei firme?



- ▶ Cunoașterea situației financiare a unei firme este importantă pentru a identifica eventuale puncte slabe ale companiei. Atunci când ai acces la raportul financiar al unei firme, poți prevedea chiar situații mai grave, așa cum este o eventuală insolvență.
- ▶ Tot cu ajutorul acestor indicatori vei putea aprecia performanța și poziția financiară a firmei care te interesează. Poți evidenția în acest fel un trend și poți să analizezi firma în comparație cu o alta, din același sector de activitate.
- ▶ Cu ajutorul unui [raport ce integrează date financiare ale firmelor](#), pe care îl poți accesa prin intermediul unuia dintre abonamentele InfoQuick, ai acces la situația financiară completă a unei firme.
- ▶ La ce date financiare ai acces prin intermediul rapoartelor InfoQuick? Poți consulta prin intermediul platformei noastre date financiare extinse, așa cum este Bilanțul sau Contul de profit și de pierdere.
- ▶ Alți indicatori financiari la care ai acces sunt lichiditatea curentă (activele circulante raportate la datoriile pe termen scurt), dar și lichiditatea în numerar și cea imediată, lichiditatea operațională, structura activelor, acoperirea dobânzilor, rata profitului (net și operațional), marja brută sau randamentul activelor și al capitalului.
- ▶ Mai ales în situația actuală, în care ne confruntăm cu o criză medicală ce va genera o criză economică de proporții după părerea multor specialiști, e foarte important să cunoști situația financiară a firmelor cu care faci afaceri.

Necesarul de finantare al afacerii/ proiectului

Acesta este ultimul capitol al planului de afaceri, dar si cel care va determina daca ideea de business este viabila sau nu, sau daca afacerea dumneavoastra va reusi sa obtina finantare. Sectiunea financiara are cea mai mare greutate in structura unui plan de business, oferind cele mai relevante informatii pentru potentialii investitori, creditorii sau parteneri.

In linii mari, aceasta sectiune este alcatuita din trei elemente cheie: situatia financiara curenta, estimarile financiare si necesarul de finantare.

Marea provocare consta in **gasirea unui echilibru intre realism si optimism**: cifrele trebuie sa arata suficient de bine pentru a trezi interesul unui investitor, dar sa fie si suficient bine de ancorate in realitate pentru a avea sanse sa ajungeti acolo unde va doriti. Pentru a respecta aceste reguli, incepeti prin a va asigura ca estimarile ii pot convinge pe cei interesati de compania dumneavoastra ca intelegeti cu adevarat care sunt nevoile afacerii. Asta nu inseamna ca trebuie sa dati dovada de o precizie deosebita si nici nu aveti cum sa estimati cu exactitate cum vor sta lucrurile in viitor. Puteti in schimb sa oferiti cat mai multe detalii si cifre, toate pastrate in limite rezonabile si realiste.

Situatia financiara curenta inseamna trecerea in revista a tuturor activelor si pasivelor companiei. Ce anume se afla in proprietatea firmei si ce datoreaza unor terti. Treceti apoi la estimarile de profit si pierderi. Vorbim aici de estimari ale vanzarilor, veniturilor si cheltuielilor pe o perioada de pana la 3 ani.



Surse de finanțare: Ce trebuie să alegi pentru afacerea ta?

- ▶ Orice afacere, indiferent de stadiul în care se află (plan, start-up, creștere, maturitate etc.), trebuie să identifice posibilele modalități ce pot fi utilizate în scopul finanțării activității sale (fie că este vorba de capitalul de început, activitatea curentă sau de investiții). Astfel, pe lângă binecunoscutele surse de finanțare reprezentate de acționari și de instituțiile de credit, vom încerca să arătăm în cele ce urmează că există și alte modalități prin care o întreprindere poate obține capitalul necesar pentru îndeplinirea obiectivelor sale.
- ▶ Așa cum se știe, se disting două mari forme de finanțare, respectiv finanțarea prin **intermediul acționarilor (aport la capital)** și cea **prin îndatorare** (forma cea mai cunoscută fiind creditul bancar). Fiecare dintre aceste două categorii se poate manifesta sub mai multe forme. În afară de acestea, mai există și alte surse de finanțare, între care se remarcă leasing-ul, fondurile nerambursabile, creditele de la furnizori și clienți, dar și cele contra efectelor de comerț.



Finanțarea prin aport la capital

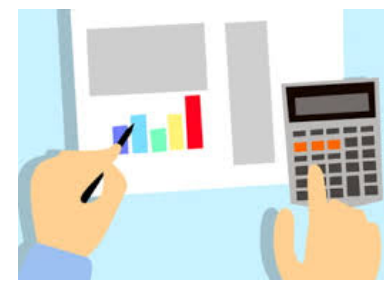
În ceea ce privește **finanțarea prin aport la capital**, există o multitudine de alternative ce pot fi avute în vedere atât în faza de început a firmei, cât și ulterior, după cum urmează:

1. Finanțarea de la rude și cunoștințe

- ▶ Reprezintă o formă de finanțare privată, deși criteriul pe baza căroră se obțin fondurile nu este (de regulă) cel al viabilității (profitabilității) afacerii, ci mai degrabă este relația pe plan personal cu antreprenorul. În orice caz, procedura de obținere a fondurilor ar trebui să se realizeze în aceeași manieră în care s-ar fi realizat dacă am fi vorbit despre orice investitor, adică prin aport la capital, aportorul urmând a primi acțiuni care să ateste contribuția sa. Desigur, înainte de acest pas, antreprenorul poate apela și la fondurile de care el însuși dispune. Această opțiune se poate regăsi și sub forma îndatorării, astfel că sumele obținute pe această cale vor trebui rambursate (de cele mai multe ori doar suma împrumutată – sau principalul – se înapoiază, dobânzile fiind inexistente sau nesemnificative în acest caz).

2. Fondurile de capital privat (private equity) și cele de capital de risc (venture capital)

- ▶ Sunt investitori instituționali (bănci, fonduri de pensii, companii de asigurare, fonduri mutuale etc.) sau individuali ce acordă finanțare (de regulă) firmelor aflate la început de drum (start-up) despre care se crede că vor fi profitabile pe termen lung. Aceste infuzii de capital pot fi astfel utilizate pentru investiții în tehnologia necesară derulării activității, pentru achiziționarea unor companii cu profil similar, dar și pentru solidizarea bilanțului. De menționat că aceste investiții nu îmbracă totdeauna formă financiară (cash), ci se pot concretiza și în expertiză managerială sau tehnică (know – how).



3. Îngerii afacerilor (business angels/angels investors)

- ▶ Sunt investitori privați (cu o avere individuală însemnată), foști sau actuali antreprenori, care plasează fonduri în companii aflate în primele stadii ale existenței și care prezintă potențial de creștere. Exact ca în cazul precedent, dobândesc participații la capital, putând influența pozitiv afacerea prin experiența care acompaniază fondurile investite. Principala diferență între un business angel și fondurile menționate la punctul precedent este aceea că primii sunt mai interesați să ajute compania să se dezvolte decât să obțină profit. Totuși, un dezavantaj este acela că fondurile investite nu acoperă de cele mai multe ori necesarul de finanțare, motiv pentru care apelul la alte surse este necesar.

4. Emisiunea de acțiuni (finanțarea prin piața de capital)

- ▶ Această modalitate de a atrage finanțare este caracteristică mai ales companiilor mari (prin listarea la bursă), dar se poate constitui o variantă și pentru întreprinderile mici și mijlocii (bursele au creat piețe alternative pe care aceste companii se pot lista). Desigur, acest proces presupune parcurgerea unor etape bine definite. Emisiunea de acțiuni are avantajul de a putea mobiliza fonduri de la toți investorii interesați de societatea respectivă, însă are dezavantajul de a reduce din ponderea de participare la capital a vechilor acționari, motiv pentru care societățile de mici dimensiuni preferă proceduri care să prezeve structura acționariatului (listarea tehnică și plasamentul privat) și implicit puterea decizională.



Finanțarea prin îndatorare

- ▶ Pe de altă parte, **finanțarea prin îndatorare** are dezavantajul returnării sumelor obținute (plus dobânda), însă are avantajul că nu afectează în niciun fel procesul decizional (însă există consecințe – restricții ce pot fi impuse – în cazul neutilizării fondurilor împrumutate în acord cu scopul declarat sau dacă firma are dificultăți în a-și onora obligațiile asumate). Principalele opțiuni când vorbim despre această modalitate de a obține capitalul necesar sunt:

1. Finanțarea bancară

- ▶ Este caracteristică îndeosebi întreprinderilor aflate în faze de creștere sau la maturitate, deoarece riscul nerambursării este considerat ca fiind mai mic (sau cel puțin acceptabil). Firmele aflate în stadiu de proiect sau nou-înființare pot accesa un credit în condițiile în care reușesc să convingă reprezentanții băncii de succesul pe care îl va avea afacerea odată ce a fost pusă în aplicare ideea. De menționat ar fi că aceasta este **cea mai răspândită (și mai cunoscută) formă de finanțare prin îndatorare**.



Finanțarea bancară

- ▶ **Instituțiile de credit** pun la dispoziție o gamă variată de produse de creditare adaptate la nevoile firmelor care își doresc să se dezvolte, dar care nu dispun de resursele financiare necesare. Putem aminti aici despre liniile de credit destinate acoperii necesarului de capital de lucru (working capital), dar și credite pe termen scurt (destinate pentru a asigura necesarul de lichidități pentru obligațiile scadente în viitorul apropiat) și credite pe termen lung (destinate mai ales pentru realizarea investițiilor).
- ▶ **Finanțarea bancară** poate genera o serie de efecte pozitive mai ales prin atragerea unor alți investitori (deoarece faptul că banca a acordat creditul denotă o încredere în respectiva companie). Un alt beneficiu este dat de relația care se formează între firmă și instituția de credit, banca putând acorda anumite facilități acesteia (dobândă redusă, perioadă de grație mai mare, grafic de rambursare adaptat mai mult nevoilor firmei) în cazul în care și-a îndeplinit obligațiile contractuale cu profesionalism și promptitudine. Totuși, există și anumite dezavantaje între care menționăm constituirea unor garanții în favoarea băncii, plata principalului și a dobânzii, dar și toate riscurile ce decurg de aici (cel mai important fiind riscul nerambursării creditului).



2. Emisiunea de obligațiuni (împrumutul obligatar)

- ▶ **Împrumutul obligatar** reprezintă pe scurt emiterea de către o firmă a unor titluri financiare denumite obligațiuni, cu promisiunea restituirii sumei împrumutate (la scadență) și plata unei dobânzi (periodice sau la scadență) denumită cupon. Este o modalitate de finanțare la care apelează firmele ce se bucură de o oarecare recunoaștere în industria în care activează. Motivul este unul ușor de înțeles dacă ne gândim că un investitor nu va alege să-și plaseze (împrumute) lichiditățile într-o companie necunoscută sau despre care se cunosc puține informații. În general, societățile listate sunt cele care realizează emisiuni de obligațiuni. Sumele astfel obținute sunt direcționate către destinațiile specificate în prospectul de emisiune (sau memorandum, după caz).
- ▶ În funcție de preferințe și posibilități (există costuri asociate pentru listarea pe [piața principală](#), o companie care alege să se finanțeze astfel poate opta pentru listarea sau nu a obligațiunilor sale la bursă. Listarea presupune că prețul va fluctua în timp (deci piața decide prețul) față de momentul inițial, precum și faptul că investitorii interesați pot cumpăra aceste titluri de la alți investitori care le-au achiziționat anterior (în perioada emisiunii). În cazul în care nu se dorește listarea, prețul nu variază în timp, iar investitorii nu pot dobândi titlurile odată ce emisiunea a fost finalizată.



3. Împrumutul de la acționari

- ▶ Constituie o alternativă la aportul la capital și presupune că sumele furnizate (plus dobânzile aferente) vor fi restituite după o perioadă (este o practică frecvent întâlnită în cazul firmelor din România). Astfel, în bilanțul societății, aceste sume se vor regăsi la secțiunea „datorii pe termen mediu și lung” și nu în cea de „capital și rezerve”, semnificând în fapt reducerea exigibilității acestor sume (capitalul propriu este în esență o datorie a firmei față de acționarii săi, dar cu scadență nedeterminată).
- ▶ **Acționarii** apelează la această metodă pentru a-și recupera investiția cât mai repede, însă comportă multe dezavantaje. În primul rând, fiind o datorie cu o exigibilitate determinată, constituie un impediment în accesarea altor forme de finanțare prin îndatorare (creditul bancar, de pildă) deoarece băncile țin cont de aceste datorii în momentul în care stabilesc rata îndatorării firmei (situație neîntâlnită în cazul aportului la capital), putând înăspri condițiile de creditare. În al doilea rând, spre deosebire de creditul bancar, dobânzile plătite acționarilor sunt deductibile doar într-o anumită măsură și nu integral (depinde de legislația fiscală a fiecărui stat). Nu în ultimul rând, pe termen lung, această practică încetinește dezvoltarea firmei prin presiunea suplimentară generată de plata principalului și a dobânzilor.



Alte surse de finanțare

În afară de cele două surse generale prezentate, mai există și **alte surse de finanțare** care pot procura capitalul necesar finanțării obiectivelor sale:

1. Leasing-ul

- ▶ Poate fi definit ca o înțelegere contractuală între două părți (locatorul – sau deținătorul bunului – și locatar sau utilizator) prin care locatorul se angajează să pună la dispoziția utilizatorului un anumit bun în schimbul plății unei sume periodice cu titlu de chirie, urmând ca la finalul perioadei de închiriere acesta (utilizatorul) să opteze (în funcție de prevederile contractuale) pentru: încetarea contractului, prelungirea acestuia sau achiziționarea bunului la valoarea reziduală.
- ▶ Se practică mai ales în cazul în care firma dorește procurarea unor active mobile sau imobile (mașini, utilaje, clădiri, terenuri etc.) pentru nevoile sale de în ceea ce privește investițiile și nu dispune de resursele necesare.
- ▶ Pe lângă avantajul că nu necesită mobilizarea unor sume importante (care pot fi deci direcționate către alte destinații), ratele achitate sunt deductibile fiscal. Ca dezavantaj, putem invoca faptul că, nedeținând proprietatea bunului, societatea nu poate dispune de el așa cum dorește (deține doar dreptul de folosință și de uzufruct, nu și de înstrăinare), dar și faptul că, în funcție de contract, trebuie să plătească și costuri suplimentare legate de asigurare și întreținere ce sunt incluse de obicei în chirie.



2. Credite de la furnizori și clienți (creditul comercial)

- ▶ **Creditele furnizor** sunt reprezentate de intervalul de timp trecut din momentul în care firma cumpărătoare dispune efectiv de bunul cumpărat și momentul în care trebuie să își onoreze obligația față de furnizor, constituind un credit sub formă de marfă. Pe de altă parte, creditele clienți reprezintă sume de bani încasate de firmă pentru produse vândute, dar încă nelivrate beneficiarului.
- ▶ Aceste relații dintre firme se pot manifesta în condițiile în care sunt caracterizate de încrederea dintre părți. Se utilizează mai ales pentru fluidizarea schimburilor și reducerea costurilor cu depozitarea și cu procurarea mijloacelor de plată. De asemenea, constituie un bun instrument de marketing, fiecare întreprindere adaptându-și condițiile legate de termenul de plată și valoarea sumelor.
- ▶ Ca avantaje, pe lângă flexibilitatea pe care o oferă, creditul comercial diminuează necesitatea de a apela la credite pe termen scurt pentru a face față unor obligații imediate, respectiv de a finanța producția viitoare în totalitate. Un dezavantaj este însă că producătorul poate vinde pe credit atât timp cât dispune de lichidități suficiente care să îi permită continuarea producției. De asemenea, o altă limită este aceea că proporțiile acestui credit depind în mare măsură de încasarea contravalorii creditelor anterior acordate, în caz contrar manifestându-se blocaje.



3. Operațiunile de factoring și scontare

- ▶ **Factoringul** reprezintă operațiunea prin care posesorul unor creanțe (denumit aderent) comerciale (cambii, bilete la ordin, incaso documentar, acreditiv documentar) nu se mai ocupă de încasarea lor, ci încredințează această sarcină unei instituții specializate (casă de factoring) sau unei bănci (denumit factor) contra unor dobânzi și comisioane. Deși este o modalitate de încasare a creanțelor înainte de scadență, aderentul trebuie să constituie garanții în favoarea factorului, buna reputație a celui dintâi constituind de multe ori o cerință.
- ▶ Scontarea pe de altă parte se aseamănă cu factoringul prin aceea că deținătorul unui efect comercial (agentul economic) o poate ceda unei bănci în schimbul sumei de bani înscrise în document, mai puțin un comision numit taxă de scont privat. Un efect comercial reprezintă un înscris pe termen scurt (în general 90 de zile) prin care un debitor (numit tras) se obligă să plătească la cererea deținătorului (numit trăgător) o sumă de bani către un beneficiar. Beneficiarul și trăgătorul pot fi sau nu aceeași firmă sau persoană fizică. Totuși, în cazul în care trasul nu poate plăti, banca ce a acceptat înscrisul cambial are dreptul de a recupera suma de la toți posesorii anteriori în ordinea în care a fost deținută (fiind un document transferabil), constituind astfel un risc.



4. Fondurile nerambursabile (granturi)

- ▶ Pot fi accesate atât pentru a finanța o idee de afaceri, cât și pentru a obține fondurile necesare efectuării unei investiții. Acestea reprezintă sume de bani puse la dispoziție fie de către o entitate supranațională (Uniunea Europeană, de exemplu), fie de către stat prin programe destinate să impulsioneze spiritul antreprenorial, inovarea, utilizarea noilor tehnologii etc.
- ▶ Pentru a beneficia de aceste fonduri, solicitanții trebuie să conceapă un plan de afaceri (în cazul în care aceasta se află la statutul de idee) sau un proiect prin care să arate destinația banilor și cum anume va influența (pozitiv) activitatea firmei. Aceste documente includ de asemenea proiecții ale impactului financiar al investiției (reducerea costurilor prin eficientizarea producției) sau al afacerii (rezultatele anticipate după demarare, de regulă pe 5 ani). Important este ca proiectele să privească investiții care să fie în acord cu obiectivele avute în vedere de autoritatea care pune la dispoziție capitalul.



4. Fondurile nerambursabile (granturi)

- ▶ *Fondurile nerambursabile* reprezintă o alternativă foarte bună în comparație cu îndatorarea sau aportul la capital. Totuși, este necesar de precizat că este vorba în acest de cofinanțare, ceea ce înseamnă că beneficiarul trebuie să contribuie cu o anumită sumă (de regulă nu mai mult de 30 – 35%), diferența fiind acoperită de granturi. Un alt impediment poate fi reprezentat de documentația de întocmit și procedurile ce trebuie urmate care nu de puține ori au arătat (cel puțin în cazul României) că birocrația este încă o problemă. Nu în ultimul rând, este evident că, odată obținută finanțarea, sumele trebuie folosite în concordanță cu destinația declarată, în caz contrar acesteia fiind restituite în mod obligatoriu.
- ▶ A face rost de capitalul necesar este o necesitate pentru orice antreprenor. Tocmai din această cauză, este bine ca înainte de a lua o decizie să analizeze cu atenție toate posibilitățile care își pot dovedi viabilitatea ca soluție. O ultimă idee de reținut ar fi că, indiferent de alegere, toate finanțările presupun un anumit cost (financiar sau nu). De aceea, este bine a se realiza un mix între toate opțiunile disponibile pentru a îl minimiza.



5. Crowdfunding

- ▶ In ultimii ani, finanțarea direct de la consumatori prin platforme de crowdfunding a deveni o sursă foarte comună de notorietate și capital pentru start-up-uri. Platforme precum [Indigogo](#) sau [Kickstarter](#) au finanțat mii de afaceri.
- ▶ Acest tip de finanțare aduce clienți inițiali și investitori încă din faza preliminară a unei afaceri, când produsul încă nu este neapărat finalizat. Conceptul inițial este prezentat prin intermediul acestor platforme iar clienții care achiziționează produsul, primesc de obicei beneficii mult mai mari, față de clienții care achiziționează produsul la momentul lansării.
- ▶ Acest tip de finanțare vine însă cu riscuri atât pentru clienți cât și pentru afaceri! De exemplu, e posibil ca afacerea să nu reușească să producă la timp respectivul produs și va trebui să returneze banii crowdfunderilor (acțiune ce de obicei este costisitoare).
- ▶ Pentru clienți riscul vine prin faptul că produsul comandat poată să nu mai ajungă niciodată (în cazul în care start-up-ul dă faliment) și în anumite cazuri să [nu își mai primească banii înapoi.](#)



6. Bootstrapping

- ▶ Bootstrapping-ul este probabil una din cele mai vechi surse de finanțare ale omenirii. Deși nu a avut o denumire până acum câțiva ani, bootstrappingul înseamnă ***finanțarea prin schimbul de servicii/produse***.
- ▶ De exemplu, dacă ai o afacere care oferă servicii digitale, poți să oferi un website contabilului tău, ca el în schimb să îți ofere servicii de contabilitate timp de 1-2 ani. Același lucru este și în cazul produselor.
- ▶ Pentru afacerile care abia încep, această sursă de finanțare este una din cele mai potrivite și profitabile pe termen lung, deoarece nu implică costuri financiare mari ci doar efort prin serviciile oferite sau doar costul de producție.



7. Autofinanțarea

- ▶ Reprezintă una dintre cele mai importante alternative când vorbim despre finanțarea cheltuielilor, mai ales cele ce privesc investițiile. Această sursă provine din rezultatele financiare ale companiei (profitul net) și nu din capitalul pus la dispoziție de acționari. Cu alte cuvinte, doar firmele deja existente pot apela la această opțiune, dacă AGA va dispune ca o parte (autofinanțare netă) sau chiar întreg profitul net (autofinanțare brută) să fie alocat reinvestirii (ca o alternativă la distribuția acestuia sub forma dividendelor). De aici rezultă că mărimea acesteia depinde în primul rând de existența profitului și apoi de hotărârea acționarilor de a îl utiliza cu această destinație.
- ▶ Autofinanțarea este benefică pentru o firmă deoarece reflectă autonomia financiară a acesteia, precum și independența în luarea deciziilor (o firmă care se autofinanțează va fi mai puțin dependentă de alte surse – cum ar fi creditele de la bănci – și implicit își va reduce din riscul presupus de această formă de finanțare). Un alt avantaj care poate fi menționat este că de multe ori și statul stimulează reinvestirea profitului de către firme, motiv pentru care nu impozitează profitul repartizat cu această destinație (lucru valabil și în cazul României), spre deosebire de cazul distribuirii sub forma dividendelor.



7. Autofinanțarea

- ▶ Cu toate acestea, **autofinanțarea** este de cele mai multe ori insuficientă pentru a acoperi necesarul de finanțare. Din acest motiv, se impune completarea acesteia cu alte resurse deoarece apelarea în mod exclusiv la autofinanțare încetinește și chiar blochează dezvoltarea unei afaceri, nemaifiind capabilă să se adapteze în funcție de situație. Conform literaturii de specialitate, autofinanțarea este preferabilă în condițiile în care rata dobânzii la credite este superioară ratei de distribuire a dividendelor (procentul din profitul net cerut de acționari sub această formă), precum și decât rentabilitatea anticipată a proiectelor de investiții.
- ▶ A face rost de capitalul necesar este o necesitate pentru orice antreprenor. Tocmai din această cauză, este bine ca înainte de a lua o decizie să analizeze cu atenție toate posibilitățile care își pot dovedi viabilitatea ca soluție. O ultimă idee de reținut ar fi că, indiferent de alegere, toate finanțările presupun un anumit cost (financiar sau nu). De aceea, este bine a se realiza un mix între toate opțiunile disponibile pentru a îl minimiza.



Metoda necesarului de finantare

Metoda necesarului de finantare

In cazul in care costurile de operare sunt mai mari decat veniturile din exploatare, proiectul nu se supune prezentei metodologii.

Obiectivul acestei analize este de a determina acea parte din costul de investitie ce se poate autofinanta prin functionarea/exploatarea infrastructurii, bunurilor, serviciilor ce fac obiectul proiectului (spre ex. din taxe, tarife).

Astfel, veniturile nete obtinute din exploatarea investitiei vor reduce costul de investitie ce poate fi considerat eligibil pentru cofinantare din fonduri structurale.

Pasii urmati pentru determinarea finantarii nerambursabile ce poate fi acordata din fonduri structurale

NB: Toate valorile luate in calcul (costuri/cheltuieli, venituri) sunt valori actualizate, la momentul efectuarii analizei (anul 0), cu rata de actualizare financiara (5%) [valorile actualizate sunt generate automat]

1 Reducerea costului total actualizat al investitiei (CI) cu venitul net total actualizat (DVN) realizat din exploatarea investitiei, pe parcursul perioadei de analiza

Costul total al investitiei [CI]	110,000.00	
Costul total actualizat al investitiei [DCI]	100,291.55	
Cheltuieli de exploatare [C]	3,400.00	
Venituri din exploatare [V]	4,900.00	
Valoarea reziduala [VR]	7,000.00	
Venit net [VN=V-C+VR]	8,500.00	
Venit net actualizat [DVN]	5,587.13	
Necesarul de finantare aferent intregii investitii (la costul total al investitiei) (funding-gap) [NF=DCI-DVN]	94,704.42	(valoare de calcul intermediară)

2 Alocarea pro-rata a necesarului de finantare

In cazul in care nu toate costurile de investitie sunt eligibile, conform regulilor de eligibilitate a cheltuielilor din Ghidul solicitantului

Costul eligibil al investitiei (proiectului) [CE]	80,000.00
Costul eligibil actualizat al investitiei (proiectului) [DCE]	73,059.06
Proportia [P] costului eligibil actualizat (DCE) in costul total actualizat (DCI)	72.85%
Necesarul de finantare aferent costului eligibil al investitiei [NFE=NF*P] reprezinta valoarea eligibila a proiectului, in sensul sectiunii 4.2 din Cererea de finantare	68,989.03

3. Determinarea valorii actualizate a finantarii nerambursabile ce poate fi acordata din fonduri structurale

Rata de co-finanțare nerambursabilă	98.00%	
Finantarea nerambursabila actualizata (grant actualizat)	67,609.25	(valoare orientativa)

Managementul financiar contabil.

- ▶ De multe ori confundat cu activitatea de administrare a firmelor, **managementul financiar** a aparut, ca obiect individual de studiu, pe la jumatatea secolului trecut, cand intensificarea industrializarii si avansurile economice la nivel mondial, prin aparitia de noi firme si cautarea de solutii de finantare, au inceput sa ridice o serie de probleme complexe privind abordarea de noi tehnici de maximizare a profitului si cresterea recompenselor actionarilor pentru capitalurie investite.
- ▶ In acest scop se contura deja o nevoie tot mai acuta pentru elebaorarea de noi modalitati si metode de obtinere a informatiilor financiare necesare factorilor de decizie in luarea unor decizii corecte pentru evolutia pozitiva a activitatii firmei. Astfel, a luat nastere o noua ramura a managementului concentrata pe partea financiara a activitatii firmei si care se ocupa de dirijarea proceselor corespunzatoare. Aceasta dirijare este orientata spre valorificarea resurselor de natura financiara in sensul conservarii si cresterii valorii de piata a firmei.
- ▶ In ansamblul proceselor unei firme, managementul financiar este responsabil de stabilirea politicilor care urmeaza a fi implemnetate in scopul de a atinge obiectivele generale stabilite de actionari.



- ▶ **1. Managementul financiar - aparitia si conturarea conceptului in cadrul administrarii generale a unei firme**
- ▶ Privita in ansamblu, activitatea de conducere a unei firme se poate divide in managementul proceselor si operatiunilor (asa cum este cazul, de exemplu, al conducerii productiei, optimizarea resurselor umane, aprovizionarii cu materii prime si materiale, vanzarilor, etc.) si in managementul financiar.
- ▶ Managementul financiar poate fi privit si ca o ramura a managementului general al unei intreprinderi avand misiunea de a se asigura ca firma va beneficia de resursele financiare necesare activitatii si atingerii scopurilor propuse. De asemenea, aceasta ramura a managementului are raspunderea repartizarii acestor resurse din punct de vedere strategic in ariile de activitate ale unei firme si vegheaza la indeplinirea obiectivelor de performanta si eficienta.
- ▶ Managementul financiar poate fi definit ca o activitate de planificare, accesare, conservare si contributie la sporirea patrimoniului si a resurselor financiare ale companiilor, aducand beneficii in cadrul cresterii competitivitatii pe piata prin oferirea de produse si servicii la preturi mai bune, asigurarea oportunitatii unor salarii mai mari pentru angajati si realizarea unui profit convenabil care sa justifice efortul investitional al actionariatului.



În cadrul funcției financiare a unei întreprinderi există o serie de activități esențiale pentru atingerea scopurilor propuse. Acestea includ:

- **Previziunea și prognoza financiară** – care sunt activități ce țin de întocmirea bugetelor de venituri și cheltuieli pe baza cărora se va desfășura activitatea firmei pe termen mediu și lung;
- **Analiza financiară** – care presupune o activitate de studii, estimări sau prognoze pe baza datelor avute la dispoziție privind puterea financiară a firmei și posibilitățile acesteia de a se lansa în noi operațiuni dar și privind rezultatele preconizate din punct de vedere al rentabilității și eficienței activităților și ale altor indicatori financiari, așa cum sunt, de exemplu, profitul sau cifrele de afaceri estimate pe o anumită perioadă de timp.
- **Coordonarea financiară** presupune luarea unor decizii unitare la nivel de companie în ceea ce privește conducerea activităților din punct de vedere al finanțării orientate spre îndeplinirea scopurilor stabilite prin strategia adoptată.
- **Controlul financiar** este una din activitățile esențiale din cadrul managementului financiar al unei firme deoarece este un instrument de asigurare a corectitudinii și eliminare a posibilelor erori ce pot apărea. Această activitate este apanajul departamentelor de control financiar preventiv și de gestiune.
- **Execuția financiară** este partea managementului corespunzător care se ocupă cu implementarea și executarea acțiunilor ce privesc toate activitățile cu impact banesc, de la operațiuni de capital și până la plățile efectuate pentru multiplele procese sau investiții ce au loc într-o firmă.

2. Gestionarea financiara a unei firme in raport cu managementul general al acesteia

- ▶ Activitatea de gestiune financiara a unei firme joaca un rol crucial in managementul general al acesteia deoarece este principala activitate responsabila cu mentinerea si progresul economic si financiar al companiei.
- ▶ Gestionarea financiara a unei firme implica o serie intreaga de actiuni la nivel microeconomic. Dintre acestea, cele mai importante sunt:

Analiza

- ▶ Activitatile de analiza din cadrul gestionarii financiare sunt concentrate pe mai multe domenii care, in ansamblu, ofera o imagine completa a pozitiei firmei din punct de vedere al capacitatii de finantare, al profitabilitatii sau a capacitatii de rezistenta la activitatea curenta.
- ▶ O prima directie de actiune a analizei priveste echilibrul financiar al firmei care este menit sa reliefeze raportul dintre activele si pasivele firmei. De maxima importanta in acest domeniu este bilantul firmei. Insa, forma acestuia, asa cum este ea solicitata de reglementarile legale in vigoare, nu ofera suficiente date privind mai ales lichiditatile de care poate dispune o firma la un moment dat.
- ▶ De aceea, in cadrul acestei analize se va incerca evidentierea activului si pasivului in functie de gradele de lichiditate pe care le prezinta.



Diagnosticul

- ▶ Diagnosticul, ca activitate din cadrul gestionarii financiare a firmei, are drept scop final evaluarea stadiului de risc al companiei prin masuratori de rentabilitate a capitalurilor si evaluarea factorilor de echilibru economic si financiar.
- ▶ Diagnosticarea rentabilitatii unei firme este de fapt un ansamblu de rapoarte care ilustreaza eficienta activitatii companiei. Acest ansamblu cuprinde rate de marja, rate de rotatie si rate de structura a capitalurilor.
- ▶ Rata de marja sau, asa cum mai este denumita, rata de rentabilitate comerciala, indica gradul de profitabilitate raportat la cifra totala de afaceri, cu alte cuvinte, la intreaga activitate de natura comerciala.
- ▶ Rata de rotatie este un indicator care ilustreaza masura in care activele intreprinderii sunt utilizate pentru cresterea cifrei de afaceri, iar ratele de structura a capitalurilor indica echilibrul intre capitalul atras si obligatiile care rezulta din asumarea acestor finantari si se determina ca raport intre rezultatele obtinute de companie si capitalurile investite.



Managementul financiar al unei firme

- ▶ Managementul financiar al unei firme consta intr-o serie de functii de natura speciala prin care se realizeaza gestiunea unor domenii de maxima importanta pentru activitatea companiei. Acestea sunt:
- **Gestiunea activelor companiei**, atat a celor fixe cat si a celor circulante, curente;
- **Gestiunea capitalurilor** de orice natura, fie ele proprii firmei, fie cele atrase prin imprumuturi sau emisiuni de actiuni sau obligatiuni;
- **Gestiunea investitiilor** de natura mijloacelor de productie, imobiliare sau altele asemenea ori a celor de natura financiara (de exemplu, plasamente in actiuni si alte instrumente financiare);
- **Gestiunea cash-flow-ului** sau a numerarului;
- **Gestiunea riscurilor** de natura financiara mai ales in privinta evitari situatiilor care pot duce la insolvabilitate sau faliment, adica la disparitia firmei din circuitul economic si juridic.



Managementul financiar si contabilitatea - diferentele intre contabilitatea financiara si de gestiune

- ▶ O problema care poate naste confuzie in randul multor antreprenori si chiar a oamenilor de afaceri mai experimentati este alaturarea notiunilor de contabilitate financiara si contabilitate de gestiune, ambele fiind domenii de baza ale managementului financiar.
- ▶ Asa cum ai vazut deja in articol, contabilitatea, in general, este activitatea pe care se sprijina intreg managementul financiar datorita informatiilor pe care acesta le furnizeaza si pe baza carora se pot lua decizii la nivel inalt. Contabilitatea este, daca vrei, un sistem de informatii corecte si de prima importanta in activitatea oricarei firme. Aceste informatii se impart insa in doua mari fluxuri: financiare si de gestiune.
- ▶ Informatiile contabile financiare sunt prelucrate de contabilitatea financiara unde ele sunt convertite si agregate in situatii financiare si rapoarte. De notat ca aceste informatii servesc, cu precadere, jucatorii externi ai intreprinderii sau firmei cu care aceasta are relatii de afaceri sau relatii bazate pe obligatii legale: bancile de la care firma doreste sa obtina credite, furnizorii cu care firma doreste sa intre in relatii comerciale, investitorii care pot fi atrasi sa aduca infuzii de capital, autoritatile statului, etc.



- ▶ Specifice contabilitatii financiare ii sunt intocmirea de rapoarte financiare pe care managementul firmei trebuie sa le elaboreze la intervale regulate de timp si care cuprind: rezultatele financiare anuale, bilanturi, fluxuri de lichiditati, performantele inregistrate, inventarieri, pozitia si riscul financiar.
- ▶ Informatiile contabile de gestiune, pe de alta parte, sunt folosite in lucrul zilnic pentru inregistrarea operatiunilor curente si a tranzactiilor la care firma ia parte. Contabilitatea de gestiune, spre deosebire de cea financiara, lucreaza cu o serie de rapoarte adresate mai ales uzului intern, necesare managementului companiei pentru construirea unui tablou exact in orice moment pe baza caruia se iau deciziile ce privesc viitorul firmei.
- ▶ Relatia dintre cele doua activitati de contabilitate este de la parte la intreg. Astfel, contabilitatea de gestiune este cea care ofera informatia bruta de baza (avand ca sursa operatiunile si tranzactiile inregistrate zilnic) care sunt prelucrate de contabilitatea financiara in vederea elaborarii rapoartelor pomenite.
- ▶ Desigur, diferentierile enumerate intre cele doua concepte nu ar trebui sa te duca cu gandul ca intr-o firma exista doua tipuri de contabilitati ce lucreaza in paralel. Dimpotriva, trebuie retinut ca ambele isi extrag informatiile dintr-un trunchi comun al fluxului, doar utilizarea acestora fiind oarecum diferita. Totusi, pot exista cazuri, mai ales in privinta marilor corporatii care, pentru eficienta activitatii, pot organiza departamente separate care sa se ocupe cu fiecare dintre aceste doua activitati contabile dublate de alte compartimente cu rol de control si verificare asupra lucrarilor elaborate. Totusi, in cazul firmelor mici si chiar mijlocii, cele doua activitati sunt executate in cadrul aceluiasi departament financiar-contabil si, uneori, chiar de catre o singura persoana contabilul.

Evidența contabilă



- ▶ **Evidența contabilă** este un sistem complex de colectare, identificare, grupare, prelucrare, înregistrare, generalizare a elementelor contabile și de raportare financiară prin reflectarea documentară, integrală și neîntreruptă a tuturor faptelor economice ale întreprinderii.
- ▶ Utilizatorii informațiilor contabile se subdivizează în: interni și externi.
- ▶ **Funcțiile contabilității:**
 - ▶ 1. **Funcția de înregistrare și prelucrare a datelor** - constă în consemnarea, potrivit unor principii și reguli proprii, a proceselor și fenomenelor economice ce apar în cadrul unităților economice și se pot exprima valoric.
 - ▶ 2. **Funcția de control a contabilității** constă în asigurarea integrității și utilizării raționale a bunurilor agentului economic.
 - ▶ 3. **Funcția informațională** constă în faptul că contabilitatea este furnizorul de bază al informației de diverse niveluri de gestiune.
 - ▶ 4. **Funcția analitică** constă în faptul că sistemul contabil reflectă situația financiară a entității economice la o dată concretă, iar indicatorii obținuți sunt importanți la luarea deciziilor de către utilizatori.
 - ▶ 5. **Funcția juridică** - datele furnizate de contabilitate și documentele de evidență servesc ca mijloc de probă în justiție, pentru a dovedi realitatea unor operații economice și a stabili răspunderea patrimonială pentru pagubele produse.

Particularitățile evidenței contabile sunt:

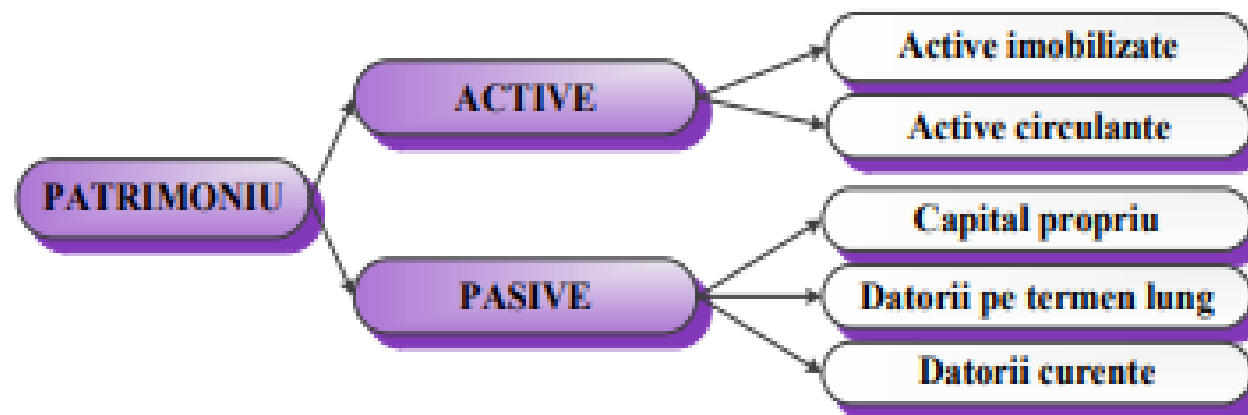
- ☐ perfectarea documentară a tuturor operațiunilor economice;
 - ☐ continuitatea evidenței, adică informația se înregistrează permanent, fără întreruperi;
 - ☐ caracterul complet al evidenței care se asigură prin înregistrarea tuturor faptelor fără excepție, ce au loc în activitatea întreprinderii;
 - ☐ aplicarea metodelor specifice de prelucrare a datelor (contul, dubla înregistrare, bilanțul etc.).
- Sistemul contabil prevede divizarea contabilității în: financiară și de gestiune (managerială). Contabilitatea financiară se ține în conformitate cu prevederile S.N.C. și Planului de conturi, aprobate în modul stabilit de Guvern, fiind în așa mod reglementată.

Organizarea contabilității financiare conform principiilor și regulilor stabilite în mod legislativ înseamnă că statul apară interesele creditorilor, investitorilor și a altor utilizatori de informație în vederea respectării regulilor unice pentru toți utilizatorii de informații în vederea întocmirii rapoartelor financiare.

Contabilitatea de gestiune este organizată în scopul obținerii unei informații, necesare conducerii entității, indiferent de metodele și regulile contabile utilizate la obținerea acestei informații. Ea se referă la contabilitatea consumurilor, calcularea costurilor, calcularea rentabilității produselor fabricate ș.a.



- Obiectul de studiu al contabilității îl constituie patrimoniul întreprinderile și operațiunile ce contribuie la modificarea lui. Patrimoniul entității economice este reprezentat astfel:



Obiectul de studii cuprinde următoarele elemente contabile:

- ☐ activele,
- ☐ capitalul propriu,
- ☐ datoriile,
- ☐ veniturile,
- ☐ cheltuielile,
- ☐ rezultatele financiare.



- ▶ **“Managementul financiar-contabil** al firmei este definit ca o funcție al cărui scop constă în asigurarea permanentă a întreprinderii cu fondurile necesare, înregistrarea și evidența cantitativ-valorică a resurselor materiale și financiare și controlul cu privire la rentabilitatea operațiunilor angajate cu aceste fonduri. Obiectivele managementului financiar-contabil urmăresc în esență realizarea obiectivelor fundamentale ale întreprinderii și constau, în principal, în: maximizarea profitului, maximizarea valorii întreprinderii (a averii acționarilor).
- ▶ Managementul financiar-contabil trebuie să caute investițiile creatoare de bogăție și să rețină acele investiții și mijloace financiare care permit obținerea valorii celei mai mari a întreprinderii.” Pentru realizarea unui management financiar-contabil eficient într-o economie de piață este necesară asigurarea unei autonomii financiare a întreprinderii care presupune realizarea pe criterii economice reale a procesului de procurare a fondurilor.
- ▶ ***Managementul financiar-contabil*** trebuie să se preocupe constant pentru realizarea de investiții creatoare de bogăție care permit o rentabilitate sporită a întreprinderii. Rolul principal al managerilor din domeniul financiar într-o companie este acela de a lua decizii eficiente care să genereze profit în mod direct prin gestionarea rapoartelor financiare și analize economico-financiare. Din punctul de vedere al utilizării activelor unei firme, managerii sunt, în cele din urmă, principalii generatori de informație, întrucât ei trebuie să planifice activitatea și să elaboreze proiectele și bugetele de venituri și cheltuieli. Pe baza acestor informații se iau decizii, iar în urma activităților rezultate, informațiile economice se transformă în informații contabile referitoare la starea și gestiunea patrimoniului.

Proiectii financiare

Ipoteze:

- ▶ *În elaborarea proiecțiilor financiare se folosește metoda fluxului net de numerar actualizat.*
- ▶ *Principalii indicatori ai investiției (indicatorii strict legați de proiect, calculați pe baza fluxurilor financiare marginale/diferențiale ale proiectului față de firma existentă).*
- ▶ *Orizontul de analiză pentru proiectele de investiții finanțate din fonduri structurale este de 15 ani de la terminarea investiției.*
- ▶ *Rata de actualizare în cadrul analizei financiare pentru actualizarea fluxurilor de numerar nete este de 9 % în termeni reali (analiza se realizează în prețuri constante, fără inflație).*
- ▶ *Valoarea reziduală aferentă proiectului va fi calculată prin prezentarea metodologiei utilizate.*

Valoarea reziduală aferentă proiectului în cazul achiziției sau construcției de clădiri se calculează după perioada de implementare și 15 ani de la terminarea investiției prin evaluare ca valoare de piață, procentual din valoarea de achiziție în condițiile în care durata de viață economică va fi prezumată la 40 de ani. Valoarea reziduală nu va fi calculată ca valoarea contabilă.



Proiectii financiare

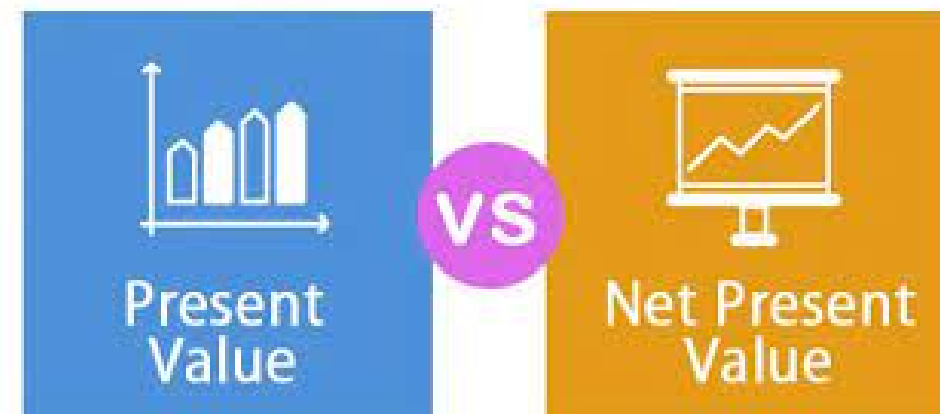
- ▶ Valoarea totală a investiției include totalul costurilor eligibile și neeligibile.
- ▶ Veniturile și costurile proiectului vor fi fără TVA, dacă TVA-ul nu este recuperabil
- ▶ Analiza financiară se realizează pe baza a două scenarii tehnico-economice de implementare a Proiectului, care reprezintă alternative investiționale dimensionate valoric.
- ▶ Pe perioada de implementare a Proiectului nu sunt generate venituri corespunzătoare perioadei de operare a Proiectului;
- ▶ Estimările se realizează în lei.



Indicatorii proiectului

1. **Valoarea Netă Actualizată (VNA)** reprezintă valoarea actualizată a fluxului de numerar cumulat pentru o investiție (suma fluxurilor de numerar anuale actualizate pentru un proiect). Este o valoare unică, exprimată în unități monetare.

- ▶ În mod obișnuit soldul fluxului de numerar în primii ani este negativ și devine pozitiv după câțiva ani.
- ▶ VNA pozitivă înseamnă că proiectul generează un beneficiu net și este dezirabil.
- ▶ Valoarea VNA depinde de rata de actualizare utilizată.
- ▶ Un proiect poate avea VNA pozitiv pentru o rată de actualizare mică și un VNA negativ pentru o rată de actualizare mai mare. Acesta este principalul dezavantaj al utilizării VNA și din acest motiv se utilizează împreună cu ceilalți indicatori ai ACB, RIR și raportul B/C.



2. **Rata internă de rentabilitate** (RIR) reprezintă acea rată de actualizare care aduce la zero valoarea netă actualizată a fluxurilor de costuri și beneficii ale unei investiții. Se exprimă în procente.

- ▶ RIR este indicatorul eficienței relative a investiției. În general RIR trebuie să fie mai mare decât rata de actualizare pentru ca un proiect să fie dezirabil. Sunt cazuri când acest indicator nu se poate calcula (proiect numai cu fluxuri negative, de ex. un proiect de investiție pentru un drum județean, unde fluxurile financiare sunt numai negative) sau când un proiect are RIR multiple (proiecte unde veniturile se reinvestesc, cum ar fi proiect pentru un depozit ecologic de deșeuri pentru care orizontul de analiză este dat de capacitatea depozitului –de ex. 30 ani–dar din 5 în 5 ani sunt necesare investiții pentru închiderea unei celule și construcția următoarei).
- ▶ Din acest motiv și RIR se utilizează împreună cu ceilalți indicatori ai ACB, VNA și raportul B/C.

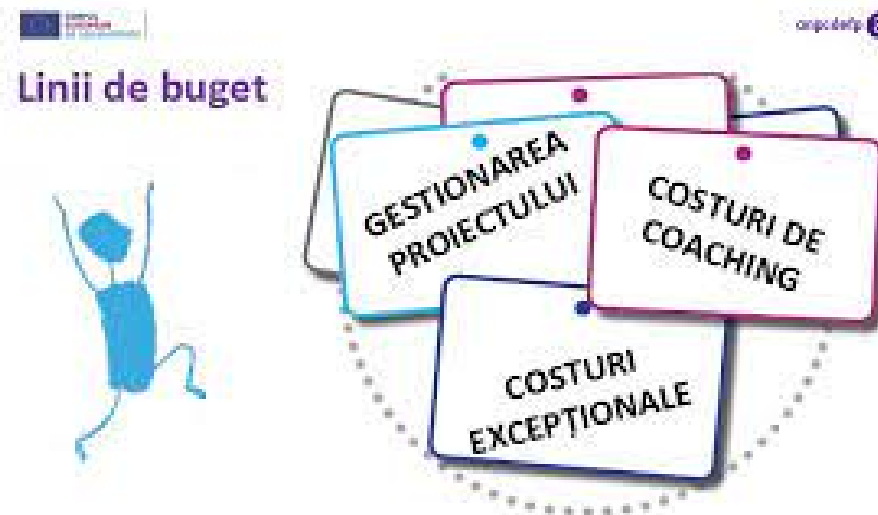


3. Raportul Beneficiu/ Cost (B/C) se calculează ca raportul dintre suma beneficiilor actualizate și suma costurilor actualizate.

- ▶ Este un număr, fără unitate de măsură (un raport). În cazul în care B/C este supraunitar, proiectul este corespunzător, deoarece beneficiile proiectului depășesc costurile acestuia

4. Indicatorii analizei financiare (VFNA, RIRF și B/C financiar)

- ▶ Indicatorii analizei financiare sunt determinați pe baza fluxurilor financiare ale proiectului.
- ▶ Ei exprimă profitabilitatea proiectului.
- ▶ Valoarea financiară netă actualizată (VFNA) pozitiv, calculat utilizând o rată de actualizare egală cu costul mediu ponderat al capitalului, arată un proiect profitabil financiar. Rata internă de rentabilitate financiară (RIRF) mai mare decât costul capitalului utilizat în finanțarea acestuia arată un proiect profitabil financiar.



► 5. Indicatorii profitabilității investiției (VFNA/C, RIRF/C)

Acești indicatori sunt calculați luând în considerație toate costurile de investiție ale proiectului, indiferent de sursele de finanțare. Arată dacă proiectul are nevoie sau nu de finanțare nerambursabilă.

- Valori bune ale acestor indicatori (VFNA/C pozitiv și RIRF/C mai mare decât rata de actualizare) arată că proiectul este suficient de profitabil pentru a obține o finanțare de la o bancă, atunci când rata de actualizare reprezintă costul finanțării de pe piața bancară.



6. Indicatorii profitabilității capitalului investit (VFNA/K, RIRF/K)

- ▶ Indicatori calculați considerând numai partea de capital ce revine promotorului proiectului, scăzând din valoarea investiției contribuția finantatorului (UE pentru finantari nerambursabile).
- ▶ Arată profitabilitatea proiectului în cazul în care o parte din valoarea investiției este acoperită de finanțarea nerambursabilă și presiunea asupra promotorului scade.
- ▶ În aceste condiții, VFNA/K aproape de zero și RIRF/K cu valori în jurul ratei de actualizare arată că proporția de finanțare nerambursabilă este cea corectă.
- ▶ VFNA /K negativ și RIRF /K mult mai mic decât rata de actualizare arată că proiectul are nevoie de o proporție mai mare de finanțare nerambursabilă și nu poate fi acceptat decât la proiectele ne-generatoare de venit, sau la proiectele generatoare de venit în care cheltuielile eligibile au fost determinate prin metoda diferenței de finanțat.
- ▶ În cazul proiectelor de investiții productive, o astfel de situație pune sub semnul întrebării sustenabilitatea financiară a proiectului.
- ▶ Dacă RIRF/K, deși mai mic decât rata de actualizare, este în limitele profitabilității sectorului productiv pentru care se propune investiția, proiectul poate fi acceptat. În cazul în care VFNA/K pozitiv (mare) și RIRF/K mai mare decât rata de actualizare și mai mare decât profitabilitatea medie a sectorului, putem considera fie că ACB nu a fost corect elaborată, fie că proporția de finanțare nerambursabilă este prea mare și ar trebui ajustată.



7. Indicatorii analizei economice (Valoarea Economic Neta Aactualizata,Rata Interna Rentabilitate Economica, raportul B/C economic)

- ▶ Indicatorii analizei economice sunt determinați cu aceleași formule matematice ca și cei ai analizei financiare, dar prin aplicarea unor corecții asupra fluxurilor financiare (corecții fiscale, corecții pentru prețurile umbră și corecții pentru externalități). Ei exprimă în ce măsură proiectul este benefic pentru societate.
- ▶ Preturile umbra , numite si preturi contabile, reflectă costul de oportunitate pentru input-urile utilizate în analiză și disponibilitatea de plată a consumatorilor pentru bunurile sau serviciile oferite.
- ▶ Pentru transformarea preturilor de piata in preturi contabile (umbra) se utilizeaza factori de conversie.
- ▶ Factorii de conversie se calculează pe baza unei tehnici numite Analiza semi-input-output (SIO). Analiza SIO folosește tabele de intrări-ieșiri cu date la nivel național, de recensăminte naționale, sondaje cu privire la cheltuielile gospodăriilor și alte surse de date la nivel național, cum ar fi date cu privire la tarifele vamale, cotații și subvenții.
- ▶ Analiza SIO poate fi folosită și pentru obținerea factorilor de conversie pentru forța de muncă necalificată și calificată, precum și pentru obținerea unor factori de conversie agregați.



II. Indicatori pentru măsurarea sustenabilității proiectului

Aceștia sunt indicatori statici, nu utilizează tehnica actualizării.

Furnizează informații despre capacitatea financiară a beneficiarului de a asigura implementarea și sustenabilitatea proiectului.

8. Fluxul de numerar net cumulat se determină prin cumularea fluxurilor financiare pe parcursul perioadei de analiză (ex. : fluxul cumulat pentru anul (n) = fluxul cumulat pentru anul (n-1) + fluxul de numerar net pentru anul (n))

Pentru primul an (primii doi ani) de implementare se determină lună de lună, apoi trimestru de trimestru pe perioada implementării și apoi an de an.

Se determină pentru întreg sistemul/ entitate, în situația fără proiect (business as usual) și în situația cu proiect.

Fluxul de numerar cumulat trebuie să fie pozitiv în fiecare perioadă, atât în scenariul fără proiect cât și în scenariul cu proiect, altfel, arată că beneficiarul nu are capacitatea de a asigura sustenabilitatea financiară a proiectului.



9. Rata îndatorării (sau capacitatea de îndatorare)

- ▶ Se calculează ca total datorii împărțit la total active. Se determină incluzând în total datorii și valoarea contribuției applicantului la realizarea proiectului.
- ▶ Trebuie să aibă o valoare acceptată de către cei ce acordă împrumuturi (bănci). Ne indică faptul că applicantul are capacitate de a procura sumele necesare contribuției proprii printr-un împrumut bancar.
- ▶ Capacitatea de îndatorare se utilizează și în cazul unei instituții publice sau al unei autorități publice.
- ▶ Această capacitate se determină ca fiind diferența dintre rata îndatorării și pragul stabilit de lege (în prezent 30% din totalul veniturilor proprii).
- ▶ În situația acestor instituții, rata îndatorării se determină ca raportul dintre totalul serviciului datoriei în fiecare an și total venituri proprii în fiecare an. Se exprimă ca procent.
- ▶ Diferența între acesta și pragul de 30% din total venituri proprii în fiecare an trebuie să acopere serviciul datoriei pentru proiectul propus pentru finanțare (adică rata îndatorării calculată incluzând împrumutul necesar pentru proiect nu trebuie să depășească 30% pentru fiecare an din durata de rambursare a împrumutului).



10. **Rata acoperirii serviciului datoriei** se determină ca raportul dintre EBITDA și serviciul datoriei și se determină pentru fiecare an al perioadei de amortizare a împrumutului.

- ▶ EBITDA = veniturile nete (venituri minus costuri), înainte de dobândă, impozite, taxe, deprecieri și amortizare
- ▶ EBITDA = profit net + cheltuieli cu impozitele + cheltuieli cu dobanzile + cheltuieli cu amortizarea
- ▶ Serviciul datoriei = principal (rata la împrumut) + dobânzi + comisioane
- ▶ Datorii totale = datorii ce trebuie plătite într-o perioadă mai mare de un an + datorii ce trebuie plătite într-o perioadă mai mică de un an

Firma nu este în dificultate dacă:

- ▶ $0 < \text{datorii totale} / \text{capitaluri proprii} < 7,5$ și $\text{EBITDA} / \text{cheltuieli cu dobanzile} > 1$
- ▶ Este un număr, fără unitate de măsură (un raport).

Pentru investițiile productive ca și pentru investițiile în infrastructură generatoare de venit, indicatorul arată, în cazul în care contribuția applicantului va fi acoperită de un împrumut, că proiectul va genera suficiente venituri pentru acoperirea serviciului datoriei.

Rata acoperirii serviciului datoriei uzual trebuie să fie mai mare decât 1,2 în fiecare an al perioadei de amortizare a împrumutului.



11. **Costul total al investiției** reprezintă suma tuturor costurilor generate de un proiect de investiție, pe toată durata sa de viață, actualizate la data punerii în funcțiune.

- ▶ Este un indicator dinamic.
- ▶ Influența ratei de actualizare se analizează într-o analiză de sensibilitate.
- ▶ Se utilizează pentru proiecte publice, când decizia de finanțare este luată, pentru a determina varianta tehnică cu costul cel mai scăzut, sau pentru selectarea dintre proiecte alternative care conduc la atingerea aceluiași obiective.
- ▶ Un dezavantaj al utilizării se dovedește atunci când duratele de viață nu sunt egale. În aceste situații se utilizează tehnici care să facă costurile comparabile.
- ▶ Proiectul care are costul cel mai scăzut pentru atingerea aceleiași ținte este preferat.

12. **Investiția specifică** reprezintă raportul dintre valoarea totală a proiectului și capacitatea de producție, sau de furnizare a anumitor servicii.

- ▶ Capacitatea de producție este cea rezultată din proiect poate fi exprimată în unități fizice și / sau valorice.
- ▶ Indicatorul se poate adapta utilizând în locul capacității de producție, un alt indicator care arată cum contribuie proiectul la realizarea obiectivului său general.
- ▶ Indicatorul se poate utiliza și calculat cu formula inversă: număr de unități fizice ale unui indicator de realizare sau de impact la o mie lei/ 10.000 lei investiție (sau finanțare nerambursabilă).

13. Costul (prețul) unitar dinamic (DPC) se calculează prin împărțirea costului total al investiției la valoarea actualizată a producției / serviciilor oferite de proiect pe întreaga durată de viață.

- ▶ Se poate utiliza atunci când ieșirile proiectului sunt omogene și se pot exprima în aceeași unitate de măsură sau când există metode de echivalare a acestora.
- ▶ Cu cât DPC (costul unitar dinamic) este mai mic, cu atât fondurile disponibile sunt mai bine utilizate

14. Termenul de recuperare al investiției este un indicator static.

- ▶ Se determină ca fiind raportul dintre valoarea totală a investiției și profitul brut suplimentar obținut anual prin implementarea investiției.
- ▶ Se exprimă în număr de ani.
- ▶ Profitul brut suplimentar se determină prin scăderea din veniturile suplimentare estimate a fi obținute la atingerea parametrilor proiectați a costurilor suplimentare estimate a fi necesare la funcționarea investiției la parametrii proiectați.
- ▶ Profitul brut suplimentar mai poate fi determinat ca fiind economiile la costuri obținute prin implementarea investiției.
- ▶ Pentru ca o investiție să poată fi finanțată, termenul de recuperare al investiției trebuie să fie mai mic decât durata medie normată de viață a investiției, determinată ca medie ponderată, plecând de la duratele normate de funcționare prevăzute în legislație pentru fiecare din componentele proiectului (construcții, rețele, instalații, utilaje tehnologice, echipamente).



15. Durata de recuperare a investiției (PaybackPeriod-PP) reprezintă perioada de timp, măsurată în ani, după care participanții la finanțarea unui proiect de investiții își recuperează atât investiția cât și profiturile așteptate.

Durata de recuperare a investiției se va calcula pe baza fluxurilor de lichidități disponibile, actualizate cu rata de actualizare estimată pentru calculul VNA, astfel:

-se calculează fluxurile de lichidități disponibile actualizate (FDAC), cumulate anual începând cu primul an al proiecției (Anul 0).

-se reține numărul de ani (i) după care fluxurile de lichidități disponibile actualizate cumulate trec de la o valoare negativă $-FDAC_{i-1}$, la o valoare pozitivă $+FDAC_i$

a) Evaluarea profitabilității financiare a investiției și a capitalului propriu

- ▶ În cazul proiectelor ce vor fi subvenționate, analiza profitabilității este realizată pentru a stabili dacă subvenția a fost determinată corespunzător și nu sunt transferate către beneficiarul proiectului fonduri nejustificate.
- ▶ Analiza va evalua prin calcularea următorilor indicatori financiari, dacă rata identificată a contribuției nerambursabile nu este prea mare:
 - RIRF/C și VNAF/C (profitabilitatea financiară a investiției)
 - RIRF/K și VNAF/K (profitabilitatea financiară a capitalului propriu)



- ▶ **Profitabilitatea financiară a investiției** se poate evalua prin estimarea valorii financiare nete actuale și a ratei rentabilității financiare a investiției (VNAF/C și RIRF/C). Acești indicatori arată capacitatea veniturilor nete de a acoperi costurile de investiții, indiferent de modalitatea în care acestea sunt finanțate.
- ▶ Pentru ca un proiect să poată fi considerat eligibil pentru acordarea cofinanțării din Fonduri, VNAF/C trebuie să fie negativ și RIRF/C trebuie să fie așadar mai mici decât 9% (adică rata de actualizare folosită pentru analiză).
- ▶ În calculul profitabilității financiare a capitalului propriu (VNAF/K, RIRF/K), resursele financiare – fără subvenția UE - investite în proiect se consideră fluxuri de ieșire în loc de costuri de investiții. Contribuțiile la capital se iau în considerare în momentul în care sunt plătite pentru proiect sau rambursate (în cazul împrumuturilor).

Se prezintă următoarele tabele:

- ▶ • Prognoza cheltuielilor de exploatare pentru cele două scenarii: scenariul fără proiect și scenariul cu proiect.
- ▶ Costurile de operare se fundamentează pe elemente componente (costuri de personal, costuri de mentenanță/întreținere, costuri materiale, costuri administrative, etc) și sunt asociate veniturilor din operarea infrastructurii care face obiectul proiectului.
- ▶ Toate articolele de cheltuieli care nu determină plăți efective, cum ar fi: amortizare, provizioane, neprevăzute etc se elimină din proiecția fluxului de numerar.

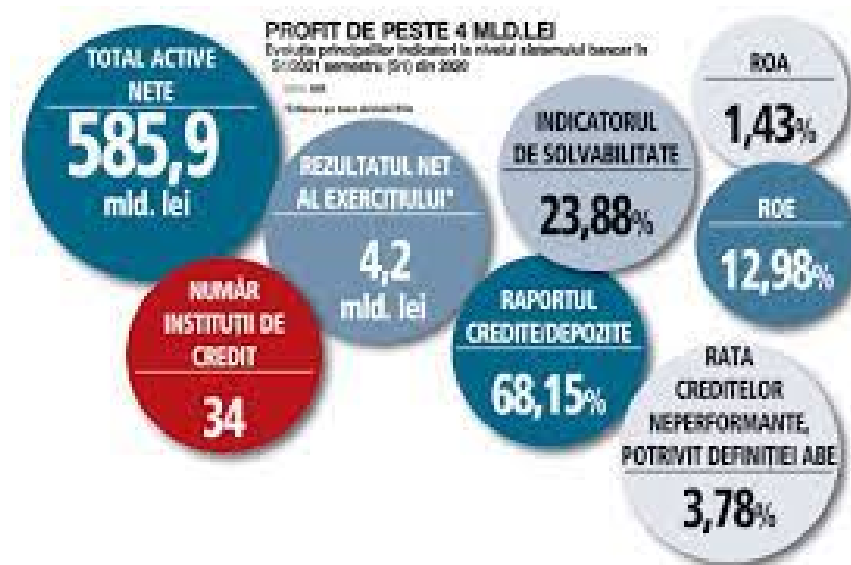


- ▶ Fluxurile financiare de natura dobânzilor și rambursările de credite se exclud din fluxurile de numerar pentru calculul indicatorilor de performanță ai proiectului. De asemenea, nu se iau în considerare impozitele, taxele și alte ieșiri de numerar care nu sunt legate de costurile de operare.
- ▶ Se includ în costurile de operare, în măsura în care nu au fost prevăzute drept costuri investiționale, reparațiile capitale și înlocuirile de echipamente cu durata de viață sub perioada de referință. Aceste costuri vor fi nominale și alocate perioadei în care se efectuează și nu vor fi constituite sub forma unor rezerve anterioare plăților efective.
- Prognoza veniturilor din exploatare pentru cele doua scenarii: **scenariul fără proiect și scenariul cu proiect**
 - ▶ În proiecția veniturilor din exploatare se vor avea în vedere veniturile asupra cărora implementarea investiției produce efecte, respectiv rezultatele concrete din operarea infrastructurii de CDI (licențe, brevete, drepturi de proprietate intelectuală, produse noi, contracte de cercetare încheiate cu clienții, etc).
 - ▶ Evoluția veniturilor va fi corelată cu evoluția cererii prognozată la capitolul Piața proiectului.
 - ▶ În ceea ce privește modalitatea stabilirii prețurilor sau tarifelor se vor face considerații asupra ipotezelor conform cărora prețurile/tarifele folosite nu depășesc “capacitatea de plată” a utilizatorilor în condițiile locale concrete și a nivelurilor istorice de preț pe respectiva piață.
 - ▶ Nu sunt incluse în proiecțiile de venituri transferurile și subvențiile, TVA-ul și alte taxe indirecte colectate de la utilizatori în folosul autorităților publice.



Tabelul de calcul a indicatorilor de profitabilitate a investiției (RIRF/C, VNAF/C)

- ▶ Analiza se efectuează în baza metodei incrementale, veniturile și costurile incrementale reprezentând diferența dintre valorile asociate proiecției scenariului “cu proiect” și cele asociate scenariului “fără proiect”.
- ▶ Fluxurile financiare vizează atât perioada investițională cât și perioada de operare. În acest sens, costurile investiționale sunt considerate fluxuri de ieșire, iar la finalul perioadei de referință este luată în calcul și valoarea reziduală cu semnul „-„, fiind considerată element de intrare.
- ▶ Fluxurile de numerar pentru determinarea indicatorilor de rentabilitate a investiției nu iau în considerare sursele de finanțare și nici fluxurile generate de eventuala rambursare a acestor surse, întrucât performanțele investiției se evaluează independent de modalitatea de finanțare pentru care se optează.



- ***Tabelul de calcul a indicatorilor de profitabilitate a capitalului propriu (RIRF/K, VNAF/K)***

- ▶ Este cerută în cazul proiectelor derulate în cadrul unor scheme de ajutor de stat deoarece indică dacă transferul de fonduri publice s-a realizat în exces sau în deficit față de nevoia de finanțare a proiectului.
- ▶ În acest sens se calculează indicatorii de performanță ai capitalului propriu investit (VNAF/K și RIRF/K) care indică capacitatea proiectului de a avea “valoare” și o rată de retur a capitalului investit comparabilă cu performanțele altor proiecte din domeniul respectiv.
- ▶ Calculul indicatorilor de capital se face pe baza fluxului de numerar ce stă la baza VNAF/C și RIRF/C în
- ▶ care costul investițional total se înlocuiește cu suma finanțată din surse proprii de către solicitant,
- ▶ finanțarea nerambursabilă nu se ia în calcul, creditul și costul acestuia se evidențiază ca o ieșire pe
- ▶ parcursul perioadei de operare în conformitate cu planul de rambursare. Valoarea RIRF/K nu trebuie să depășească valorile de referință privind profitabilitatea așteptată pentru
- ▶ sectorul respectiv. Valorile de referință la care se va raporta solicitantul vor fi justificate în mod
- ▶ corespunzător de către acesta.



Fig. 118 Trend Scalp. GBP/USD, M15, MetaTrader — Admiral Markets

Concluzii

Planul de afaceri trebuie să fie concis, la obiect și convingător!

- ▶ • Contactați potențialii furnizori, viitorii clienți, competitorii, finantații, pentru a obține informații cât mai relevante pentru fundamentarea proiectului!
- ▶ • Stabiliți un termen limită pentru realizarea fiecărei secțiuni și respectați-l! • Includeți elemente financiare ușor de înțeles, realiste și fezabile!
- ▶ • Nu uitați că mediul de afaceri este unul concurențial, și că nu toate planurile de afaceri au șansa de reușită! • Dezvoltați relații cu potențialii colaboratori (avocați, contabili, consultanți, ingineri), puneți întrebări, clarificați indicațiile lor, implicați-i, verificați-i!
- ▶ • Nu prezentați planul de afaceri celor care nu se pot implica direct în desfășurarea lui, inclusiv băncilor, irosindu-vă reciproc timpul!
- ▶ • Concentrați-vă pe nevoile și sursele de finanțare, căutați alternative!



Concluzii

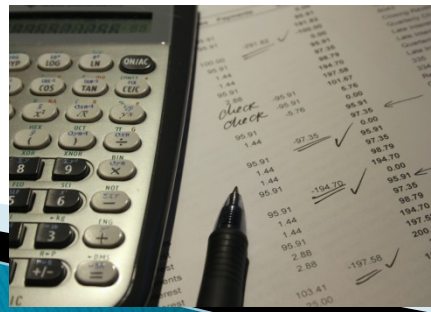
- Manifestati interes pentru programul de finantare cu mult timp inainte de datele limita de depunere a cererilor de finantare (pentru a avea timp sa primiti toate explicatiile utile si sa realizati documentatia cat mai bine).
- Multumiti finantatorului...si pentru ca, pana la urma, va ajuta sa obtineti niste bani, dar si pentru ca intotdeauna este mai usor sa solicitati informatii cu urmatoarea ocazie din postura de prieten decat din aceea de reclamant furios.
- Pastrati-va calmul atunci cand primiti un refuz la documentatia depusa de dvs. Chiar daca sunteti de parere ca ati respectat toate solicitarile finantatorului dar nu primiti finantare, nu uitati ca, de regula, finantatorii organizeaza periodic noi licitatii si ofera noi finantari. Folositi experienta acumulata, imbunatatiti documentatia pe care deja o aveti si colaborati si mai strans cu finantatorul pentru a intelege mai bine criteriile lui de evaluare.



Concluzii

Activitatea dvs. poate fi organizata in mai multe etape:

- Stabiliti cat mai exact PENTRU CE doriti finantarea.
- Consultati permanent sursele de informatii privind surse de finantari disponibile.
- Incercati sa depuneti proiectul (cu modificarile necesare) la mai multi finantatori.
- Asigurati tot timpul necesar pentru realizarea unui proiect de finantare de calitate.
- Verificati cu atentie respectarea tuturor criteriilor de eligibilitate.
- Colaborati cu consultanti specializati si cu experienta in realizarea de proiecte.
- Argumentati cat mai bine proiectul (de ce este importanta si urgenta problema vizata, care sunt avantajele activitatilor propuse in proiect, posibilitatile de replicare a rezultatelor proiectului).
- Propuneti in proiect elemente de noutate in modul de rezolvare a problemei vizate.



Întrebări ??



Site-uri selective:

- ▶ <https://thinkout.io/ro/articole/cum-sa-faci-previziuni-financiare-pentru-afacerea-ta/>
 - ▶ <https://www.scritub.com/economie/finante/Previziuni-financiare42389.php>
 - ▶ <https://www.mobilocredit.ro/blog/credite/afla-ce-tip-de-credit-ti-se-potrивeste>
 - ▶ <https://www.bvb.ro/info/Introducere%20in%20IFD.pdf>
 - ▶ https://www.ub.ro/fsec/files/facultati/fsec/proform/fisiere/GHID_pentru_intocmirea_planului_de_afaceri-POCU_124981.pdf
 - ▶ *Metodologia elaborarii studiului de fezabilitate*, Serviciul Analiza, strategie, marketing, BRCE SA, Bucuresti, 1993
- L. Joseph, R. Richard, A. Schmoke, Vital Business Secrets for New and Growing Companies, Dow Jones Irwin, Illinois, 1989, p. 118.



TITLUL PROIECTULUI: „Universitatea Antreprenorială – sistem de educație superioară și de formare pentru piața muncii din România prin acordarea de burse pentru doctoranzi și cercetători post-doctorat și implementarea de programe de formare antreprenorială inovative”
Proiect cofinanțat din Fondul Social European, prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
ID PROIECT: POCU/380/6/13/123990

Contact:

Dr.ing. Gabriel Bancescu

Consultant transfer tehnologic si inovare

SC IPA SA CIFATT Craiova

Tel: 0251 412290; 0251 412775, e-mail:

gabriela.canureci@ipacv.ro



UNIVERSITATEA
DIN
CRAIOVA

