



Proiect: Tineri antreprenori - De la idee la oportunitate; INNOTECH» Cod proiect: 141131
Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operational Capital Uman 2014-2020

Modul 4

Management financiar





Contabilitatea si evidenta contabila

Contabilitatea este stiinta si arta stapanirii afacerilor, ocupandu-se cu identificarea, masurarea, comunicarea informatiei despre valorile operatiilor companiei pentru a sustine judecatile si deciziile utilizatorilor informatiei.

Cei care folosesc informatiile sunt:

- **Managerii** interesati de situatia companiei pentru a lua cele mai bune decizii
- **Actionarii** ce urmaresc evolutia afacerii
- **Investitorii potentiali** interesati de stabilitatea firmei in care, eventual, investesc bani
- **Creditori financiari si comerciali** (banci, furnizori) inainte de a decide sa crediteze o afacere
- **Guvernul** pentru a monitoriza platile de taxe si intreaga activitate din sector sau din industrie
- **Auditorii** care, la cerere, analizeaza situatia companiei
- **Evidenta contabila** este o metoda de a urmari ceea ce detine compania (activele sale) si ceea ce datoreaza (datoriile sale).





Principalele situatii financiare

- Bilantul contabil
 - Contul de profit si pierdere
 - Situatia activelor, datoriilor si capitalurilor proprii
 - Situatia fluxurilor de trezorerie (de numerar)
 - Note explicative la situatiile financiare
 - Raporturi de audit pregatite de catre un auditor autorizat, independent sau de catre o firma de audit
- Contul de profit si pierdere impreuna cu bilantul si situatia fluxurilor de trezorerie reprezinta cele mai importante situatii financiare utilizate in analiza unei companii.



ACTIVUL: ceea ce posedă firma	PASIVUL: ceea ce datorează firma
ACTIVE	DATORII ȘI CAPITAL
Active imobilizate:	Datorii curente:
* Imobilizări necorporale (cheltuieli de constituire, cheltuieli de dezvoltare, concesiuni, licențe, brevete, mărci comerciale, fondul comercial)	* Împrumuturi din emisiunea de obligațiuni
* Imobilizări corporale (terenuri și construcții, mașini, utilaje, mijloace de transport) - la costul de achiziție	* Sume datorate instituțiilor de credit
* Imobilizări financiare (acțiuni, împrumuturi acordate pe termen lung)	* Avansuri încasate în contul comenzilor
	* Datorii comerciale (furnizori)
	* Efecte de comerț de plată (cambii, bilete la ordin, cecuri)
	* Sume datorate entităților afiliate etc.
Active circulante (curente):	Datorii pe termen lung:
* Stocuri (cost de achiziție sau cost de producție)	* Împrumuturi pe termen lung
* Creanțe	Provizioane pentru riscuri și cheltuieli
* Investiții financiare pe termen scurt	Venituri în avans
* Casa și conturi la bănci	Capitaluri proprii:
Cheltuieli în avans	* Aporturi de capital
	* Prime de capital
	* Rezerve
	* Rezerve din reevaluare
	* Rezultatul reportat



De ce trebuie intocmit bilantul ?

- a. Pentru ca este o obligatie legala privind intocmirea acestuia anual.**
- b. Pentru ca acesta arata care este averea companiei dvs. si obligatiile acesteia fata de alte persoane si fata de dvs.**
- c. Pentru ca orice banca va dori sa va analizeze bilantul inainte de a decide sa va acorde un credit.**
- d. Pentru ca tinerea unei evidente contabile corecte si intocmirea tuturor formularelor cerute de lege va scuteste de multe neplaceri din partea Garzii Financiare si a Directiei Generale a Finantelor Publice.**





Situatia veniturilor si cheltuielilor

Situatia veniturilor si cheltuielilor sau Contul de profit si pierdere este o situatie financiara care indica performantele unei firme intr-o anumita perioada de timp.

- Patronii, asociatii sau actionarii o utilizeaza pentru a evalua periodic eficienta cu care este condusa firma, veniturile, cheltuielile, etc.
- Bancile - cand li se solicita un credit, pentru a analiza capacitatea de rambursare a solicitantului.
- Managerii firmei - pentru a capata informatii privind eficienta activitatii lor în perioada de timp expirata, precum si pentru a putea realiza o mai buna planificare a activitatii viitoare a firmei.
- Investitorii - pentru a vedea daca este oportun sa investeasca în firma respectiva.





Situatia fluxului de numerar

Situatia fluxului de numerar (sau de trezorerie) reflecta numerarul net rezultat din activitati operationale, financiare sau de investitii ale compnaiei pe o perioada de timp.

Fluxul de numerar este unul dintre instrumentele principale de planificare financiara. Acesta furnizeaza o proiectie a urmatoarelor date:

- Disponibilul banesc la inceputul perioadei la care se refera, adica soldul initial al numerarului (in casa si in banca)
- Incasarile in numerar previzionate pentru perioada respectiva
- Cheltuielile in numerar ale aceleiasi perioade
- Disponibilul banesc la sfarsitul perioadei pentru care s-a intocmit aceasta situatie financiara



Care este costul unui produs sau serviciu?

COSTURI DIRECTE	COSTURI INDIRECTE
Ce inseamna costuri directe?	Ce inseamna costurile indirecte?
✓ Arata resursele utilizate intr-un singur proces ✓ Determinate de costurile de productie ✓ Usor de identificat si atribuit fiecarui produs	✓ Sunt resurse utilizate in mai multe procese ✓ Nu depind direct de volumul productiei ✓ Mai dificil de calculat



Exemple de costuri directe:

- ✓ Materii prime
- ✓ Salarii directe
- ✓ Utilitati folosite in productie (combustibil pentru motoare, electricitate pentru masini si utilaje)

Exemple de costuri indirecte:

- ✓ Cladiri (amortizare, intretinere, inchiriere, reamenajare)
- ✓ Echipament (amortizare, intretinere, inchiriere, reparare)
- ✓ Salarii indirecte (supervizor, contabil, secretara, reprezentant vanzari)
- ✓ Transport
- ✓ Utilitati pentru cladire (lumina, caldura, apa telefon)
- ✓ Taxe, amenzi, dobanzi la imprumuturi
- ✓ Cercetare si dezvoltare
- ✓ Reclama si promovare
- ✓ Instruire pentru angajati



$$\text{Cost unitar} = \text{Cost unitar direct} + \text{Parte a costurilor indirecte}$$

Amortizarea reprezintă procesul distribuirii costului unui activ pe întreaga perioadă de utilizare, o cheltuială nemonetară, care îi permite firmei să păstreze o anumită sumă de bani pentru înlocuirea activelor fixe.

Ce este pretul?

Pretul este suma pentru care vinzi un produs sau un serviciu. Adunând banii obținuți din vânzare, îți poți calcula profitul afacerii.

Cum poți stabili pretul?

Un proces intern, caracteristic economiilor centralizate, unde pretul este fix și menit să acopere costurile. Prioritățile în acest proces sunt:

Cat de mult costa producerea unui bun sau serviciu?

Cat de mare doriți să fie profitul?

Cat de mare să fie pretul stabilit?

Cum ar trebui să plătească piața pretul pentru produsul respectiv?





Un proces extern, specific pentru economia de piata, unde preturile sunt mai flexibile si mai differentiate, menite sa se muleze pe cererea pietei. Aici, aceleasi elemente sunt intr-o alta ordine:

Care ar fi pretul de piata potrivit pentru produsul respectiv?

Cat de mult costa sa produci?

Voi avea pierderi sau profit?

Merita pentru compania mea sa produc produsul respectiv?



Marja de profit

Diferența dintre prețul unitar și costul unitar este numită marja de profit. Aceasta arată ce sumă va rămâne în mâinile antreprenorilor după deducerea atât a cheltuielilor directe, cât și a celor indirecte din prețurile obținute din vânzarea produselor.

$$\text{Marja de profit} = \text{Preț unitar} - \text{Cost unitar}$$



- ✓ **Amortizarea** reprezintă procesul distribuirii costului unui activ pe întreaga perioadă de utilizare, o cheltuială nemonetară, care îi permite firmei să păstreze o anumită sumă de bani pentru înlocuirea activelor fixe.
- ✓ **Profitul** unei afaceri este diferența rămasă după deducerea cheltuielilor efectuate de companie din veniturile astfel obținute și depinde de volumul producției și al marjei de profit.
- ✓ **Pierdere** reprezintă reducerea beneficiilor economice, înregistrându-se atunci când cheltuielile totale sunt mai mari decât veniturile totale pe o anumită perioadă de timp.





De ce esueaza o afacere?

1. Lipsa unei planificari aprofundate si a unei evaluari serioase

Fluxuri de numerar negative

Stabilirea de preturi prea mici

Esecul in a controla relatia cu furnizorii/distribuitorii

Niveluri neadecvate ale stocurilor

Munca excesiva

Rezultate supra-estimate

Capital de lucru insuficient



Lipsa experientei

Experienta este foarte importanta atunci cand incepem o afacere, fie ca este vorba de experianta manageriala sau tehnica, de specialitate.

In general, intreprinzatorii au experienta profesionala, asa alegandu-si domeniul in care vor demara o afacere. Foarte putini, insa, au si abilitati si cunostinte manageriale.

Pentru a depasi acest handicap, un intreprinzator trebuie:

- Sa citeasca (studiu individual)
- Sa participe la seminarii de specialitate
- Sa lucreze sau sa fi lucrat efectiv in domeniul respectiv
- Sa ceara sprijin managerial de la consultanti sau alte persoane care au avut o functie de conducere intr-o alta companie





Lipsa finantarii

Sa incepeti o afacere fara resurse, este imposibil! Chiar daca aveti un proiect foarte bun, este putin probabil ca un finantator extern (fie banca sau investitor) sa va acorde finantare in momentul inceperii afacerii. Orice finantator doreste sa vada o minima istorie a firmei pentru a putea evalua seriozitatea si capacitatea dvs. de a genera suficient profit.



Politica de personal inadecvata

Gasirea persoanelor potrivite si conducerea lor eficienta este o conditie fundamentala pentru o buna operare a firmei. Daca nu folosim metode de recrutare si selectie corespunzatoare, nu stim sa ne organizam si motivam forta de munca, nu delegam autoritate si nu stim sa controlam performanta, vom avea rezultatele scontate si firma nu va obtine profit



Utilizarea inadecvata a profitului

De multe ori, intreprinzatorii considera ca vor avea intotdeauna profit si, ca atare, atunci cand il obtin, il folosesc integral ca venit personal.

In realitate, afacerea are suisuri si coborasuri si nu inregistreaza constant profit.

O firma fara rezerve financiare este expusa falimentului.

Profitul trebuie sa fie partial reinvestit in afacere, in special la inceput, atunci cand veniturile companiei sunt mici.

Si dupa aceea, firma trebuie sa creasca pentru a face fata competitiei, astfel incat este necesar ca reinvestirea profitului sa devina o activitate constanta.



Concluzia finala este ca aveti nevoie de:

- ***curaj,***
- ***dedicatie,***
- ***cunostinte si abilitati,***
- ***energie,***
- ***multa munca si noroc***

pentru a fi un intreprinzator de succes!

