



Project funded by
EUROPEAN UNION



TRANZACȚII INTERNAȚIONALE ȘI INSTRUMENTE DE FINANȚARE



Common borders. Common solutions.



Common borders. Common solutions.

Clasificarea produselor de creditare

	Băncile Comerciale	Companii de leasing	OMF	AEÎ	Companii de factoring
Scopul finanțării	Credite investiționale Linie de credit Overdraft Incasso documentar Acreditiv Contract de factoring	Credite pentru automobil Credite pentru echipamente/tehnică agricolă	Credite investiționale Credite pentru mijloace fixe Credite pentru circulante	Împrumut pentru procurarea imobilelor, echipamentelor Împrumut pentru finanțarea mijloacelor circulante	Finanțarea facturilor



Common borders. Common solutions.

	Băncile Comerciale	Companii de leasing	OMF	AEÎ	Companii de factoring
	Credite pe termen scurt (1-12 luni)				
Suma acordată	Variază în dependență de instituție, scop, termen și capacitatea de plată				
Gaj/garanție	Gaj imobil, automobil, utilaj, mărfuri, fidejusiune				
Aportul clientului	În dependență de produs (de la 30-50%)	Minim 20% din valoarea totală a bunului finanțat	În dependență de produs (de la 30-50%)	În dependență de produs (de la 30-50%)	



Common borders. Common solutions.

1. Credit Investițional

Denumire produs financiar	Credit investițional
Organizații de finanțare	BC, OMF, AEI
Scopul finanțării	Dezvoltarea afacerii – finanțarea investițiilor
Destinația finanțării	Achiziția și /sau amenajarea de terenuri; Procurarea/finanțarea construcției/reconstrucției bunului imobil cu destinație comercială (oficii, filiale, secții de producere, magazine/puncte de vânzare); Procurarea terenurilor agricole; Procurarea plantațiilor multianuale (vii, livezi); Procurarea și punerea în funcțiune și/sau efectuarea de lucrări pentru modernizarea mijloacelor fixe – vehicule, automobile, tehnica agricolă, echipamente și utilaje de producție; Refinanțarea datoriilor.
Termen maxim de acordare	Credite pe termen mediu și lung (36-180 luni). în dependență de politica de creditare a instituției de finanțare
Monedă	MDL, EUR, USD
Suma acordată	Variază în dependență de instituție, scop, termen și capacitatea de plată a ta
Gaj/Garanție	Gaj imobil, automobil, utilaj, mărfuri, fidejusiune
Aportul clientului	În dependență de produs (de la 20-50%)



Common borders. Common solutions.

2. Credit pentru mijloacele circulante/fond de rulment

Organizații de finanțare	BC, OMF, AEI
Scopul finanțării	Dezvoltarea afacerii – finanțarea capitalului circulant
Destinația finanțării	Finanțarea activelor pe termen scurt: procurarea marfă, materie primă și materiale utilizate în procesul de producere, Finanțarea datoriilor pe termen scurt: achitarea datoriilor comerciale pe termen scurt, acoperirea obligațiilor față de angajați, creditori sau organele fiscale, etc.; Refinanțarea datoriilor;
Termen maxim de acordare	Credite pe termen scurt (1-36* luni) *în dependență de politică de creditare a instituției de finanțare
Monedă	MDL, EUR, USD
Suma acordată	Variază în dependență de instituție, scop, termen și capacitatea de plată de la 20 mii MDL
Gaj/Garanție	Cu gaj bunuri imobile /mobile, depozit bancar, garanție bancară. Fără gaj
Aportul clientului	În dependență de gajul propus (de la 30-50%)



Common borders. Common solutions.

3. Linia de credit

Denumire produs financiar	Linie de credit/Credit revolving
Organizații de finanțare	BC, OMF
Scopul finanțării	Dezvoltarea afacerii – finanțarea capitalului circulant
Destinația finanțării	Finanțarea activelor pe termen scurt: procurarea marfă, materie primă și materiale utilizate în procesul de producere; Finanțarea datoriilor pe termen scurt: achitarea datoriilor comerciale pe termen scurt, acoperirea obligațiilor față de angajați, creditori sau organele fiscale, etc; Acoperirea nevoilor planificate de mijloace bănești reieșind din rata de conversie a creanțelor.
Gaj/Garanție	Cu gaj bunuri imobile /mobile, depozit bancar, garanție bancară. Fără gaj
Aportul clientului	În dependentă de gajul propus (de la 30-50%)
Modalitate de plată	Lunar se achită doar dobânda Corpul împrumutului nu are un grafic de rambursare fix și poate fi achitat integral la maturitate.



Common borders. Common solutions.

4. Overdraft

Denumire produs financiar	Overdraft
Organizații de finanțare	BC
Criterii specifice de eligibilitate	<ol style="list-style-type: none">1. Deservirea contului bancar la instituție2. Încasări regulate reieșind din specificul afacerii
Scopul finanțării	Acoperirea necesităților de lichidități pe termen scurt
Destinația finanțării	Finanțarea cheltuielilor operaționale pe termen scurt: plata stocurilor și materialelor, achitarea fondului de salarizare, cheltuielilor de transport, alte scopuri pe termen scurt.
Termen maxim de acordare	Până la 12 luni. Pe parcursul a 30 zile calendaristice soldul datoriei la overdraft trebuie să fie cel puțin o dată egal cu zero.
Monedă	MDL
Suma acordată	Max. 1 500 000 MDL Suma creditului nu va depăși 30% din încasările medii lunare din vânzări calculate pentru ultimele 12 luni.
Gaj/Garanție	Cu gaj bunuri mobile – creanțe bănești (înregistrat notarial) / bunuri imobile
Aportul clientului	În dependentă de gajul propus (de la 30-50%)
Modalitate de plată	Lunar se achită doar dobânda. Corpul împrumutului nu are un grafic de rambursare fix și poate fi achitat integral la maturitate.



Common borders. Common solutions.

5. Leasing financiar

Denumire produs financiar	Leasing pentru echipamente și utilaje
Organizații de finanțări	BC, Companii de leasing.
Utilizatorii produsului	persoanele juridice care sunt înregistrate și activează pe teritoriul R. Moldova, de minim 12 luni, și care, potrivit domeniului de activitate au necesitate/folosesc în cadrul activității curente echipamente/utilaje care pot fi procurate în regim de leasing
Scopul finanțării	Dezvoltarea afacerii – finanțarea investițiilor în mijloace fixe
Destinația finanțării	Finanțare destinată achiziției în leasing de către persoana juridică a echipamentelor/utilajelor necesare desfășurării activității curente (automobile, tehnică agricolă, vehicule, utilaje)
Termen de acordare	minim 12 luni, maxim 36 luni
Moneda	Euro sau indexat la EUR (finanțarea se va face în lei moldovenești la cursul BNM din ziua acordării creditului)
Suma acordată	Suma maximă poate fi 150.000 euro/echipmanet/utilaj; se va finanța maxim 70% din valoarea investiției/proiectului
Gaj/Garanție	Echipamentul/utilajul achiziționat în regim de leasing, însă pot exista cazuri în care clientului I se vor solicita garanții suplimentare (gaj bun mobil, ipoteca)
Aportul clientului	Aportul clientului în mărime de 30% din valoarea investiției (în funcție de garanțiile suplimentare acordate de client cota de participare poate varia)



6. Factoring

Common borders. Common solutions.

Organizații de finanțare care oferă produsul financiar	Băncile Comerciale, Companii de factoring
Criteria specifice de eligibilitate	Aderenți (clienți) <ul style="list-style-type: none">- Companii care derulează relații comerciale pe baza de contract sau comanda care prevăd plata la scadența- Au o cifră de afaceri de până la 2.000.000 EUR (echiv. lei) și nu mai mult de 250 angajați.- Debitori cedați:- Debitorul derulează relație comercială cu Aderentul de minim 6 luni;- Debitorul respectă termenele contractuale de plată, înregistrând întârzieri la plată, calculate ca medie ponderată, de maxim 15 zile;- Debitorul nu are incidente majore de plată raportate;- Debitorul are o situație financiară acceptabilă pentru factor ; Excluderi- companii ai căror Debitori plătesc sumele parțial în mod frecvent- companii care cumpără și vând aceluiași client sau care uzează de compensări- companii care sunt înrudite (acționari sau administratori comuni) cu Debitorul- companii care încasează sume în avans sau la livrare- companii din domeniile: armament, industrie pornografică, alcool, jocuri de noroc, amanet și schimb valutar, activități cu impact negativ asupra mediului
Scopul finanțării	Finanțarea cheltuielilor curente
Destinația finanțării	Finanțarea facturilor, finanțarea tranzacțiilor de import/export
Termen maxim de acordare	Până la 12 luni
Monedă	MDL, USD, EUR
Suma acordată	Până la 50.000 EUR, în echivalent lei. Excepții până la 100.000 EUR, în cazul unor Debitori cu istoric foarte bun.
Gaj/Garanție	Cesiunea creanțelor finanțate Fidejusiunea acționarilor și a soților/soțiilor; Alte garanții pot fi acceptate (mobiliare sau imobiliare)
Parte finanțată	Maxim 80% din valoarea facturilor sau a instrumentelor de plată finanțate.



Common borders. Common solutions.

Operațiuni Documentare de Finanțare



Activitatea economică externă implică unele riscuri suplimentare și de aceea relațiile de încredere între parteneri, cum ar fi plata în avans pentru marfa importată sau exportul mărfii în condițiile plății la termen, pot fi ineficiente. În acest caz așa instrumente cum ar fi *incasoul și acreditivul documentar*, precum și *asigurarea sub formă de garanție bancară*, care presupun anumite angajamente ale băncilor implicate, te-ar putea proteja de la incapacitatea partenerului de a-și onora obligațiunile pe contract și vice-versa.



Common borders. Common solutions.

Acreditiv documentar

Denumire produs financiar	Acreditiv documentar: <ul style="list-style-type: none">- Acreditivul irevocabil- Acreditivul irevocabil confirmat- Acreditivul stand-by
Organizații de finanțare	Băncile Comerciale
Criterii specifice de eligibilitate	Companii care derulează relații comerciale externe pe baza de contract
Scopul finanțării	Te protejează de diverse tipuri de riscuri (financiare, comerciale, politice) care pot interveni într-o tranzacție comercială de export/import Efectuarea plăților se realizează de către banca numai pentru documente care satisfac termenii și condițiile acreditivului.
Destinația finanțării	Obții credite comerciale de la furnizorii tăi de mărfuri și servicii în condiții mai bune de plată. Îți optimizezi tranzacțiile pentru o gamă largă de cerințe solicitate de către furnizori: plăți la vedere sau la termen, transferabil, revolving, standby
Termen maxim de acordare	Până la 12 luni
Monedă	MDL
Suma acordată	Se deschide pe valoarea contractului de import export
Gaj/Garanție	Cesiunea creanțelor finanțate Fidejusiunea acționarilor și a soților/soțiilor; Alte garanții pot fi acceptate (mobiliare sau imobiliare)



Common borders. Common solutions.

Scrisoare de garanție

Denumire produs financiar	Scrisoare de garanție
Organizații de finanțare	Băncile Comerciale
Criterii specifice de eligibilitate	Companii care derulează relații comerciale externe pe baza de contract
Monedă	Valută contractului
Avantaje pentru exportatori	<ul style="list-style-type: none">- Să reduci riscurile comerciale, financiare, politice legate de tranzacție;- Să poți obține un avans pentru livrarea ce urmează să o faci;- Să participi la licitații internaționale fără a imobiliza mijloace financiare;- Să primești finanțare de la banca acoperită de garanția unei bănci străin
Avantaje pentru importatori	<ul style="list-style-type: none">- Să te protejezi împotriva riscurilor comerciale de neexecutare sau executare defectuoasă a contractului de către partenerul de afaceri;- Să optimizezi necesarul de finanțare;- Să te protejezi împotriva riscului de pierdere a avansului;- Să facilitezi obținerea unor credite comerciale în condiții avantajoase;- Să facilitezi participarea furnizorilor străini la licitațiile organizate de tine



Criterii specifice de eligibilitate	<ul style="list-style-type: none"> - Operațiunea este inițiată întotdeauna de către exportator. - Aceasta modalitate de decontare ce se bazează, în esență, pe obligația de plata a cumpărătorului, asumata prin contractul comercial, fără a comporta nici un angajament de plata din partea băncilor implicate în derulare. - Scopul operațiunii este transmiterea documentelor comerciale și/sau financiare de la beneficiarul plății la plătitor contra plata/acceptare sau în alte condiții. - Obligația de plata în cadrul incasoului revine trasului. Banca preia obligația de plata numai în cazul incasoului garantat.
Modalitatea de eliberare a documentelor	<p>documente contra acceptare: în acest caz, documentele comerciale sunt însoțite și de o cambie, eliberarea documentelor de banca trasului se face după ce acesta accepta cambia (trata);</p> <p>documente contra plata: eliberarea documentelor de către banca trasului se realizează după ce acesta le-a plătit; în alte condiții, în conformitate cu instrucțiunile primite de la trăgător</p>
Schema de derulare a incasoului documentar	<ol style="list-style-type: none"> 1. Importatorul și exportatorul convin prin contract termenii operațiunii și plata prin incaso. 2. Exportatorul expediază mărfurile în conformitate cu termenii contractuali, obține documentele care atestă îndeplinirea obligațiilor de livrare și prezintă băncii sale (banca remitentă) setul de documente comerciale și/sau financiare, însoțit de ordinul de plată la incaso (cuprinzând ordinul clar privind eliberarea documentelor contra plată/acceptare/alte condiții). 3. Banca remitentă (a exportatorului) transmite documentele băncii prezentatoare (a importatorului), însoțite de o scrisoare de remitere, în care sunt preluate instrucțiunile primite de la exportator. 4. Banca prezentatoare (a importatorului) avizează importatorul despre primirea documentelor. 5. În funcție de instrucțiunile primite la incaso, banca prezentatoare eliberează importatorului documentele, fie contra plății, fie contra acceptării unei trate/ emiterii unui bilet la ordin; în baza documentelor de livrare, importatorul preia marfa. 6. După încasarea contravalorii documentelor de la importator, banca prezentatoare transferă suma băncii remitente sau, după caz, îi remite efectul de comerț acceptat/emis sau îi confirmă acceptarea acestuia. 7. Banca remitentă notifică exportatorul despre încasarea exportului sau acceptarea tratei/ emiterii biletului la ordin și, după caz, îi creditează contul sau îi remite efectul de comerț.



Common borders. Common solutions.

Mulțumim pentru atenție!



facebook: @bdccreative



instagram: @bdc_creative



Web:<http://bdccreative.com/>



office.bdccreative@gmail.com



- RM, MD-2004; Chișinău,
- Str.Ștefan cel Mare și Sfânt 169/2
- Tel.:+373 67141516

Bilanțul

Raport de profit și pierderi

Fluxul mijloacelor bănești

Bilanțul

Situația la un anumit
moment de timp

Activ : Ce avere am?
Pasiv : Care sunt sursele
de finanțare a averii?

CPP

Pentru o anumită
perioadă, cumulată de la
începutul anului

Rezultatele activității
economico-financiare

Cash flow

Pentru o anumită
perioadă și în orice
moment de timp

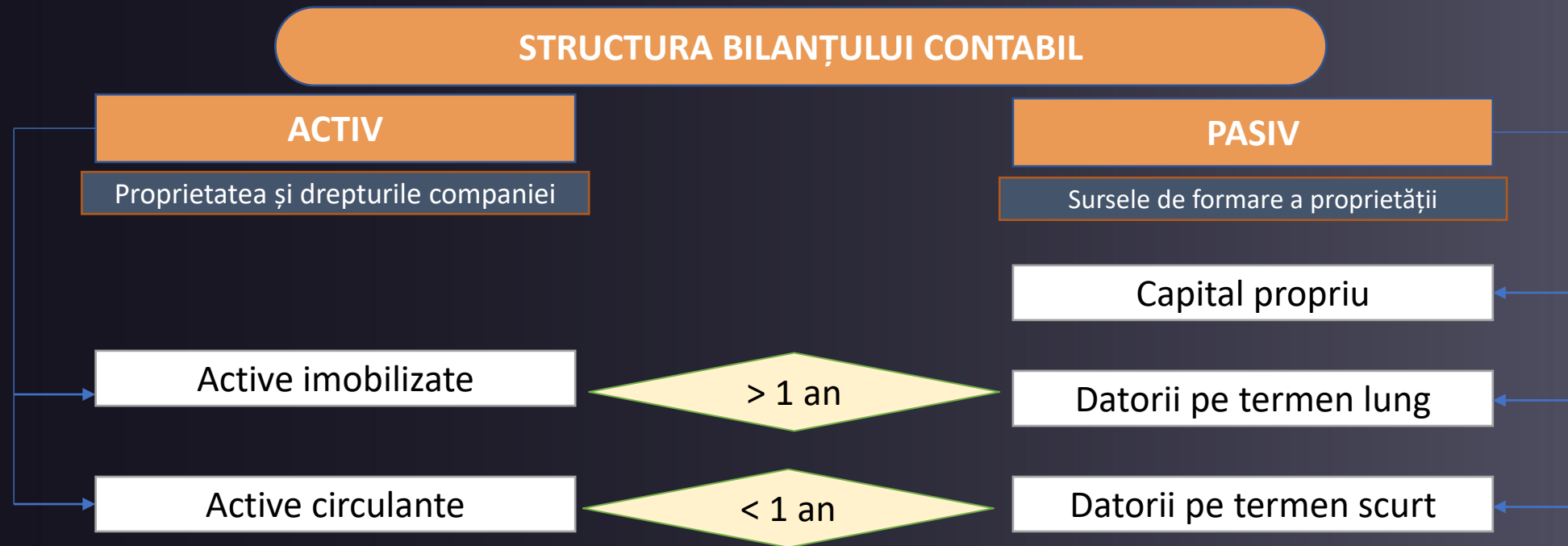
Mișcarea banilor





Bilanțul. Structura

Conform structurii sale, bilanțul contabil se alcătuieste întotdeauna din două părți : ACTIV și PASIV





Bilanțul.Active

ACTIV

Active immobilizate (pe termen lung)

Imobilizari necorporale

Imobilizari corporale

Active biologice immobilizate

Investiții financiare pe termen lung

Investiții imobiliare

Creanțe și avansuri acordate pe termen lung

Active circulante (curente/pe termen scurt)

Stocuri

Creanțe

Numerar (casa, cont curent)

Investiții financiare curente

TOTAL ACTIV

Active necorporale care nu pot fi atinse fizic (brand, franciză, marcă comercială). Tot aici se includ: cheltuieli de constituire, licențe, brevete, concesiuni, etc.

Active corporale bunuri cu o existență fizică, utilizat în procesul de producere sau prestare de servicii, cum ar fi echipamentele, utilaje, mașini, terenuri, construcții, etc.

Investiții financiare pe termen lung sub formă de titluri și creanțe, cu scopul de a obține venituri din dividende și dobânzi (o garanție, acțiuni, împrumuturi pe termen lung).

Creanțe banii datorati de către un client pentru produsele și serviciile furnizate în credit.

Avansuri banii acordați de către un companie pentru produsele și serviciile furnizate.

Activ circulant activ pe baza bilanțului care urmează să fie vândut sau utilizat în alt mod în viitorul apropiat, de obicei în decurs de un an sau un singur ciclu economic.



Bilanțul.Pasive

PASIV
Capital propriu
Capital social si suplimentar
Rezerve (statutare, din reevaluare, legale)
Profit nerepartizat (pierdere neacoperita)
Alte elemente de capital propriu (fonduri, subventii)
Rezultatul financiar total
Datorii pe termen lung
Datorii financiare pe termen lung (credite, împrumuturi)
Alte datorii pe termen lung (comerciale, avansuri, provizioane, bunuri primite în gestiune economică etc)
Datorii curente (pe termen scurt)
Datorii financiare curente (credite, împrumuturi)
Datorii comerciale curente
Datorii calculate (salarii, contributi la stat, impozite si alte taxe calculate pentru bugetul de stat))
TOTAL PASIV

Capitalul reprezintă fondurile contribuite de proprietari plus câștigurile reținute sau minus pierderile acumulate.

Rezerve - bani desemnați pentru a acoperi cheltuieli financiare ne garantate

Datoriile pe termen lung - datorii care nu trebuie rambursate în următoarele 12 luni (împrumuturile bancare, contractele de leasing, împrumutul acționarilor).

Datoriile pe termen scurt / datorii curente - datoriile societății care se așteaptă a fi lichidate în decurs de un an.



Bilanțul. Regula de echilibru



ACTIVE = PASIVE

ACTIVE = CAPITAL + DATORII

CAPITAL = ACTIVE - DATORII

Ce ne arată BILANȚUL și ce trebuie să urmărească fondatorul?



vă permite să evaluați **SĂNĂTATEA FINANCIARĂ** a companiei (starea actuală).



vă permite să analizați în dinamică și să apreciați **TENDINȚA DE CREȘTERE A VALORII AFACERII.**



Cum apreciem situația financiară după bilanț?

3 întrebări de bază ale fondatorilor:



Care este **mărimea capitalului** (propriu și împrumutat) investit în afacere?



Unde au fost direcționate investițiile, făcute de furnizorii de capital (fondatori și creditorii)?
Câți bani sunt investiți în active fixe, câți - în capitalul de lucru și care este soldul fondurilor disponibile în conturi și în casierie?



Care este **structura finanțării** afacerilor în sensul perioadei de rambursare a capitalului (raportul dintre sursele pe termen lung și cele pe termen scurt) și a surselor de finanțare (proprie și împrumutate)?



Puncte de control și semne ale „bilanțului sănătos”

- Moneda (suma totală) a soldului crește
- **ACTIVELE CURENTE** cresc mai rapid decât **ACTIVELE IMOBILIZATE**
- **CAPITALUL PROPRIU** este mai mare decât cel **ÎMPRUMUTAT** și crește mai repede decât datoriile
- **CREANȚELE** și **DATORIILE** cresc aproximativ egal și sunt aproape ca valoare

Active	Pasive
Active pe termen lung	Capital propriu
Active curente	Împrumuturi pe termen lung
	Împrumuturi pe termen scurt

Puncte de control și aprecierea situației financiare

Analiza în dinamică și analiza factorială indicatorilor din bilanț

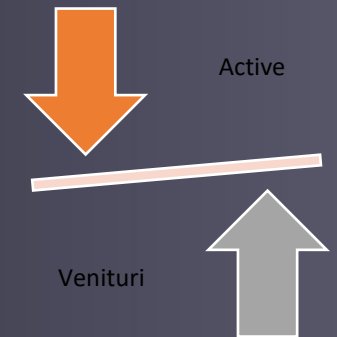
Creșterea activelor ar trebui să fie însoțită de creșterea veniturilor și a profitului.

Creșterea capitalului va vorbi despre îmbunătățirea stabilității financiare a companiei și aceasta este cel mai bun indiciu

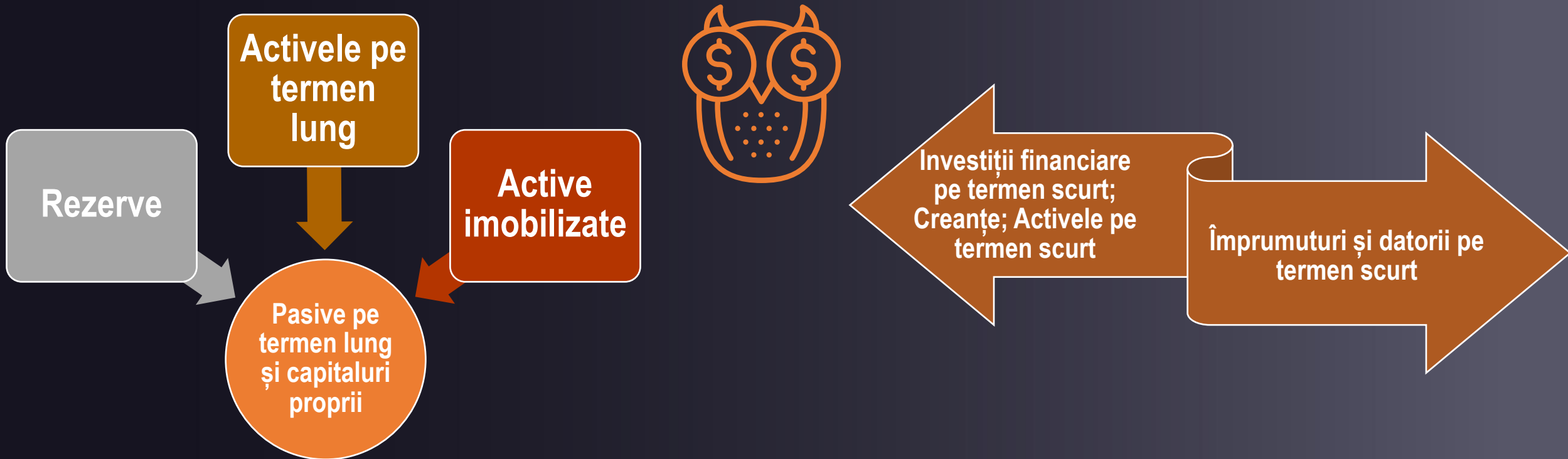
Creșterea ponderii activelor circulante ale companiei poate fi un semnal negativ care indică o creștere a stocurilor excedentare și utilizarea inefficientă a capitalului circulant al companiei.

O scădere a creditelor, mai ales o **scădere a ponderii datoriilor pe termen scurt** sunt semnale pozitive.

Creșterea datoriei și scăderea ponderii capitalului - semnale negative



Bilanțul. Ce trebuie să cunoască fondatorul?



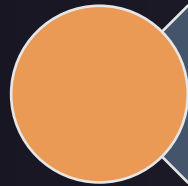
O întreprindere trebuie să își desfășoare activitățile financiare astfel încât **valoarea totală a activelor și pasivelor unui grup să fie cât mai aproape spre a coincide:**

- Investițiile financiare pe termen scurt, creanțele și activele pe termen scurt trebuie să fie finanțate din împrumuturi și datorii pe termen scurt
- Rezerve, activele pe termen lung și alte active immobilizate sunt finanțate din pasive pe termen lung și capitaluri proprii.



Raportul de profit și pierderi

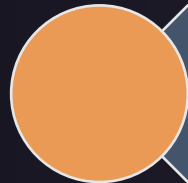
Raportul de profit și pierderi - este prezentarea tabelară a rezultatelor financiare a întreprinderii pentru o anumită perioadă de timp. Analiza raportului de profit și pierdere vă permite să înțelegeți:



Cât de eficient funcționează o afacere: cât de profitabilă este o companie?



Care este dinamica creșterii și dezvoltării companiei?



Care este structura costurilor companiei - punctele slabe și avantajele competitive.



Contul de profit și pierderi.

Structura

CONTUL DE PROFIT ȘI PIERDERI			
01.01.2018 - 31.12.2018			
INDICATORI	Nr. r.	PERIOADA DE RAPORTARE	
		2017	2018
1	2	3	4
✓ Venit din vânzări(611)	10	194 604 502	192 263 570
✓ Costul vânzărilor (711)	20	165 235 672	166 417 029
✓ Profit brut (pierdere) (r.010-r.020)	30	29 368 830	25 846 541
✓ Alte venituri operaționale (612)	40	4 789 920	4 215 331
✓ Cheltuieli comerciale (712)	50	6 533 396	6 030 714
✓ Cheltuieli generale și administrative (713)	60	12 521 170	10 844 801
✓ Alte cheltuieli operaționale (714)	70	13 542 538	10 805 134
Rezultatul din activitatea operațională: profit (pierdere) (r.030+ r.040- r.050-r.060-r.070)	80	1 561 646	2 381 223
Rezultatul din alte tipuri de activități: profit (pierdere)	90	1 341 808	-80 746
Profit (pierdere) până la impozitare (r.080 + r.090)	100	2 903 454	2 300 477
Cheltuieli (economii) privind impozitul pe venit (731)	110	276 031	387 205
Profit net (pierdere) (r.100 – r.110)	120	2 627 423	1 913 272

Costuri și cheltuieli. Calcul sinecost.

Costuri directe

Cheltuieli directe de materiale

Cheltuieli salariale

Costuri directe – putem clar sa definim la care unitate de produs se refera (tona, unitate).

Costuri indirecte

Costuri indirecte de producție

Cheltuieli generale si administrative

Cheltuieli comerciale

Costuri indirecte – se refera in mod general la producere si nu pot fi definite exact pe unitate de producție.

An iceberg floating in the ocean, used as a metaphor for cost accounting. The small tip above the water represents direct costs, while the much larger submerged part represents indirect costs. Labels in white text are placed around the iceberg to identify these categories.

Costuri
directe

Cheltuieli
directe de
producere

Costuri
indirecte

Cheltuieli
indirecte de
producere

Cheltuieli
generale și
administrative

Cheltuieli
comerciale

Fond de
rezerve

Fond de
uzură



Categorii cheltuieli operaționale

CHELTUIELI COMERCIALE

CHELTUIELI GENERALE ȘI ADMINISTRATIVE

ALTE CHELTUIELI OPERAȚIONALE

Cheltuieli comerciale

Cheltuieli comerciale - cheltuieli legate de expedierea, vânzarea produselor, mărfurilor și prestarea serviciilor.

cheltuieli de reclamă

retribuirea muncii a salariaților antrenați în procesul de desfacere

contribuțiile de asigurări sociale și medicale aferente salariilor acestor muncitori

cheltuielile rezultate în urma neachitării de către clienți a mărfurilor livrate, serviciilor prestate

cheltuielile suportate în urma returnării mărfurilor de către cumpărători,

cheltuieli privind uzura mijloacelor fixe și obiectelor de mică valoare și scurtă durată antrenate nemijlocit în procesul de comercializare,

alte cheltuieli legate de procesul de desfacere.

Cheltuieli generale și administrative

Cheltuieli generale și administrative - cheltuieli legate de conducerea, organizarea și deservirea întreprinderii în ansamblu.

cheltuielile privind retribuirea muncii a personalului administrativ și contribuțiile de asigurări sociale și medicale aferente acestor salarii

uzura și cheltuielile privind reparația mijloacelor fixe și obiectelor de mică valoare și scurtă durată; amortizarea activelor nemateriale cu destinație administrativă

Cheltuieli de reprezentare, cheltuielile privind deplasările personalului administrativ,

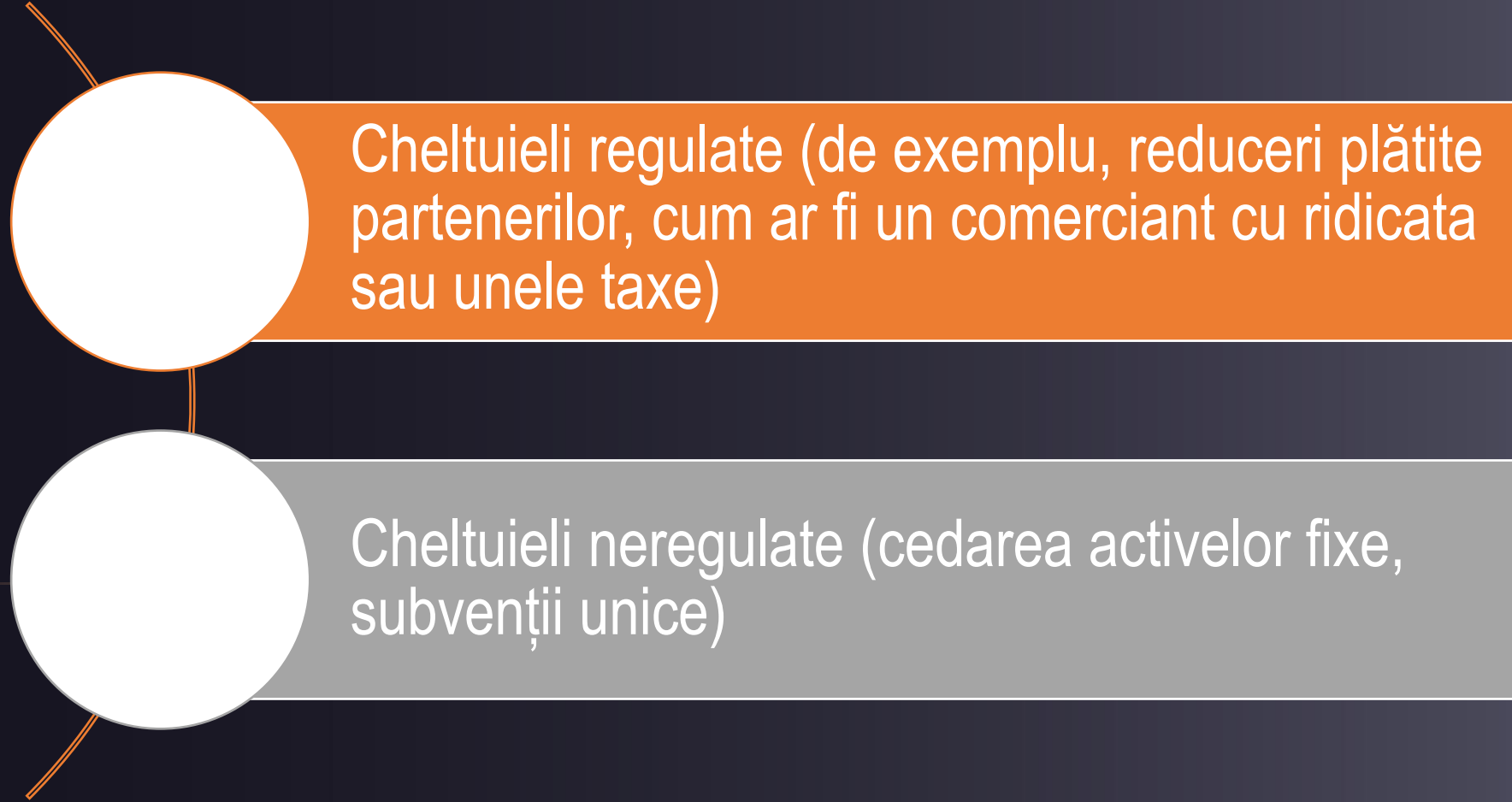
cheltuielile privind paza obiectelor cu destinație administrativă, procurării materialelor utilizate în scopuri generale și administrative

cheltuielile privind TVA, accizelor, impozitele și taxele cu excepția impozitului pe venit

alte cheltuieli ce țin de gestiunea întreprinderii în ansamblu.

Alte cheltuieli operaționale

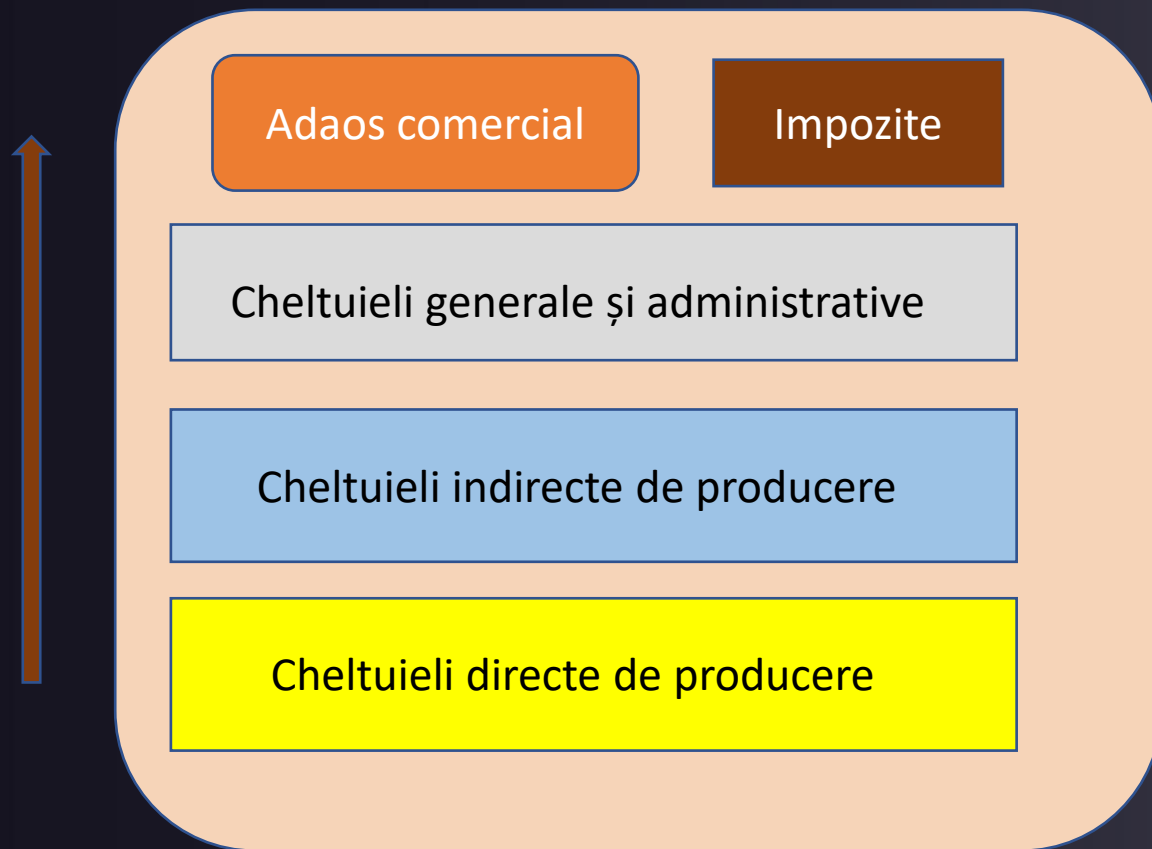
Sunt destinate pentru evidența cheltuielilor activității operaționale a întreprinderii care nu intră în componența costului vânzării, cheltuielilor comerciale și a cheltuielilor generale și administrative ale întreprinderii.



Cheltuieli regulate (de exemplu, reduceri plătite partenerilor, cum ar fi un comerciant cu ridicata sau unele taxe)

Cheltuieli neregulate (cedarea activelor fixe, subvenții unice)

Cum calculăm prețul?





Diferența dintre marja de profit și adaos comercial

Adaos comercial = Profit brut / Sinecost

Adaosul comercial – reprezintă suma adăugată la Sinecostul produsului **PENTRU A FORMA PREȚUL PRODUSULUI.**

Marja de profit = Profit brut / Preț de vânzare

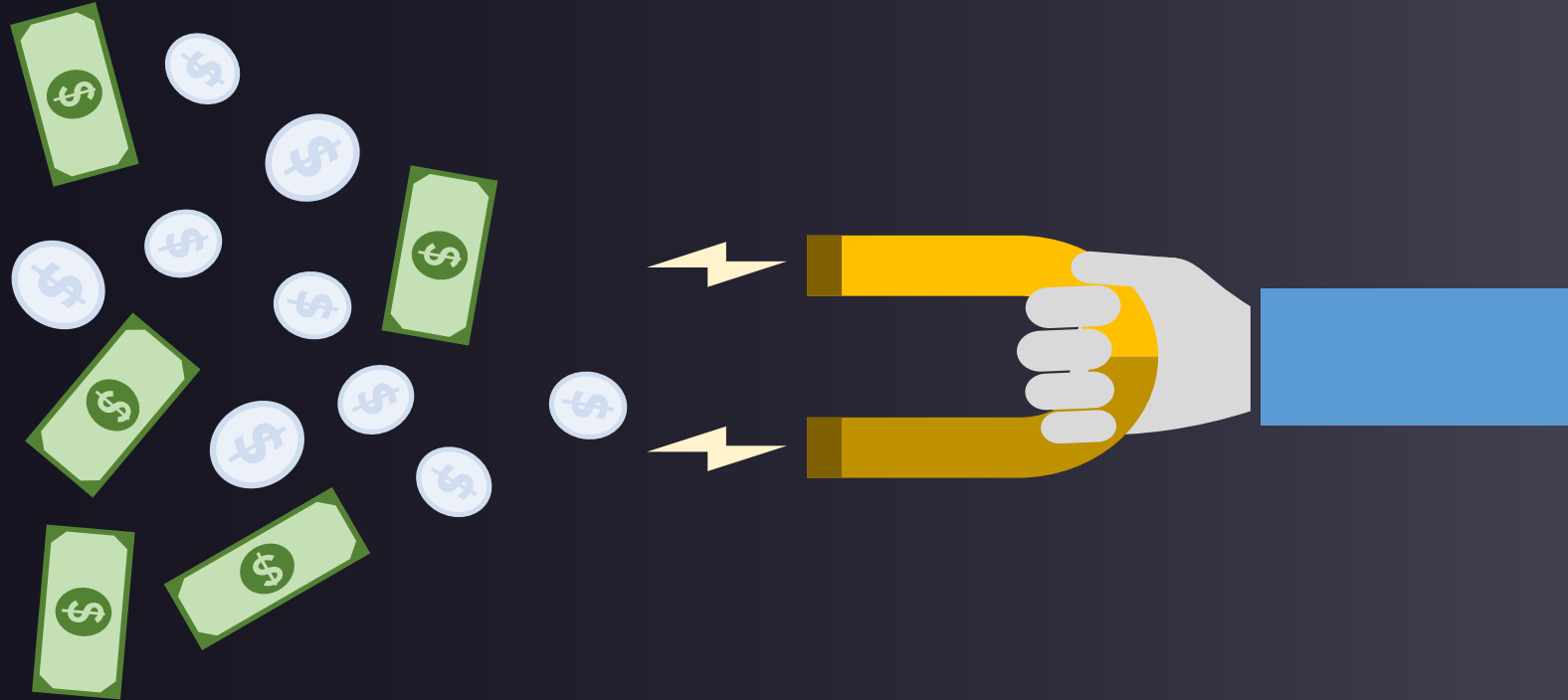
Marja - reprezintă **RENTABILITATEA VÂNZĂRILOR.**

Câți MDL am câștigat de la fiecare MDL obținut din vânzări?





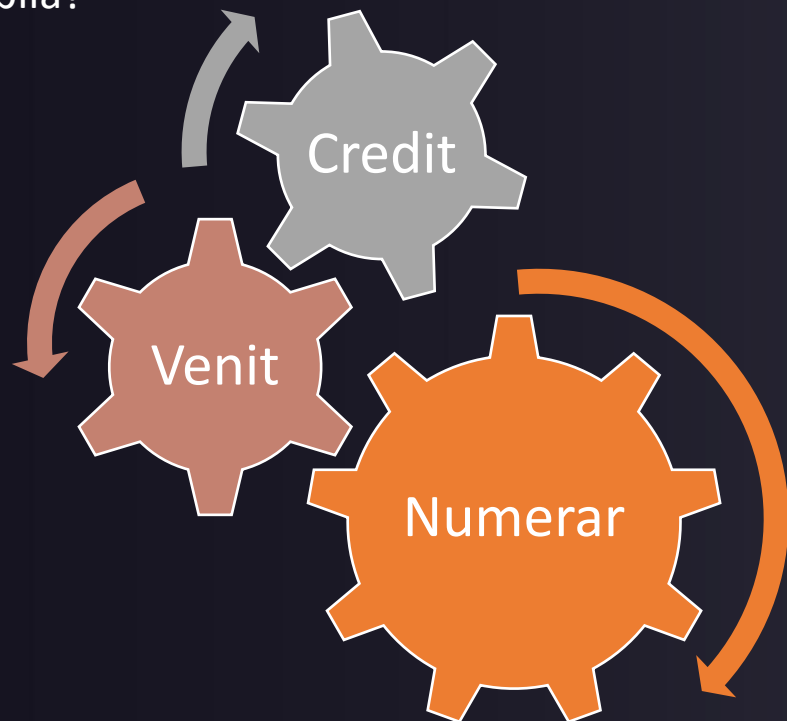
Avem profit... Totuși, unde sunt banii?





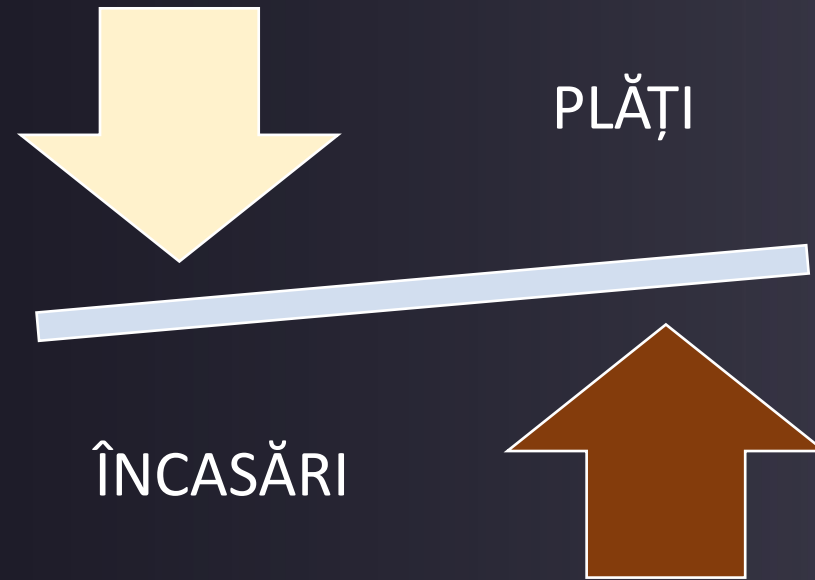
De ce avem profit, dar nu avem bani?

Dacă am numerar înseamnă că compania mea este profitabilă?





FLUXUL MIJLOACELOR BĂNEȘTI



Puncte de control în Cash



Flow



GAP of cash
Decalaj de numerar





Fluxul de mijloace bănești

Categorii activități

Fluxul de mijloace bănești se împarte în 4 categorii:

Activitatea operațională (activitatea de bază);

Activitatea investițională (destinate achiziționării și vânzării de active pe termen lung și alte investiții);

Activitatea financiară (care duce spre modificarea capitalului propriu și împrumutat);

Rezultatul excepțional (venituri/cheltuieli excepționale)



Important de reținut!



Raportul de profit și pierderi reflectă veniturile atunci când compania livrează produsele către cumpărător, iar în situația fluxurilor de mijloace bănești putem vedea **FLUXUL BANILOR REALI**

FMB răspunde la întrebările principale: „**DE CE EXISTĂ PROFIT, DAR NU EXISTĂ BANI**”, sau invers „**DE UNDE COMPANIA ARE BANI, DACĂ NU EXISTĂ PROFIT**”

Principala sursă a fondurilor ar trebui să se formeze din operațiunile de bază curente. **FLUXUL DE NUMERAR** din activitatea operațională ar trebui să fie **POZITIV**.



KPI – key performance indicators

Vânzări lunare, anuale

Total vânzări/nr de angajați

Rata de loializare a clienților %
vânzărilor repetate / vânzări totale

Numărul de clienți noi achiziționați (KPI la
nivel de membru de echipă)

Cheltuieli operaționale/ venituri operaționale

Cheltuieli salariale / venituri operaționale

Rotația angajaților

Creanțe/datorii

ROA

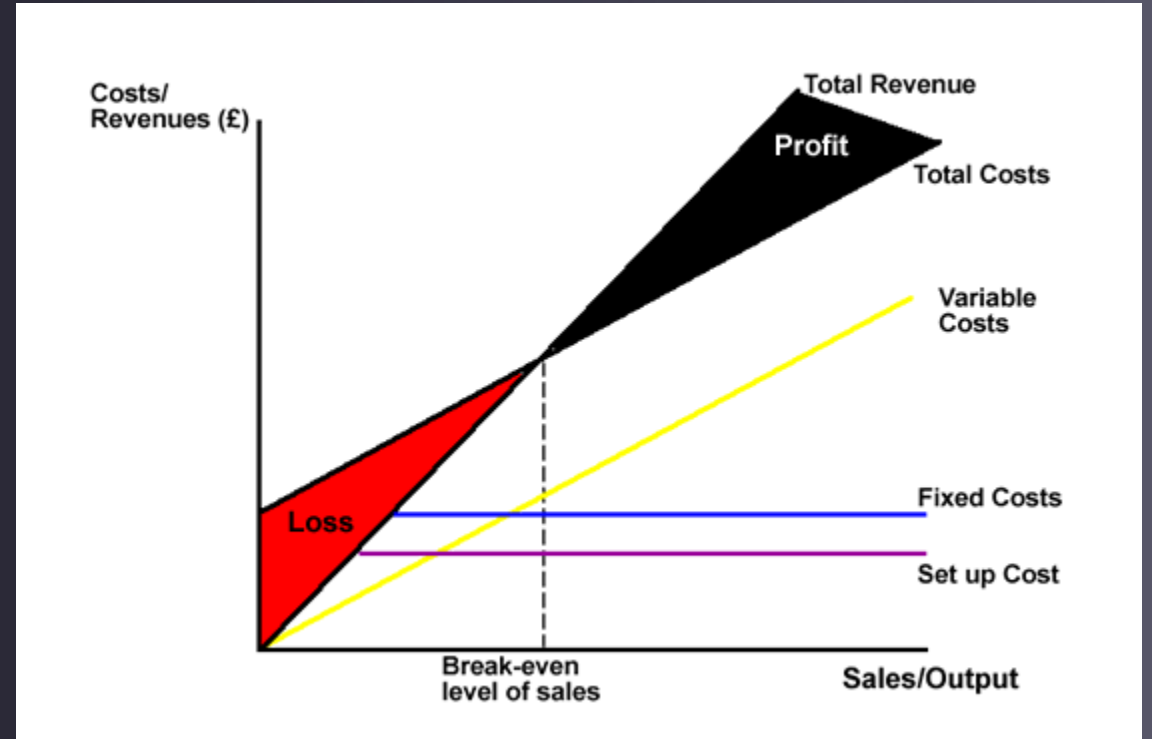
ROE





Pragul de rentabilitate

- Pragul de rentabilitate (break-evenpoint–BEP) – volumul de **vânzări atins, la care profitul antreprenorului este zero.**
- Acest indicator ajută la determinarea volumului de produse care trebuie vândute (a volumului lucrărilor, a furnizării serviciilor) **pentru a lucra la zero.**





Rentabilitatea

Indicatori de rentabilitate

- Rentabilitatea vânzărilor
- Rentabilitatea cheltuielilor
- Rentabilitatea activelor (economică)
- Rentabilitatea capitalului propriu.



Rentabilitatea vânzărilor

Rentabilitatea vânzărilor arată care este venitul întreprinderii câștigat de la fiecare MDL producție vândută.

Rentabilitatea vânzărilor = Profit / Venituri din vânzări

Marja bruta din vânzări = Marja bruta / Venit din vânzări



Rentabilitatea cheltuielilor

Rentabilitatea cheltuielilor arată profitul din fiecare leu cheltuit pentru fabricarea și vânzarea producției. Arată eficiența costurilor. Acest indicator este calculat pentru întreaga întreprindere sau pe tipuri de produse.

$$\text{Rentabilitatea cheltuielilor} = \frac{\text{Profitul până la impozitare (PPI)}}{\text{Costul vânzărilor (CV)}}$$



Rentabilitatea activelor

Rentabilitatea activelor sau coeficientul ROA (return on assets) indica profitabilitatea afacerii din toate resursele.

$$\text{ROA} = \text{Profitul net} / \text{Active}$$

!!! Acest indicator mai este numit marja de profit

Valoarea coeficientului depinde foarte mult de industria in care întreprinderea își desfășoară activitatea.





Rentabilitatea capitalului propriu

-Rentabilitatea capitalului propriu sau ROE (return on equity) – este suma venitului in valoare relativa (%) returnata de la investițiile proprii. Acest indicator ne arata mărimea venitului pe care întreprinderea îl obține de la 1 MDL capital propriu investit in afacere.

$$\text{ROE} = \text{Profit net} / \text{Capital propriu}$$

*ROE – este unul din cei mai importanți indicatori ai analizei financiare. ROE arata proprietarului întreprinderii **cit de profitabila este afacerea sa!!!***



Rentabilitatea capitalului propriu

! Utilizarea ROE este limitată.

- Venitul se obține din vânzări, nu din active. In baza indicatorului ROE nu putem aprecia eficiența afacerii. Mai mult ca atât, multe întreprinderi activează în mare parte din surse împrumutate.
- **ROE este mai mult un indicator despre veniturile pe care întreprinderea le câștigă pentru acționarii săi.**
- Rentabilitatea capitalului propriu se poate compara cu alte investiții alternative a resurselor proprii, de exemplu in acțiunile altor întreprinderi, obligații, depozite bancare s.a.

Nivelul minim (standard) de rentabilitatea a afacerii - nivelul ratei dobânzii la depozitele bancare



Analiza rentabilității EBIT și EBITDA

EBIT și EBITDA sunt utilizate pe scară largă de către analiști, investitori și alte părți interesate pentru a evalua situația financiară și valoarea companiilor.

EBIT (Earnings Before Interest and Taxes) — profitul obținut până la achitarea taxelor și a impozitelor

EBITDA (Earnings before interest, taxes, depreciation and amortization) — profitul obținut până la deducerea amortizării, achitarea taxelor și a impozitelor



Bilanț. Activ. Lichiditatea

Active cu cel mai înalt nivel de lichiditate
Mijloace bănești

Active cu nivel ridicat de lichiditate
Creanțe < 12 luni

Active puțin lichide
Creanțe > 12 luni
Stocuri
Producția în curs de execuție

Active cu nivel de lichiditate scăzut
Active imobilizate

Lichiditatea



Bilanțul. Analiza lichidității

Lichiditatea companiei - arată capacitatea companiei de a plăti obligații pe termen scurt. Cele mai populare rapoarte de lichiditate:

$$\text{Lichiditatea imediată} = \frac{\text{Active circulante} - \text{Stocuri}}{\text{Datorii pe termen scurt}}$$

Mai mult de 1
Lichiditate înaltă

*Situația depinde de industria în care operează compania, calitatea și structura activelor, școlarizarea în management etc. **Valoarea prea mare sau joasă a coeficientului vorbește despre o situație nefavorabilă.** Dacă cifra este sub 1, atunci putem vorbi despre riscul financiar maxim al companiei, care nu este capabil să facă față conturilor existente. La rândul său, un indicator de peste 3 este un semn clar al managementului slab.*

$$\text{Lichiditatea absolută} = \frac{\text{Mijloace bănești}}{\text{Datorii pe termen scurt}}$$

Mai mult de 0,2
Lichiditate înaltă

Bilanț contabil. Analiza stabilității financiare

Un grad înalt al stabilității financiare indica ca activele pe termen lung sunt în totalitate acoperite din contul capitalului propriu.

De aici derivă coeficientul:



Active	Pasive
Active pe termen lung	Capital propriu
Active curente	Împrumuturi pe termen lung
	Împrumuturi pe termen scurt

Capitalul circulant propriu =

Capitalul propriu – Active curente

Dacă coeficientul indică o valoare negativă, acest fapt vorbește despre o stabilitate financiară redusă. Interpretarea acestui indicator financiar depinde de domeniul de activitate a întreprinderii.



Analiza stabilității financiare

Un alt indicator al stabilității financiare este fondul de rulment sau capitalul de lucru și indică ca activele curente se acoperă în totalitate din contul capitalului propriu și împrumuturilor pe termen lung.

$$\text{Capital de lucru} = \text{Capitalul propriu} + \text{Împrumuturi pe termen lung} - \text{Active immobilizate}$$

Valoarea pozitivă a acestui indicator indică ca întreprinderea are o stabilitate financiară bună, adică toate datoriile pe termen scurt se acoperă din contul activelor curente.

Interpretarea acestui indicator financiar depinde de domeniul de activitate a întreprinderii.



Vă mulțumim pentru atenție!

Pentru a fi la curent cu noutățile **BDC Creative**,
vă îndemnăm să urmăriți paginile noastre:

 facebook: @bdccreative

 instagram: @bdc_creative

Web: <http://bdccreative.com/>

RM, MD-2004; Chișinău,

Str.Ștefan cel Mare și Sfint 169/2

Tel.:+373 67141516

office.bdccreative@gmail.com

Web <http://bdccreative.com>