



Acest proiect este finanțat de Uniunea Europeană și este cofinanțat de Suedia prin intermediul Fundației Est-Europene

**ANTREPRENORIATUL SOCIAL ȘI TINERII DIN MOLDOVA PENTRU O SOCIETATE  
MAI INCLUSIVĂ, DURABILĂ ȘI INOVATIVĂ / GoYouth +**

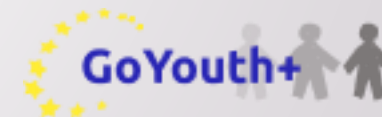
## TEMA nr. 9 Managementul financiar

*Proiectul GoYouth+ este implementat de Asociația Henri Capitant de Cultură Juridică /AHCCJ  
(Grant nr.979)*

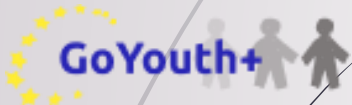


Association  
Henri Capitant

[www.henricapitant.md](http://www.henricapitant.md) / [www.haitinere.md](http://www.haitinere.md)



# Unități de conținut:



powered by  
**moldcell**  
**FOUNDATION**

- ❖ Importanța modelării financiare p/u afacerile noi
- ❖ Structura modelului financiar
- ❖ Planificarea veniturilor
- ❖ Planificarea cheltuielilor și a profitului
- ❖ Planificarea investițiilor de startup
- ❖ Principii de management a finanțelor întreprinderilor sociale

# Obiective de referință



- ❖ De a dezvolta competențele de modelare a finanțelor în domeniu antreprenoriatului social;
- ❖ De a proiecta resursele necesare lansării unui proiect de antreprenoriat social;
- ❖ De a dezvolta competențe de management a finanțelor unui proiect de antreprenoriat social.

# Bibliografia recomandată



- ❖ Finanțele startup-urilor: cum planifici finanțele și atragi finanțări. Bucos T., Semciuc E., Todorov L., Chisinau 2021, <https://smartchannel.org/resource>
- ❖ Gestionează eficient finanțele, <https://www.ghidulafacerii.ebrd.md/category/5/Gestioneaz%C4%83-eficient-finan%C8%9Bele>
- ❖ Management financiar: noțiuni și principii, <https://startarium.ro/articol/management-financiar-antreprenori>
- ❖ Management financiar, coordonator Babucea A., Targu Jiu, [https://www.conta-conta.ro/miscellaneous/655\\_miscellaneous\\_contabilitate\\_files%20655\\_.pdf](https://www.conta-conta.ro/miscellaneous/655_miscellaneous_contabilitate_files%20655_.pdf)

# Evaluare inițială a cunoștințelor

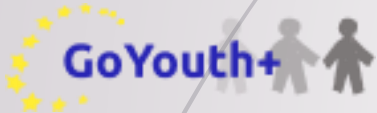
## EXPLICATI ESENTA TERMENILOR:

- ◇ MODEL FINANCIAR
- ◇ VENIT
- ◇ PROFIT NET
- ◇ PROFIT OPERATIONAL
- ◇ MARJA COMERCIALA
- ◇ PALNIE DE VANZARI
- ◇ COSTURI FIXE
- ◇ CASH FLOW
- ◇ PRAG DE RENTABILITATE



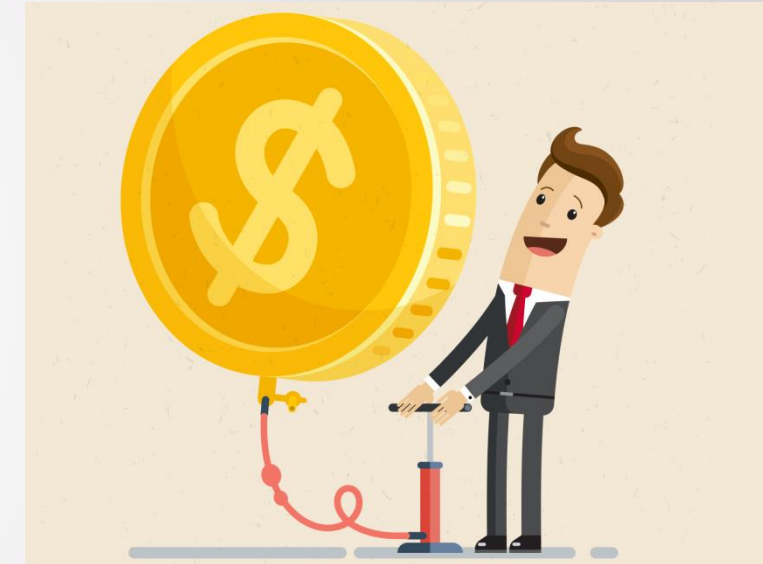
powered by  
**moldcell**  
**FOUNDATION**

# Modelul *financiar*



powered by  
**moldcell<sup>cc</sup>**  
**FOUNDATION**

*ce-i asta?*



**Modelul financiar** – proiecția  
monetară a modelului tău de business



Modelul financiar este un document **Excel** care  
conține:

✓ **Raportul privind profitul și pierderile**

reflectă cât de eficientă este activitatea (pentru o anumită perioadă)

✓ **Raportul privind fluxul mijloacelor bănești (cash flow)**

arată dacă avem suficienți bani (pentru o anumită perioadă)

✓ **Bilanțul**

arată unde sunt banii (la o anumită dată, ca ex. la data de 31.12.21)

ceea ce este la dispoziția  
companiei

ACTIVE

**imobilizări**

- necorporale
- corporale
- financiare

**circulante**

- stocuri
- creanțe
- Investiții financiare
- numerar

**capital propriu**

**datorii:**

- pe termen lung
- curente

cum s-au format  
resursele aflate la  
dispoziție

PASIVE

=

## Raportul privind profiturile si pierderile:

financial model \_ exemplu - romana - Microsoft Excel (Product Activation Failed)

File Home Insert Page Layout Formulas Data Review View

Clipboard Font Alignment Number Styles

Calibri 11

General

Good 2 Normal 2 Обычный 7

Normal Bad Good

R17

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P
1	<b>Profit&amp;Loss Statement</b>															
2																
3	<b>Profit net (p/u 12 luni)</b>	\$ 31,510														
4	luna	startup		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
5	<b>Venit</b>			\$ 13,500	\$ 13,500	\$ 13,500	\$ 14,625	\$ 14,625	\$ 14,625	\$ 14,625	\$ 14,625	\$ 15,750	\$ 15,750	\$ 15,750	\$ 16,875	
6	<b>Costul vânzărilor</b>			\$ (6,660)	\$ (6,660)	\$ (6,660)	\$ (7,290)	\$ (7,290)	\$ (7,290)	\$ (7,290)	\$ (7,290)	\$ (7,920)	\$ (7,920)	\$ (7,920)	\$ (8,550)	
7	<b>Profit comercial</b>			\$ 6,840	\$ 6,840	\$ 6,840	\$ 7,335	\$ 7,335	\$ 7,335	\$ 7,335	\$ 7,335	\$ 7,830	\$ 7,830	\$ 7,830	\$ 8,325	
8	Marja comercială, % (10/4)			51%	51%	51%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	49%	
9	<b>Cheltuieli administrative și vânzări</b>			\$ (3,780)	\$ (3,660)	\$ (3,710)	\$ (3,760)	\$ (3,810)	\$ (3,760)	\$ (3,880)	\$ (3,760)	\$ (3,910)	\$ (3,860)	\$ (3,910)	\$ (3,960)	
10	<b>Cheltuieli vânzări</b>			\$ (1,500)	\$ (1,500)	\$ (1,500)	\$ (1,600)	\$ (1,600)	\$ (1,600)	\$ (1,600)	\$ (1,600)	\$ (1,700)	\$ (1,700)	\$ (1,700)	\$ (1,800)	
11	<b>Cheltuieli administrative</b>			\$ (2,280)	\$ (2,160)	\$ (2,210)	\$ (2,160)	\$ (2,210)	\$ (2,160)	\$ (2,280)	\$ (2,160)	\$ (2,210)	\$ (2,160)	\$ (2,210)	\$ (2,160)	
12	<b>Startup</b>		\$ (3,550)													
13	<b>Profit operațional/EBITDA</b>		\$ (3,550)	\$ 3,060	\$ 3,180	\$ 3,130	\$ 3,575	\$ 3,525	\$ 3,575	\$ 3,455	\$ 3,575	\$ 3,920	\$ 3,970	\$ 3,920	\$ 4,365	
14	profit operațional, %			23%	24%	23%	24%	24%	24%	24%	24%	25%	25%	25%	26%	
15	Taxe	4%		\$ (540)	\$ (540)	\$ (540)	\$ (585)	\$ (585)	\$ (585)	\$ (585)	\$ (585)	\$ (630)	\$ (630)	\$ (630)	\$ (675)	
16	Dobânzi			\$ (90)	\$ (90)	\$ (90)	\$ (90)	\$ (90)	\$ (90)	\$ (90)	\$ (90)	\$ (90)	\$ (90)	\$ (90)	\$ (90)	
17	<b>Net profit</b>		\$ (3,550)	\$ 2,430	\$ 2,550	\$ 2,500	\$ 2,900	\$ 2,850	\$ 2,900	\$ 2,780	\$ 2,900	\$ 3,200	\$ 3,250	\$ 3,200	\$ 3,600	
18	Profit net, %			18%	19%	19%	20%	19%	20%	19%	20%	20%	21%	20%	21%	
19	<b>Profit net cumulativ</b>		\$ (3,550)	\$ (1,120)	\$ 1,430	\$ 3,930	\$ 6,830	\$ 9,680	\$ 12,580	\$ 15,360	\$ 18,260	\$ 21,460	\$ 24,710	\$ 27,910	\$ 31,510	
20																



## Venituri/cheltuieli/profituri:

Incasari	Costul vanzarilor		
	Profit comercial (marja comerciala)	Costuri indirecte	
		Profit operational	Taxe, dobanzi etc.
			Profit net



powered by  
moldcell<sup>cc</sup>  
FOUNDATION

# Raportul privind fluxul mijloacelor banesti:

financial model \_ exemplu - romana - Microsoft Excel (Product Activation Failed)

1	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P
2	<b>Planificare cash flow</b>															
3	luna	startup	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
5	Numerar la început de perioadă	\$ -	\$ -	\$ 275	\$ (130)	\$ (585)	\$ 1,610	\$ 3,755	\$ 5,950	\$ 8,025	\$ 10,220	\$ 12,715	\$ 15,260	\$ 17,755		
6	<b>Surse de numerar</b>															
7	Numerar din vânzări		\$ 13,500	\$ 13,500	\$ 13,500	\$ 14,625	\$ 14,625	\$ 14,625	\$ 14,625	\$ 14,625	\$ 15,750	\$ 15,750	\$ 15,750	\$ 16,875		
8	Capitalul fondatorilor	\$ 2,000														
9	Credite bancare	\$ 8,000														
10	<b>Total încasări</b>	<b>\$ 10,000</b>	<b>\$ 13,500</b>	<b>\$ 13,500</b>	<b>\$ 13,500</b>	<b>\$ 14,625</b>	<b>\$ 14,625</b>	<b>\$ 14,625</b>	<b>\$ 14,625</b>	<b>\$ 14,625</b>	<b>\$ 15,750</b>	<b>\$ 15,750</b>	<b>\$ 15,750</b>	<b>\$ 16,875</b>		
11	<b>Consum de numerar</b>															
12	Cheltuieli operaționale	\$ -	\$ (10,980)	\$ (10,860)	\$ (10,910)	\$ (11,635)	\$ (11,685)	\$ (11,635)	\$ (11,755)	\$ (11,635)	\$ (12,460)	\$ (12,410)	\$ (12,460)	\$ (13,185)		
23	cheltuieli startup	\$ (2,100)	\$ (1,450)	\$ (1,500)	\$ (1,500)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -		
24	Legal	\$ (200)														
25	Website		\$ (800)													
26	Logo design		\$ (250)													
27	chirie oficiu	\$ (1,200)														
28	cheltuieli personal	\$ (200)	\$ (400.00)													
29	cheltuieli marketing	\$ (400)														
30	altele	\$ (100)														
31	<b>Active startup</b>	<b>\$ (7,900)</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ (750)</b>	<b>\$ (750)</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>		
32	Stocuri startup	\$ -	\$ (750)	\$ (750)												
33	Echipament producție	\$ (5,600)														
34	Echipament oficiu	\$ (800)														
35	mobilier oficiu	\$ (1,500)														
36	Cheltuieli financiare	\$ -	\$ (795)	\$ (795)	\$ (795)	\$ (795)	\$ (795)	\$ (795)	\$ (795)	\$ (795)	\$ (795)	\$ (795)	\$ (795)	\$ (795)		
37	Rambursare credit	\$ (705)	\$ (705)	\$ (705)	\$ (705)	\$ (705)	\$ (705)	\$ (705)	\$ (705)	\$ (705)	\$ (705)	\$ (705)	\$ (705)	\$ (705)		
38	Dobândă	\$ (90)	\$ (90)	\$ (90)	\$ (90)	\$ (90)	\$ (90)	\$ (90)	\$ (90)	\$ (90)	\$ (90)	\$ (90)	\$ (90)	\$ (90)		
39	Dividende															
40	<b>Total numerar plătit</b>	<b>\$ (10,000)</b>	<b>\$ (13,225)</b>	<b>\$ (13,905)</b>	<b>\$ (13,955)</b>	<b>\$ (12,430)</b>	<b>\$ (12,480)</b>	<b>\$ (12,430)</b>	<b>\$ (12,550)</b>	<b>\$ (12,430)</b>	<b>\$ (13,255)</b>	<b>\$ (13,205)</b>	<b>\$ (13,255)</b>	<b>\$ (13,980)</b>		
42	<b>Cash flow net</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 275</b>	<b>\$ (405)</b>	<b>\$ (455)</b>	<b>\$ 2,195</b>	<b>\$ 2,145</b>	<b>\$ 2,195</b>	<b>\$ 2,075</b>	<b>\$ 2,195</b>	<b>\$ 2,495</b>	<b>\$ 2,545</b>	<b>\$ 2,495</b>	<b>\$ 2,895</b>		
44	<b>Exces/Deficit</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 275</b>	<b>\$ (130)</b>	<b>\$ (585)</b>	<b>\$ 1,610</b>	<b>\$ 3,755</b>	<b>\$ 5,950</b>	<b>\$ 8,025</b>	<b>\$ 10,220</b>	<b>\$ 12,715</b>	<b>\$ 15,260</b>	<b>\$ 17,755</b>	<b>\$ 20,650</b>		

# Bilantul:

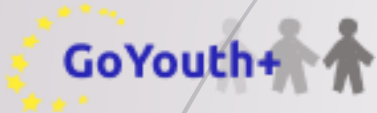


powered by  
**moldcell<sup>cc</sup>**  
**FOUNDATION**

financial model \_

	A	B	C	D	E	F	G
1	<b>Bilantul</b>						
2							
3			31.09.21	31.12.21			
4	<b>Active</b>		<b>19 742 875</b>	<b>20 541 258</b>			
5	numerar		7 532 875	5 832 8925			
6	stocuri		2 400 000	2 900 000			
7	creanta		2 010 000	4 075 000			
8	mijloace fixe		7 800 000	7 733 333			
9							
10	<b>Pasive</b>		<b>19 742 875</b>	<b>20 541 258</b>			
11	capital propriu		10 000 000	10 000 000			
12	profit nerepartizat		142 875	1 141 258			
13	credite si imprumuturi		9 600 000	9 400 000			
14	datorii fata de furnizori						
15							
16							

# Starea banilor din afacere:



powered by  
**moldcell<sup>cc</sup>**  
**FOUNDATION**



scade gradul de lichiditate



CONTACT



# De ce sa te complici?

Nu toate business-urile pot fi evaluate prin **venit - cheltuieli**

apar nuante legate de:

**organizarea productiei / lucru cu furnizorii / credite, imprumuturi**



powered by  
**moldcell<sup>cc</sup>  
FOUNDATION**



Structura modelului financiar depinde de modul în care este organizat businessul.



powered by  
moldcell<sup>cc</sup>  
FOUNDATION

Ex. vindem legume



## Vindem legume



### Modelul 1. Cumpar dimineata, vind pe parcursul zilei

Cash flow = Rap.  
Profit/Pierderi

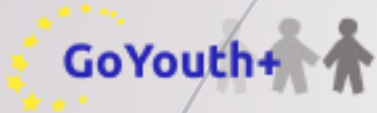
### Modelul 2. Cumpar la data de 1, vind toata luna

Cash flow // Rap. Profit/Pierderi

### Modelul 3. Cumpar la data de 1 cu amanarea platii, vind toata luna

Cash flow // Rap. Profit\_Pierderi //  
Bilant

# Pai afacerea încă nu există!!!



**Orice afacere are nevoie de un model financiar, dar pentru afacerile noi există un șir de necesități specifice pentru elaborarea lui:**

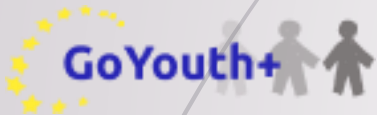
- lucru asupra modelului îți va permite să înțelegi mai bine esența afacerii
- îți va permite să înțelegi cât de viabilă este ideea ta de business
- modelul îți va permite să analizezi diverse scenarii de dezvoltare a afacerii
- să controlezi afacerea și să adaptezi rapid deciziile la diverse situații apărute pe piață
- îți va ajuta să determini necesarul de finanțare, dar și capacitatea de rambursare a resurselor împrumutate
- fără un model financiar nu vei putea obține resurse financiare (de la investitori, creditori ...)



CONTACT



*Let's go!*



powered by  
**moldcell<sup>cc</sup>**  
**FOUNDATION**

*pentru o afacere nouă  
modelul financiar poate fi  
nu va conține  
bilanțul*





powered by  
**moldcell<sup>cc</sup>**  
**FOUNDATION**

financial model \_exemplu - romana - Microsoft Excel (Product Activation Failed)

File Home Insert Page Layout Formulas Data Review View

Clipboard Font Alignment Number Styles Cells Editing

129

1					E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V
2					Idea de business:																	
3					prezentare succintă :																	
4					Proprietar:																	
5																						
6																						
7					Situția financiară 12 luni																	
8																						
9					Venit (p/u 12 luni)		\$ 177,750															
10					Profit net (p/u 12 luni)		\$ 31,510.0															
11					Numerar (la finele lunii a 12a)		\$ 20,650.0															
12																						
13					luna	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12				
14					Venit	0	\$ 13,500	\$ 13,500	\$ 13,500	\$ 14,625	\$ 14,625	\$ 14,625	\$ 14,625	\$ 14,625	\$ 15,750	\$ 15,750	\$ 15,750	\$ 16,875				
15					Profit net	\$ (3,550)	\$ 2,430	\$ 2,550	\$ 2,500	\$ 2,900	\$ 2,850	\$ 2,900	\$ 2,780	\$ 2,900	\$ 3,200	\$ 3,250	\$ 3,200	\$ 3,600				
16					Numerar	\$ -	\$ 275	\$ (130)	\$ (585)	\$ 1,610	\$ 3,755	\$ 5,950	\$ 8,025	\$ 10,220	\$ 12,715	\$ 15,260	\$ 17,755	\$ 20,650				
17																						
18																						
19																						
20																						
21																						
22																						
23																						
24																						
25																						
26																						
27																						
28																						
29																						
30																						
31																						
32																						
33																						

Situția financiară Venituri Cheltuieli Profit&Pierderi Startup Cash flow Sheet1

Ready

Type here to search

-4°C Cloudy 9:41 PM 3/11/2022





powered by  
**moldcell<sup>cc</sup>**  
**FOUNDATION**

financial\_model\_exemplu - romana - Microsoft Excel (Product Activation Failed)

File Home Insert Page Layout Formulas Data Review View

Clipboard Font Alignment Number Styles Cells Editing

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	
1	<b>Planificarea veniturilor</b>																					
2																						
3																						
4	<b>Venit (p/12 luni)</b>	<b>\$ 177,750</b>																				
5	luna		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12								
6	<b>Venit lunar</b>		\$ 13,500	\$ 13,500	\$ 13,500	\$ 14,625	\$ 14,625	\$ 14,625	\$ 14,625	\$ 14,625	\$ 15,750	\$ 15,750	\$ 15,750	\$ 16,875								
7	<b>Magazin online (venit)</b>		\$ 6,750	\$ 6,750	\$ 6,750	\$ 7,875	\$ 7,875	\$ 7,875	\$ 7,875	\$ 7,875	\$ 9,000	\$ 9,000	\$ 9,000	\$ 10,125								
8	Buget de marketing		\$ 600	\$ 600	\$ 600	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 700	\$ 800	\$ 800	\$ 800	\$ 900								
9	Preț per click		\$ 0.08																			
10	Numarul de clickuri		7,500	7,500	7,500	8,750	8,750	8,750	8,750	8,750	10,000	10,000	10,000	11,250								
11	Rata de conversie		3%																			
12	<b>Vânzări</b>		225	225	225	263	263	263	263	263	300	300	300	338								
13	<b>Preț (sau checul mediu)</b>		\$ 30																			
14																						
15	<b>Magazin fizic (venit)</b>		\$ 6,750	\$ 6,750	\$ 6,750	\$ 6,750	\$ 6,750	\$ 6,750	\$ 6,750	\$ 6,750	\$ 6,750	\$ 6,750	\$ 6,750	\$ 6,750								
16	Fluxul de trecători		10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000								
17	Conversie în intrari		10%																			
18	Număr de vizitatori		1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000	1000								
19	Rata de conversie		15%																			
20	<b>Vanzări</b>		150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150								
21	<b>Preț (sau cecul mediu)</b>		\$ 45																			
22																						
23																						
24																						
25																						
26																						
27																						
28																						
29																						
30																						
31																						

Situația financiară Venituri Cheltuieli Profit&Pierderi Startup Cash flow Sheet1

Ready

Type here to search

-4°C Cloudy 9:45 PM 3/11/2022



CONTACT



powered by moldcell<sup>cc</sup> FOUNDATION

financial model \_ exemplu - romana - Microsoft Excel (Product Activation Failed)

File Home Insert Page Layout Formulas Data Review View

Clipboard Font Alignment Number Styles Cells Editing

Calibri 11

General

Good 2 Normal 2 Обычный 7

Normal Bad Good

AutoSum Fill Clear Sort & Filter Find & Select

T16

	A	B	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V	W	X	Y	Z	AA
1	<b>Planificarea cheltuielilor</b>																									
2	luna	startup	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12												
3	Costul vânzărilor		\$ (6,660)	\$ (6,660)	\$ (6,660)	\$ (7,290)	\$ (7,290)	\$ (7,290)	\$ (7,290)	\$ (7,290)	\$ (7,290)	\$ (7,290)	\$ (7,290)	\$ (7,290)	\$ (7,920)	\$ (7,920)	\$ (7,920)	\$ (7,920)	\$ (8,550)							
4	materii prime	\$ 12	\$ (4,500)	\$ (4,500)	\$ (4,500)	\$ (4,950)	\$ (4,950)	\$ (4,950)	\$ (4,950)	\$ (4,950)	\$ (4,950)	\$ (4,950)	\$ (4,950)	\$ (4,950)	\$ (5,400)	\$ (5,400)	\$ (5,400)	\$ (5,400)	\$ (5,850)							
5	cheltuieli personal	11%	\$ (1,485)	\$ (1,485)	\$ (1,485)	\$ (1,609)	\$ (1,609)	\$ (1,609)	\$ (1,609)	\$ (1,609)	\$ (1,609)	\$ (1,609)	\$ (1,609)	\$ (1,609)	\$ (1,733)	\$ (1,733)	\$ (1,733)	\$ (1,733)	\$ (1,856)							
6	impachetarea	2%	\$ (270)	\$ (270)	\$ (270)	\$ (293)	\$ (293)	\$ (293)	\$ (293)	\$ (293)	\$ (293)	\$ (293)	\$ (293)	\$ (293)	\$ (315)	\$ (315)	\$ (315)	\$ (315)	\$ (338)							
7	livrarea	3%	\$ (405)	\$ (405)	\$ (405)	\$ (439)	\$ (439)	\$ (439)	\$ (439)	\$ (439)	\$ (439)	\$ (439)	\$ (439)	\$ (439)	\$ (473)	\$ (473)	\$ (473)	\$ (473)	\$ (506)							
8	Cheltuieli administrative		\$ (3,780)	\$ (3,660)	\$ (3,710)	\$ (3,760)	\$ (3,810)	\$ (3,760)	\$ (3,880)	\$ (3,760)	\$ (3,910)	\$ (3,860)	\$ (3,910)	\$ (3,960)												
9	Cheltuieli vânzări		\$ (1,500)	\$ (1,500)	\$ (1,500)	\$ (1,600)	\$ (1,600)	\$ (1,600)	\$ (1,600)	\$ (1,600)	\$ (1,600)	\$ (1,600)	\$ (1,600)	\$ (1,600)	\$ (1,700)	\$ (1,700)	\$ (1,700)	\$ (1,700)	\$ (1,800)							
10	marketing		\$ (700)	\$ (700)	\$ (700)	\$ (800)	\$ (800)	\$ (800)	\$ (800)	\$ (800)	\$ (800)	\$ (800)	\$ (800)	\$ (800)	\$ (900)	\$ (900)	\$ (900)	\$ (900)	\$ (1,000)							
11	cheltuieli personal		\$ (800)	\$ (800)	\$ (800)	\$ (800)	\$ (800)	\$ (800)	\$ (800)	\$ (800)	\$ (800)	\$ (800)	\$ (800)	\$ (800)	\$ (800)	\$ (800)	\$ (800)	\$ (800)	\$ (800)							
12	Cheltuieli generale si administrative		\$ (2,280)	\$ (2,160)	\$ (2,210)	\$ (2,160)	\$ (2,210)	\$ (2,160)	\$ (2,280)	\$ (2,160)	\$ (2,210)	\$ (2,160)	\$ (2,210)	\$ (2,160)	\$ (2,210)	\$ (2,160)	\$ (2,210)	\$ (2,160)	\$ (2,210)							
13	cheltuieli personal		\$ (1,500)	\$ (1,500)	\$ (1,500)	\$ (1,500)	\$ (1,500)	\$ (1,500)	\$ (1,500)	\$ (1,500)	\$ (1,500)	\$ (1,500)	\$ (1,500)	\$ (1,500)	\$ (1,500)	\$ (1,500)	\$ (1,500)	\$ (1,500)	\$ (1,500)							
14	website hosting		\$ (70)																							
15	chirie oficiu	\$ (600)	\$ (600)	\$ (600)	\$ (600)	\$ (600)	\$ (600)	\$ (600)	\$ (600)	\$ (600)	\$ (600)	\$ (600)	\$ (600)	\$ (600)	\$ (600)	\$ (600)	\$ (600)	\$ (600)	\$ (600)							
16	rechizite birou		\$ (50)			\$ (50)			\$ (50)			\$ (50)			\$ (50)			\$ (50)								
17	licențe	\$ (60)	\$ (60)	\$ (60)	\$ (60)	\$ (60)	\$ (60)	\$ (60)	\$ (60)	\$ (60)	\$ (60)	\$ (60)	\$ (60)	\$ (60)	\$ (60)	\$ (60)	\$ (60)	\$ (60)	\$ (60)							
18	Startup		\$ (3,550)																							
19	Legale		\$ (200)																							
20	Website		\$ (800)																							
21	Logo design		\$ (250)																							
22	Chirie oficiu		\$ (1,200)																							
23	Cheltuieli personal		\$ (600)																							
24	Cheltuieli marketing		\$ (400)																							
25	Altele		\$ (100)																							
26	Total		\$ (3,550)	\$ (10,440)	\$ (10,320)	\$ (10,370)	\$ (11,050)	\$ (11,100)	\$ (11,050)	\$ (11,170)	\$ (11,050)	\$ (11,830)	\$ (11,780)	\$ (11,830)	\$ (12,510)											
27																										
28																										
29																										
30																										
31																										

Situația financiară Venituri Cheltuieli Profit&Pierderi Startup Cash flow Sheet1

Ready

Type here to search

9:47 PM 3/11/2022



CONTACT



financial model \_exemplu - romana - Microsoft Excel (Product Activation Failed)

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V	W	X	
1	<b>Profit&amp;Loss Statement</b>																								
2																									
3	<b>Profit net (p/u 12 luni)</b>	\$ 31,510																							
4	luna	startup		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12										
5	<b>Venit</b>		\$ 13,500	\$ 13,500	\$ 13,500	\$ 14,625	\$ 14,625	\$ 14,625	\$ 14,625	\$ 14,625	\$ 14,625	\$ 15,750	\$ 15,750	\$ 15,750	\$ 16,875										
6	<b>Costul vânzărilor</b>		\$ (6,660)	\$ (6,660)	\$ (6,660)	\$ (7,290)	\$ (7,290)	\$ (7,290)	\$ (7,290)	\$ (7,290)	\$ (7,290)	\$ (7,920)	\$ (7,920)	\$ (7,920)	\$ (8,550)										
7	<b>Profit comercial</b>		\$ 6,840	\$ 6,840	\$ 6,840	\$ 7,335	\$ 7,335	\$ 7,335	\$ 7,335	\$ 7,335	\$ 7,335	\$ 7,830	\$ 7,830	\$ 7,830	\$ 8,325										
8	Marja comercială, % (10/4)		51%	51%	51%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	49%										
9	<b>Cheltuieli administrative și vânzări</b>		\$ (3,780)	\$ (3,660)	\$ (3,710)	\$ (3,760)	\$ (3,810)	\$ (3,760)	\$ (3,880)	\$ (3,760)	\$ (3,910)	\$ (3,860)	\$ (3,910)	\$ (3,960)											
10	<b>Cheltuieli vânzări</b>		\$ (1,500)	\$ (1,500)	\$ (1,500)	\$ (1,600)	\$ (1,600)	\$ (1,600)	\$ (1,600)	\$ (1,600)	\$ (1,600)	\$ (1,700)	\$ (1,700)	\$ (1,700)	\$ (1,800)										
11	<b>Cheltuieli administrative</b>		\$ (2,280)	\$ (2,160)	\$ (2,210)	\$ (2,160)	\$ (2,210)	\$ (2,160)	\$ (2,280)	\$ (2,160)	\$ (2,210)	\$ (2,160)	\$ (2,210)	\$ (2,160)	\$ (2,160)										
12	<b>Startup</b>		\$ (3,550)																						
13	<b>Profit operațional/EBITDA</b>		\$ (3,550)	\$ 3,060	\$ 3,180	\$ 3,130	\$ 3,575	\$ 3,525	\$ 3,575	\$ 3,455	\$ 3,575	\$ 3,920	\$ 3,970	\$ 3,920	\$ 4,365										
14	profit operațional, %		23%	24%	23%	24%	24%	24%	24%	24%	24%	25%	25%	25%	26%										
15	Taxe	4%	\$ (540)	\$ (540)	\$ (540)	\$ (585)	\$ (585)	\$ (585)	\$ (585)	\$ (585)	\$ (585)	\$ (630)	\$ (630)	\$ (630)	\$ (675)										
16	Dobânzi		\$ (90)	\$ (90)	\$ (90)	\$ (90)	\$ (90)	\$ (90)	\$ (90)	\$ (90)	\$ (90)	\$ (90)	\$ (90)	\$ (90)	\$ (90)										
17	<b>Net profit</b>		\$ (3,550)	\$ 2,430	\$ 2,550	\$ 2,500	\$ 2,900	\$ 2,850	\$ 2,900	\$ 2,780	\$ 2,900	\$ 3,200	\$ 3,250	\$ 3,200	\$ 3,600										
18	Profit net, %		18%	19%	19%	20%	19%	20%	19%	20%	20%	20%	21%	20%	21%										
19	<b>Profit net cumulativ</b>		\$ (3,550)	\$ (1,120)	\$ 1,430	\$ 3,930	\$ 6,830	\$ 9,680	\$ 12,580	\$ 15,360	\$ 18,260	\$ 21,460	\$ 24,710	\$ 27,910	\$ 31,510										



powered by moldcell FOUNDATION



CONTACT



powered by moldcell<sup>cc</sup> FOUNDATION

financial model \_exemplu - romana - Microsoft Excel (Product Activation Failed)

File Home Insert Page Layout Formulas Data Review View

Clipboard Font Alignment Number Conditional Formatting Styles Cells Editing

Calibri 11

Good 2 Normal 2 Обычный 7

Normal Bad Good

N51

luna	startup	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
<b>Planificare cash flow</b>													
Numerar la inceput de perioada	\$ -	\$ -	\$ 275	\$ (130)	\$ (585)	\$ 1,610	\$ 3,755	\$ 5,950	\$ 8,025	\$ 10,220	\$ 12,715	\$ 15,260	\$ 17,755
<b>Surse de numerar</b>													
Numerar din vânzări		\$ 13,500	\$ 13,500	\$ 13,500	\$ 14,625	\$ 14,625	\$ 14,625	\$ 14,625	\$ 14,625	\$ 15,750	\$ 15,750	\$ 15,750	\$ 16,875
Capitalul fondatorilor	\$ 2,000												
Credite bancare	\$ 8,000												
<b>Total încasări</b>	<b>\$ 10,000</b>	<b>\$ 13,500</b>	<b>\$ 13,500</b>	<b>\$ 13,500</b>	<b>\$ 14,625</b>	<b>\$ 14,625</b>	<b>\$ 14,625</b>	<b>\$ 14,625</b>	<b>\$ 14,625</b>	<b>\$ 15,750</b>	<b>\$ 15,750</b>	<b>\$ 15,750</b>	<b>\$ 16,875</b>
<b>Consum de numerar</b>													
Cheltuieli operaționale	\$ -	\$ (10,980)	\$ (10,860)	\$ (10,910)	\$ (11,635)	\$ (11,685)	\$ (11,635)	\$ (11,755)	\$ (11,635)	\$ (12,460)	\$ (12,410)	\$ (12,460)	\$ (13,185)
cheltuieli startup	\$ (2,100)	\$ (1,450)	\$ (1,500)	\$ (1,500)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Legal	\$ (200)												
Website		\$ (800)											
Logo design		\$ (250)											
chirie oficiu	\$ (1,200)												
cheltuieli personal	\$ (200)	\$ (400.00)											
cheltuieli marketing	\$ (400)												
altele	\$ (100)												
Active startup	\$ (7,900)	\$ -	\$ (750)	\$ (750)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Stocuri startup	\$ -		\$ (750)	\$ (750)									
Echipament producție	\$ (5,600)												
Echipament oficiu	\$ (800)												
mobilier oficiu	\$ (1,500)												
Cheltuieli financiare	\$ -	\$ (795)	\$ (795)	\$ (795)	\$ (795)	\$ (795)	\$ (795)	\$ (795)	\$ (795)	\$ (795)	\$ (795)	\$ (795)	\$ (795)
Rambursare credit	\$ (705)	\$ (705)	\$ (705)	\$ (705)	\$ (705)	\$ (705)	\$ (705)	\$ (705)	\$ (705)	\$ (705)	\$ (705)	\$ (705)	\$ (705)
Dobândă	\$ (90)	\$ (90)	\$ (90)	\$ (90)	\$ (90)	\$ (90)	\$ (90)	\$ (90)	\$ (90)	\$ (90)	\$ (90)	\$ (90)	\$ (90)
Dividende													
<b>Total numerar plătit</b>	<b>\$ (10,000)</b>	<b>\$ (13,225)</b>	<b>\$ (13,905)</b>	<b>\$ (13,955)</b>	<b>\$ (12,430)</b>	<b>\$ (12,480)</b>	<b>\$ (12,430)</b>	<b>\$ (12,550)</b>	<b>\$ (12,430)</b>	<b>\$ (13,255)</b>	<b>\$ (13,205)</b>	<b>\$ (13,255)</b>	<b>\$ (13,980)</b>
<b>Cash flow net</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 275</b>	<b>\$ (405)</b>	<b>\$ (455)</b>	<b>\$ 2,195</b>	<b>\$ 2,145</b>	<b>\$ 2,195</b>	<b>\$ 2,075</b>	<b>\$ 2,195</b>	<b>\$ 2,495</b>	<b>\$ 2,545</b>	<b>\$ 2,495</b>	<b>\$ 2,895</b>
<b>Exces/Deficit</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 275</b>	<b>\$ (130)</b>	<b>\$ (585)</b>	<b>\$ 1,610</b>	<b>\$ 3,755</b>	<b>\$ 5,950</b>	<b>\$ 8,025</b>	<b>\$ 10,220</b>	<b>\$ 12,715</b>	<b>\$ 15,260</b>	<b>\$ 17,755</b>	<b>\$ 20,650</b>

Situația financiară Venituri Cheltuieli Profit&Pierderi Startup Cash flow Sheet1

Ready Type here to search -4°C Cloudy 9:49 PM 3/11/2022



# Pai voi avea contabil!!!



Un model financiar bun, funcțional, nu poate fi elaborat fără o bună cunoaștere a afacerii.



**Nimeni altul nu poate cunoaște  
afacerea mai bine decât tine.**

**cu alte cuvinte – este  
responsabilitatea ta!!!**

Doar antreprenorul cunoaște:

- pentru ce și cum va plăti cumpărătorul;
- cum vor fi organizate procesele interne, lucru cu clienții, cu furnizorii etc.

**Contabilul duce evidența, face unele calcule,  
rapoarte**





CONTACT



powered by  
**moldcell<sup>cc</sup>**  
**FOUNDATION**

dacă, poate, te sperie faptul că modelarea financiară se face în Excel

**nu este atât de greu cum ar putea să pară!!!**

**tutoriale YouTube!!!!**



CONTACT



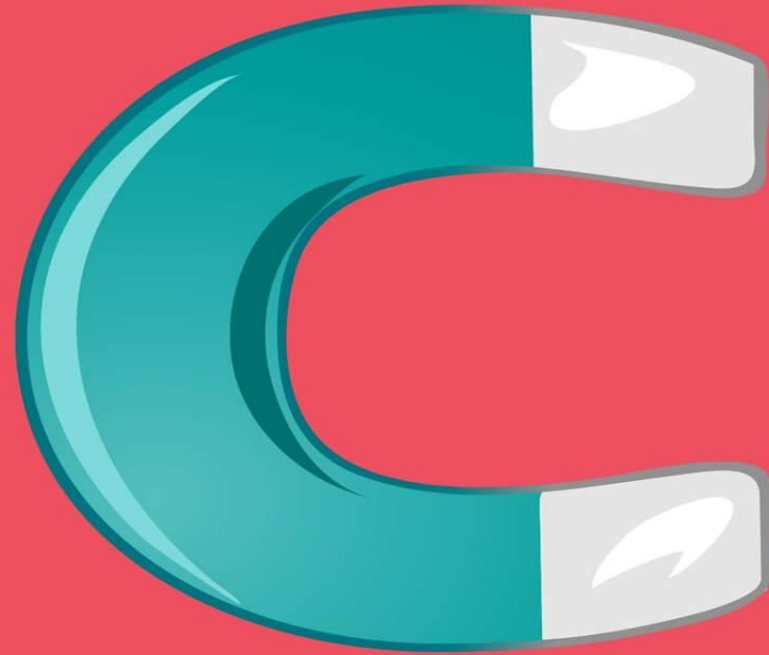
powered by  
**moldcell<sup>cc</sup>**  
**FOUNDATION**

*elaborează modelul financiar  
pentru a te asigura că afacerea  
va rezista*

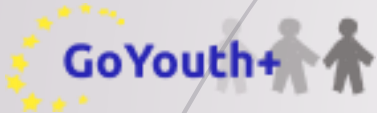
**SQU**

**lasă lucrurile să meargă de la sine**  
→ poate ai norocul să nu ieșuiezi

# Cum planifici veniturile în modelul financiar?



powered by  
**moldcell<sup>cc</sup>**  
**FOUNDATION**



powered by  
moldcell<sup>cc</sup>  
FOUNDATION



$$\text{Venit} = \text{Preț} \times \text{Volum}$$

### Important:

Nu toți banii pe care îi încasezi de la client sunt considerate venituri.

### Nu sunt venituri:

1. Impozitele incluse în prețul bunurilor (TVA, Accize, taxe vamale)
2. Banii încasați în favoarea altui subiect



powered by  
**moldcell<sup>cc</sup>**  
**FOUNDATION**

## Sarcini de realizat:

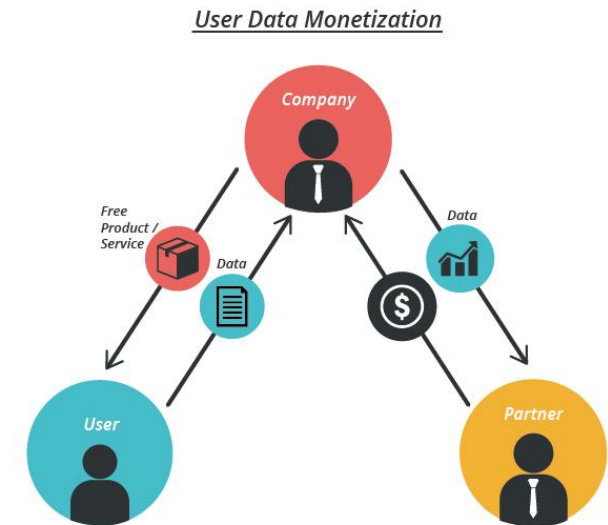
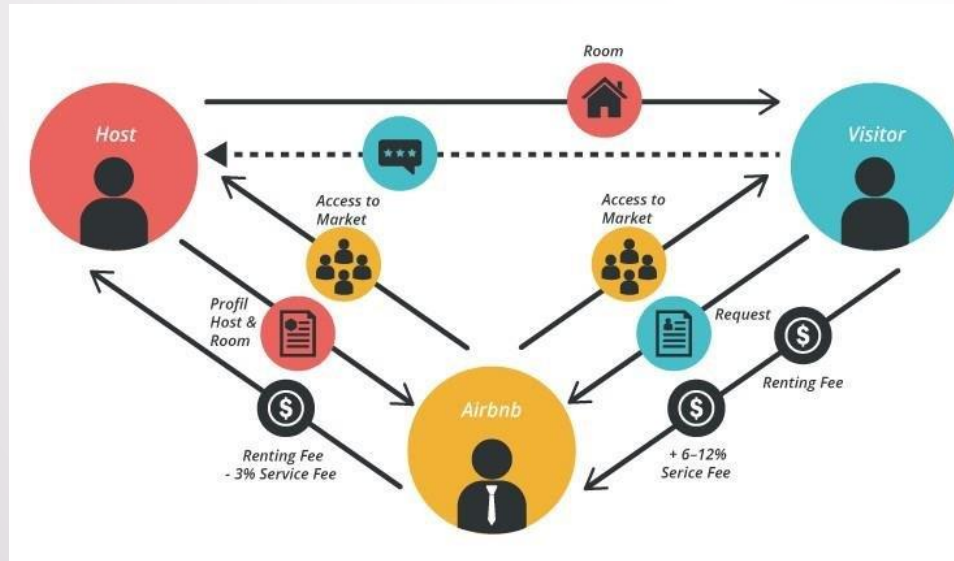
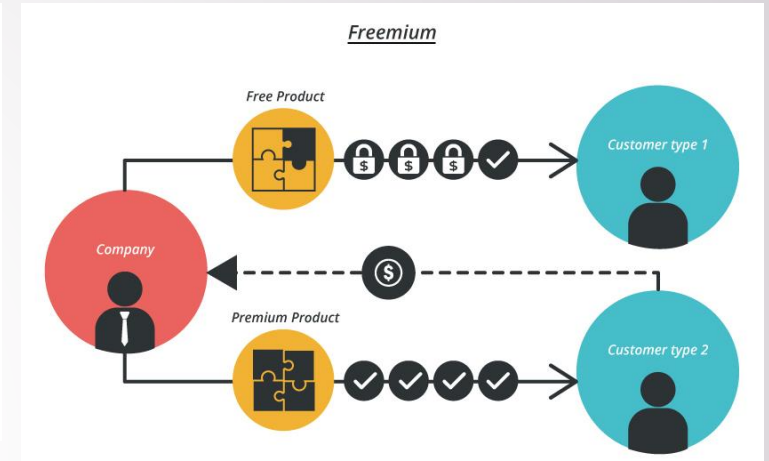
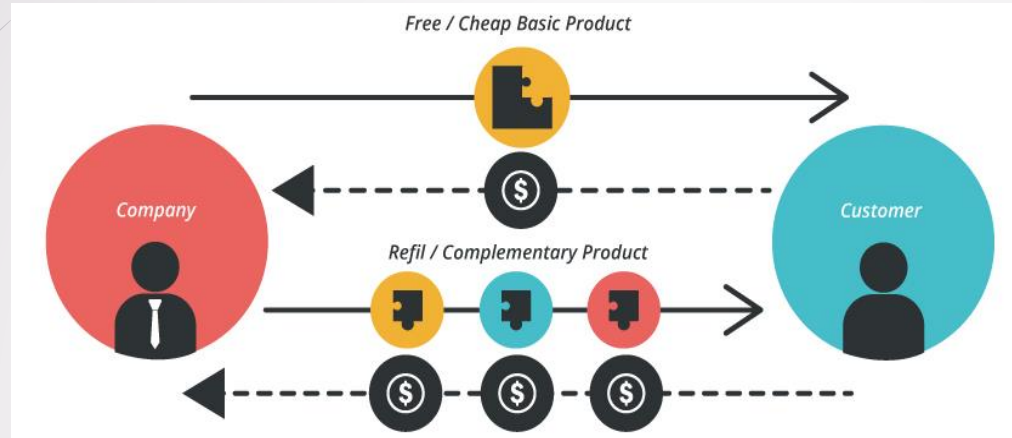
1. Identificarea modului de monetizare
2. Stabilirea pretului/tarifului ...
3. Prognoza vanzarilor



# Monetizarea în diferite modele de business:



powered by  
**moldcell<sup>cc</sup>**  
**FOUNDATION**



# Cum stabilești prețul/abonamentul ...?



Metode ce pot fi aplicate:

➤ **Metoda costurilor totale**

$Pre\text{\textasciitilde} = (\text{costuri directe} + \text{costuri indirecte}) \times (1 + \text{marja de profit})$

$Pre\text{\textasciitilde} = \text{costuri directe} \times (1 + \text{marja comercială})$

➤ **Metoda concurenței**

*prețul se stabilește în baza analizei concurenței*

➤ **Metoda valorii percepute de client**

*prețul se stabilește în funcție de  
capacitatea de plată a clientului*



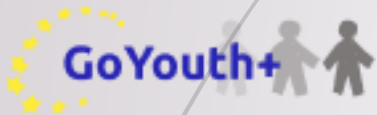
powered by  
**moldcell<sup>cc</sup>**  
**FOUNDATION**

## Cum prognozezi volumul vânzărilor?

- analiza statisticilor din perioadele precedente (proprii sau a concurenților)
- deducerea logica
- modelarea pâlniei de vânzări



traseului pe care îl parcurg persoanele din momentul în care află despre produsul tău și până iau decizia să cumpere



powered by  
**moldcell<sup>cc</sup>**  
**FOUNDATION**



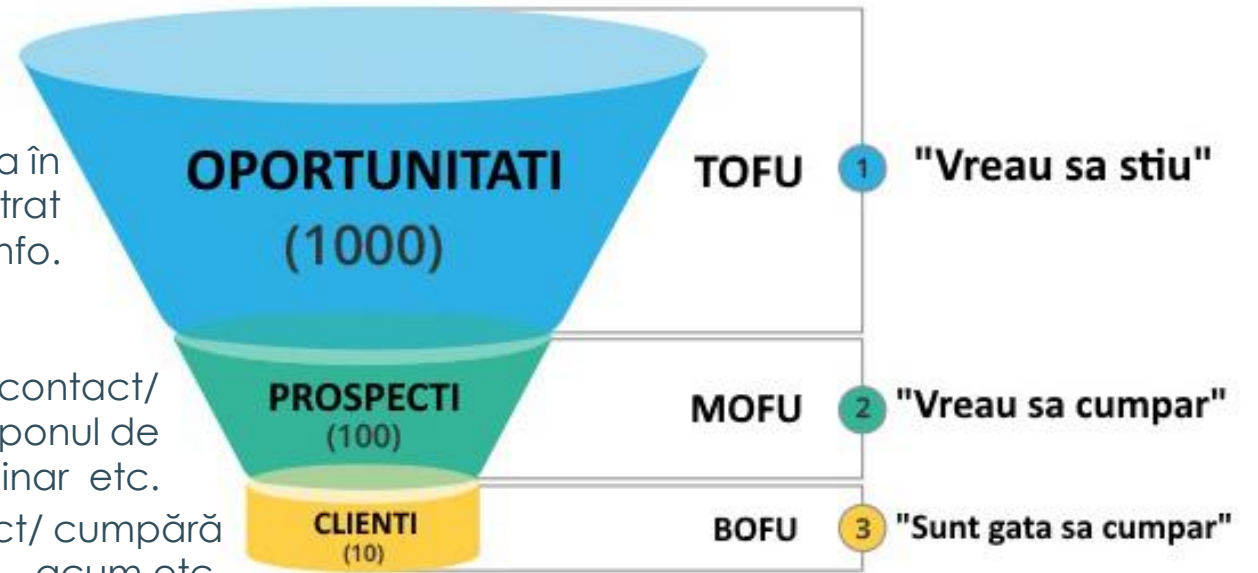
Association  
Henri Capitant



powered by  
moldcell<sup>cc</sup>  
FOUNDATION

au văzut publicitatea/postarea în  
blog/video pe YouTube etc. și au intrat  
pe site p/u info.

cont gratuit/ lasă datele de contact/  
descarcă cuponul de  
reducere/înscriere la webinar etc.  
lasă datele de contact/ cumpără  
acum etc.



!!! doar cei ce cumpără aduc venit



câți dintre cei  
care află despre  
produs devin  
cumpărători



# Cum proiectezi vânzările?

- ✓ proiectează etapele pâlniei p/u fiecare canal de vânzări
- ✓ alege indicatorii cheie pe care îi vei monitoriza
- ✓ monitorizează și calculează conversia



powered by  
**moldcell<sup>cc</sup>**  
**FOUNDATION**

**conversie**

10% =  $100/1000$

10% =  $10/100$





## Sarcina practica:

1. Identifica canalele prin care vei vinde produsele/serviciile
2. proiecteaza palnia de vanzari pentru fiecare canal de vanzare
3. adauga datele in documentul excel



5	luna	1	2
7			
8	venituri din vânzări site (cu reclamă sponsorizată pe FB)	50,400	50,400
9	buget reclamă	10\$	10\$
10	Au vazut publicitatea	40,000	40,000
11	Conversie în intrări pe site	4%	
12	Intrat pe site	1,600	1,600
13	Conversie în comandă prealabilă	15%	
14	Comenzi prealabile	240	240
15	Conversia în comandă confirmată	70%	
16	Comenzi confirmate	168	168
17			
18	Prețul	300	

5	luna	1	2
7			
8	venituri din vânzări site (cu reclamă sponsorizată pe FB)	100,800	100,800
9	buget reclamă	10\$	10\$
10	Au vazut publicitatea	40,000	40,000
11	Conversie în intrări pe site	8%	
12	Intrat pe site	3,200	3,200
13	Conversie în comandă prealabilă	15%	
14	Comenzi prealabile	480	480
15	Conversia în comandă confirmată	70%	
16	Comenzi confirmate	336	336
17			
18	Prețul	300	



Association  
Henri Capitant



powered by  
moldcell<sup>cc</sup>  
FOUNDATION

!!! alege să monitorizezi indicatori asupra cărora poți influența

5	luna	1	2
7			
8	venituri din vânzări site (cu reclamă sponsorizată pe FB)	50,400	100,800
9	buget reclamă	10\$	20\$
10	Au vazut publicitatea	40,000	80,000
11	Conversie în intrări pe site	4%	
12	Intrat pe site	1,600	3,200
13	Conversie în comandă prealabilă	15%	
14	Comenzi prealabile	240	480
15	Conversia în comandă confirmată	70%	
16	Comenzi confirmate	168	336
17			
18	Prețul	300	

# IMPORTANT

Dacă vinzi bunuri/pachete de servicii la prețuri diferite:

- ✓ planifici vânzările/veniturile per fiecare produs, separat
- sau**
- ✓ schimbi formula de calcul a veniturilor

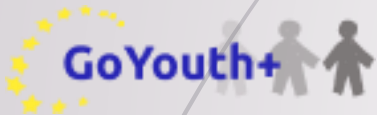
$$\text{Venit} = \text{Preț} \times \text{Volum}$$



$$\text{Venit} = \text{Cecul mediu} \times \text{Nr. vânzări}$$



powered by  
moldcell<sup>cc</sup>  
FOUNDATION



powered by  
**moldcell<sup>cc</sup>**  
**FOUNDATION**

# Cum planifici cheltuielile și calculezi profitul?





powered by  
moldcell<sup>cc</sup>  
FOUNDATION

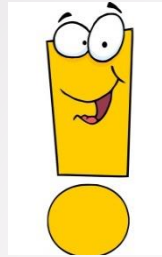


*După ce au fost identificate fluxurile de venit, trebuie să determini cât de rentabilă este afacerea.*



de ce te-ai ocupa de o afacere nerentabilă





afacerea este rentabilă dacă  
veniturile sunt mai mari decât  
cheltuielile

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
5 Venit	252,900	303,300	252,900	252,900	252,900	252,900	252,900	252,900	252,900	252,900	252,900	252,900
6 Cheltuieli	-194,726	-225,958	-193,526	-193,526	-193,526	-193,526	-193,526	-193,526	-193,526	-193,526	-193,526	-193,526
41 Profit net	58,174	77,342	59,374	59,374	59,374	59,374	59,374	59,374	59,374	59,374	59,374	59,374

**Profitul net** – poate fi folosit pentru plata  
dividendelor, dar și pentru dezvoltare.

Categorii intermediare de profit: **comercial**,  
**operațional**.

# Rentabilitatea

poate fi calculată atât în formă monetară cât și în procente

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
5												
4												
5	Venit	252,900	303,300	252,900	252,900	252,900	252,900	252,900	252,900	252,900	252,900	252,900
6	Cheltuieli	-194,726	-225,958	-193,526	-193,526	-193,526	-193,526	-193,526	-193,526	-193,526	-193,526	-193,526
41	Profit net	58,174	77,342	59,374	59,374	59,374	59,374	59,374	59,374	59,374	59,374	59,374
42	Rentabilitatea în funcție de profitul net, %	23%	26%	23%	23%	23%	23%	23%	23%	23%	23%	23%
43	Profit net acumulat	58,174	135,516	194,889	254,263	313,636	373,010	432,383	491,757	551,130	610,504	669,877
44												

$$Rentabilitate \% = \frac{Profit\ net}{Venit} \times 100$$

poate fi calculat și în funcție  
de alți indicatori: cheltuieli;  
active; capital propriu



**Rentabilitatea %, este folosită pentru  
luarea deciziilor manageriale**



powered by  
moldcell<sup>cc</sup>  
FOUNDATION



poți calcula profitul doar după  
ce identifici toate cheltuielile

materii prime marketing

chirie personal

transport

utilaj servicii bancare

rechizite birou

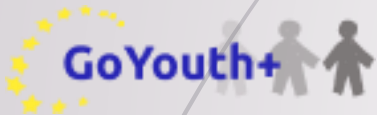
întreținere

impozite

ordonează cheltuielile



CONTACT



powered by  
**moldcell<sup>cc</sup>**  
**FOUNDATION**



pornește de la faptul că vei  
avea 2 tipuri de cheltuieli

**#1 curențe**

**#2 de startup**

# Cum să calculezi cheltuielile curente

## viitoare Cheltuielile sunt generate de procesele planificate

- **procesele legate de producție** producere, marketing, livrare...
- **procesele de management** management curent, angajarea și gestiunea personalului, promovarea brandului .....
- **procesele de suport** ajută la funcționarea businessului - evidență contabilă, mentenanță, asistență juridică...

Orice proces presupune consum de  
**resurse**



procesele generează **cheltuieli**



powered by  
**moldcell<sup>cc</sup>**  
**FOUNDATION**





Pentru a prognoza cheltuielile trebuie să  
știi cum vor fi organizate procesele



powered by  
**moldcell<sup>cc</sup>**  
**FOUNDATION**

Oferă atenție maximă proceselor legate de  
produs!!!

**deoarece:**

- redau esența businessului
- se referă la cea mai mare parte a resurselor
- generează cea mai mare parte de venituri



# Cum prezinți cheltuielile curente în modelul financiar?

1. Identifică setul de resurse necesare organizării proceselor
2. Grupează cheltuielile legate de livrarea produsului/serviciului (**costul vânzărilor**) în:
  - ✓ **directe** – resursele care sunt implicate în procesul de oferire a fiecărei unități de produs/serviciu (se modifică odată cu modificarea volumului)
  - ✓ **indirecte** – creează condiții pentru livrarea produsului/serviciului (nu se modifică la modificarea volumului)
3. Decide cum vor fi prezentate cheltuielile directe
4. Adaugă cheltuielile comerciale
5. Adaugă cheltuielile administrative
6. Adaugă cheltuielile de suport

## Sarcina practica:

1. Identifica cheltuielile cheie
2. Divizeaza cheltuielile in categorii
3. Aadauga cheltuielile in documentul exc



## Cheltuielile legate de oferirea produsului/serviciului (costul vânzării)

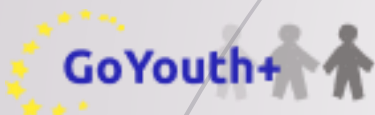
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
4													
5	<b>Venit</b>	511,670	418,885	109,430	110,028	110,687	111,412	112,209	113,086	114,051	115,112	116,279	117,563
6	<b>Cheltuieli</b>	-361,458	-300,538	-101,360	-101,745	-102,169	-102,636	-103,149	-103,713	-104,334	-105,017	-105,768	-106,595
	<b>Cheltuieli directe (legate de oferirea bunului/serviciului)</b>												
7		-307,514	-251,750	-65,767	-66,127	-66,523	-66,959	-67,438	-67,965	-68,545	-69,182	-69,884	-70,655
8	achiziție produs	55%	-281,419	-230,387	-60,186	-60,516	-60,878	-61,277	-61,715	-62,197	-62,728	-63,312	-63,953
9	bonus vânzători	2%	-5,628	-4,608	-1,204	-1,210	-1,218	-1,226	-1,234	-1,244	-1,255	-1,266	-1,279
10	livrare	4%	-20,467	-16,755	-4,377	-4,401	-4,427	-4,456	-4,488	-4,523	-4,562	-4,604	-4,703
	<b>Cheltuieli indirecte (legate de produs/serviciu)</b>												
13		-24,031	-23,786	-22,969	-22,970	-22,972	-22,974	-22,976	-22,979	-22,981	-22,984	-22,987	-22,990
14	chirie showroom	-12,000	-12,000	-12,000	-12,000	-12,000	-12,000	-12,000	-12,000	-12,000	-12,000	-12,000	-12,000
	salarii personal implicat în activitatea operațională	-7,000	-7,000	-7,000	-7,000	-7,000	-7,000	-7,000	-7,000	-7,000	-7,000	-7,000	-7,000
15													
16	plăți sociale	24.0%	-3,031	-2,786	-1,969	-1,970	-1,972	-1,974	-1,976	-1,979	-1,981	-1,984	-1,987
17	Cheltuieli întreținere	-2,000	-2,000	-2,000	-2,000	-2,000	-2,000	-2,000	-2,000	-2,000	-2,000	-2,000	-2,000
18	<b>Profit comercial</b>		180,126	143,349	20,693	20,931	21,192	21,479	21,795	22,143	22,525	22,946	23,917

**Profit comercial = venit total – cheltuieli directe – cheltuieli indirecte produs/serviciu**



## Competarea tabelului Profit/Pierderi:

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
5	<b>Venit</b>		511,670	418,885	109,430	110,028	110,687	111,412	112,209	113,086	114,051	115,112	116,279	117,563
6	<b>Cheltuieli</b>		-361,458	-300,538	-101,360	-101,745	-102,169	-102,636	-103,149	-103,713	-104,334	-105,017	-105,768	-106,595
7	Cheltuieli directe (legate de oferirea bunului/serviciului)		-307,514	-251,750	-65,767	-66,127	-66,523	-66,959	-67,438	-67,965	-68,545	-69,182	-69,884	-70,655
13	Cheltuieli indirecte (legate de produs/serviciu)		-24,031	-23,786	-22,969	-22,970	-22,972	-22,974	-22,976	-22,979	-22,981	-22,984	-22,987	-22,990
18	<b>Profit comercial</b>		180,126	143,349	20,693	20,931	21,192	21,479	21,795	22,143	22,525	22,946	23,408	23,917
19	Cheltuieli administrative, comerciale, de suport		-6280	-5080	-5080	-5080	-5080	-5080	-5080	-5080	-5080	-5080	-5080	-5080
33	<b>Profit operațional</b>		173,846	138,269	15,613	15,851	16,112	16,399	16,715	17,063	17,445	17,866	18,328	18,837
34	Impozit pe venit	4%	-20,467	-16,755	-4,377	-4,401	-4,427	-4,456	-4,488	-4,523	-4,562	-4,604	-4,651	-4,703
35	Dobânzi credit		-2,500	-2,500	-2,500	-2,500	-2,500	-2,500	-2,500	-2,500	-2,500	-2,500	-2,500	-2,500
36	Amortizare		-667	-667	-667	-667	-667	-667	-667	-667	-667	-667	-667	-667
40	<b>Profit net</b>		150,212	118,347	8,070	8,283	8,518	8,776	9,060	9,373	9,716	10,095	10,511	10,968
41	Rentabilitatea în funcție de profitul net, %		29%	28%	7%	8%	8%	8%	8%	8%	9%	9%	9%	9%
42	Profit net acumulat		150,212	268,559	276,629	284,912	293,430	302,206	311,266	320,639	330,355	340,450	350,960	361,928



powered by  
**moldcell<sup>cc</sup>**  
**FOUNDATION**

**Amortizarea – valoarea mijloacelor fixe inclusă în cheltuielile curente**  

$$\text{Amortizare lunară} = \frac{\text{Valoarea mijloacelor fixe}}{\text{durata de utilizare}}$$
**Profitul net – rezultatul obținut după acoperirea tuturor cheltuielilor**  
**Rentabilitatea – profitul care revine fiecărui leu încasat din vânzări**



Verifică încă o dată lista de cheltuieli



## Ce ar mai putea fi

### 1. Cheltuieli asociate, ajutătoare

- ✓ evidența contabilă
- ✓ asistența tehnică
- ✓ paza ...

### 2. Cheltuieli fiscale

- ✓ fond social (24%)
- ✓ autorizații
- ✓ taxa p/u publicitatea exterioară ...

### 3. Cheltuieli legate de asigurarea unor condiții speciale

ca exemplu, asigurarea unor condiții sanitare specifice ...



powered by  
**moldcell<sup>cc</sup>**  
**FOUNDATION**

# Cum planifici fluxul de numerar?



powered by  
moldcell<sup>cc</sup>  
FOUNDATION



**29%** dintre afacerile care au eșuat,  
s-au confruntat cu lipsa de  
numerar



## Fără numerar:

- #1. nu poți menține resursele existente și/sau atrage altele noi
- #2. dispăre interesul fondatorilor față de afacere



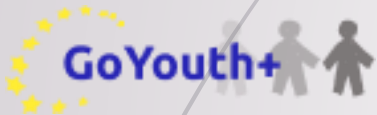
## RECOMANDARE:

*planifică și monitorizează numerarul (cash flow)*



## De ce o afacere profitabilă se poate confrunta cu incapacitatea de plată

1. Intrările și ieșirile de numerar pentru realizarea unui produs/serviciu nu coincid în timp
2. Momentul de recunoaștere a venitului/cheltuielilor nu corespunde întotdeauna cu cel al intrării/ieșirii banilor
3. Planificând veniturile și cheltuielile ai luat în calcul doar intrările și ieșirile de bani legate de activitatea curentă



powered by  
**moldcell<sup>cc</sup>**  
**FOUNDATION**



## Pentru a asigura viabilitatea afacerii trebuie să planifici cash flow

adică să planifici toate intrările și ieșirile de numerar p/u 12 luni



powered by  
moldcell<sup>cc</sup>  
FOUNDATION



p/u gestiunea curentă a afacerii – elaborează  
calendarul săptămânal al intrărilor și ieșirilor de  
numerar

## Regula de respectat:

**Ieșirile și intrările de numerar**

sunt fixate în perioadele în care vor avea loc  
**de facto**



## Ce anume trebuie să planifici și să monitorizezi?

Intrările – ieșirile de numerar

Soldul de numerar la începutul și la sfârșitul perioadei



powered by  
**moldcell<sup>cc</sup>**  
**FOUNDATION**

	până la începerea activității	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
6	<b>Numerar la începutul perioadei</b>	0	0	6085	13370	20656	27941	35226	42511	49796	57082	64367	71652	78937
7	<b>Flux de numerar legat de activitatea operațională</b>													
8	Venituri	0	106800	106800	106800	106800	106800	106800	106800	106800	106800	106800	106800	106800
9	Cheltuieli	0	-100715	-99515	-99515	-99515	-99515	-99515	-99515	-99515	-99515	-99515	-99515	-99515
10	<b>Flux net din activitatea operațională</b>	0	6085	7285	7285	7285	7285	7285	7285	7285	7285	7285	7285	7285
17	<b>Flux de numerar legat de activitatea financiară</b>													
25	<b>Flux net (total)</b>	0	6085	7285	7285	7285	7285	7285	7285	7285	7285	7285	7285	7285
26	<b>Numerar la sfârșitul perioadei perioadei</b>	0	6085	13370	20656	27941	35226	42511	49796	57082	64367	71652	78937	86222
27														

este nevoie să duci evidența per fiecare gen de  
activitate separat: operațională, investițională,  
financiară

## Sarcina practica:

1. Identifica cum vor fi orgaizate fluxurile de numerar
2. Adauga fluxurile de numerar in documentul excel



... până la acest moment au fost luate  
în calcul doar cheltuielile și plățile  
curente

**Dar...**



orice afacerea are  
și costuri de  
startup



powered by  
moldcell<sup>cc</sup>  
FOUNDATION

Costurile de startup sunt reflectate în planificarea financiară sub 2 forme:

## #1. cheltuieli

- **de o singură dată**
  - autorizări, licențe;
  - taxe înregistrare;
  - logo design;
  - website design;
  - materiale promoționale;
  - sistem de securitate;
  - reparație încăpere.
  
- **cheltuieli curente**
  - chirie;
  - cheltuieli personal;
  - telefon, internet;
  - etc.

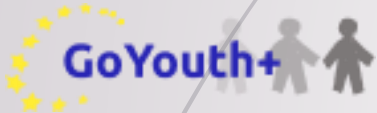
## #2. investiții în active

- formarea de stocuri;
- achiziție încăpere;
- reparație capitală;
- echipament producție;
- tehnică de birou;
- mobilier;
- etc.



powered by  
**moldcell<sup>cc</sup>**  
**FOUNDATION**





powered by  
**moldcell<sup>cc</sup>**  
**FOUNDATION**

	A	B	C	D
1	<b>Costuri Startup</b>			
3	<b>Cheltuieli startup</b>			
4	Legale		\$ (200)	
5	Website		\$ (800)	
6	Logo design		\$ (250)	
7	Chirie oficiu		\$ (1,200)	
8	Cheltueieli personal		\$ (600)	
9	Cheltuieli marketing		\$ (400)	
10	Altele		\$ (100)	
11	<b>Total</b>		<b>\$ (3,550)</b>	
12				
14				
15	<b>Active startup</b>			
16	Stocuri de materiale		\$ (1,500)	
17	<b>Active curente (16+17)</b>		<b>\$ (1,500)</b>	
18	Echipament productie		\$ (5,600)	
19	Tehnica oficiu		\$ (800)	
20	Mobilier oficiu		\$ (1,500)	
21	<b>Active imobilizate(19+20+21)</b>		<b>\$ (7,900)</b>	
22	<b>Total active</b>		<b>\$ (9,400)</b>	
23				
24	<b>Buget startup</b>		<b>\$ (12,950)</b>	
25				
26				

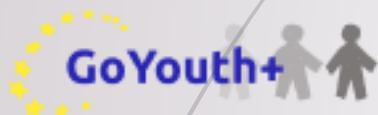
doar acestea vor fi incluse  
în cheltuielile perioadei  
de startup (în tabelul cu  
cheltuieli)

vor fi reflectate în  
cheltuielile curente:

- ✓ **stocurile** – prin consumul de materiale;
- ✓ **imobilizările** – prin amortizare.



Association  
Henri Capitant



powered by  
moldcell<sup>cc</sup>  
FOUNDATION

	A	B	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P
1	<b>Planificarea cheltuielilor</b>														
2	luna		startup	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
3	Costul vânzărilor			\$ (6,660)	\$ (6,660)	\$ (6,660)	\$ (7,290)	\$ (7,290)	\$ (7,290)	\$ (7,290)	\$ (7,290)	\$ (7,920)	\$ (7,920)	\$ (7,920)	\$ (8,550)
4	materii prime	\$ 12		\$ (4,500)	\$ (4,500)	\$ (4,500)	\$ (4,950)	\$ (4,950)	\$ (4,950)	\$ (4,950)	\$ (4,950)	\$ (5,400)	\$ (5,400)	\$ (5,400)	\$ (5,850)
5	cheltuieli personal	11%		\$ (1,485)	\$ (1,485)	\$ (1,485)	\$ (1,609)	\$ (1,609)	\$ (1,609)	\$ (1,609)	\$ (1,609)	\$ (1,733)	\$ (1,733)	\$ (1,733)	\$ (1,856)
6	impachetarea	2%		\$ (270)	\$ (270)	\$ (270)	\$ (293)	\$ (293)	\$ (293)	\$ (293)	\$ (293)	\$ (315)	\$ (315)	\$ (315)	\$ (338)
7	livrarea	3%		\$ (405)	\$ (405)	\$ (405)	\$ (439)	\$ (439)	\$ (439)	\$ (439)	\$ (439)	\$ (473)	\$ (473)	\$ (473)	\$ (506)
8	Cheltuieli administrative			\$ (3,780)	\$ (3,660)	\$ (3,710)	\$ (3,760)	\$ (3,810)	\$ (3,760)	\$ (3,880)	\$ (3,760)	\$ (3,910)	\$ (3,860)	\$ (3,910)	\$ (3,960)
9	Cheltuieli vânzări			\$ (1,500)	\$ (1,500)	\$ (1,500)	\$ (1,600)	\$ (1,600)	\$ (1,600)	\$ (1,600)	\$ (1,600)	\$ (1,700)	\$ (1,700)	\$ (1,700)	\$ (1,800)
10	marketing			\$ (700)	\$ (700)	\$ (700)	\$ (800)	\$ (800)	\$ (800)	\$ (800)	\$ (800)	\$ (900)	\$ (900)	\$ (900)	\$ (1,000)
11	cheltuieli personal			\$ (800)	\$ (800)	\$ (800)	\$ (800)	\$ (800)	\$ (800)	\$ (800)	\$ (800)	\$ (800)	\$ (800)	\$ (800)	\$ (800)
12	Cheltuieli generale si administrative			\$ (2,280)	\$ (2,160)	\$ (2,210)	\$ (2,160)	\$ (2,210)	\$ (2,160)	\$ (2,280)	\$ (2,160)	\$ (2,210)	\$ (2,160)	\$ (2,210)	\$ (2,160)
13	cheltuieli personal			\$ (1,500)	\$ (1,500)	\$ (1,500)	\$ (1,500)	\$ (1,500)	\$ (1,500)	\$ (1,500)	\$ (1,500)	\$ (1,500)	\$ (1,500)	\$ (1,500)	\$ (1,500)
14	website hosting			\$ (70)						\$ (70)					
15	chirie oficiu	\$ (600)		\$ (600)	\$ (600)	\$ (600)	\$ (600)	\$ (600)	\$ (600)	\$ (600)	\$ (600)	\$ (600)	\$ (600)	\$ (600)	\$ (600)
16	rechizite birou			\$ (50)		\$ (50)		\$ (50)		\$ (50)		\$ (50)		\$ (50)	
17	licențe	\$ (60)		\$ (60)	\$ (60)	\$ (60)	\$ (60)	\$ (60)	\$ (60)	\$ (60)	\$ (60)	\$ (60)	\$ (60)	\$ (60)	\$ (60)
18	Startup		\$ (3,550)												
19	Legale		\$ (200)												
20	Website		\$ (800)												
21	Logo design		\$ (250)												
22	Chirie oficiu		\$ (1,200)												
23	Cheltuieli personal		\$ (600)												
24	Cheltuieli marketing		\$ (400)												
25	Altele		\$ (100)												
26	<b>Total</b>		<b>\$ (3,550)</b>	<b>\$ (10,440)</b>	<b>\$ (10,320)</b>	<b>\$ (10,370)</b>	<b>\$ (11,050)</b>	<b>\$ (11,100)</b>	<b>\$ (11,050)</b>	<b>\$ (11,170)</b>	<b>\$ (11,050)</b>	<b>\$ (11,830)</b>	<b>\$ (11,780)</b>	<b>\$ (11,830)</b>	<b>\$ (12,510)</b>

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O
1	<b>Profit&amp;Loss Statement</b>														
2															
3	<b>Profit net (p/u 12 luni)</b>	\$ 32,590													
4	luna	startup		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
5	<b>Venit</b>			\$ 13,500	\$13,500	\$13,500	\$14,625	\$14,625	\$ 14,625	\$14,625	\$14,625	\$ 15,750	\$15,750	\$15,750	\$ 16,875
6	<b>Costul vânzărilor</b>			\$ (6,660)	\$ (6,660)	\$ (6,660)	\$ (7,290)	\$ (7,290)	\$ (7,290)	\$ (7,290)	\$ (7,290)	\$ (7,920)	\$ (7,920)	\$ (7,920)	\$ (8,550)
7	<b>Profit comercial</b>			\$ 6,840	\$ 6,840	\$ 6,840	\$ 7,335	\$ 7,335	\$ 7,335	\$ 7,335	\$ 7,335	\$ 7,830	\$ 7,830	\$ 7,830	\$ 8,325
8	Marja comercială, % (10/4)			51%	51%	51%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	50%	49%
9	<b>Cheltuieli administrative și vânzări</b>			\$ (3,780)	\$ (3,660)	\$ (3,710)	\$ (3,760)	\$ (3,810)	\$ (3,760)	\$ (3,880)	\$ (3,760)	\$ (3,910)	\$ (3,860)	\$ (3,910)	\$ (3,960)
10	<b>Cheltuieli vânzări</b>			\$ (1,500)	\$ (1,500)	\$ (1,500)	\$ (1,600)	\$ (1,600)	\$ (1,600)	\$ (1,600)	\$ (1,600)	\$ (1,700)	\$ (1,700)	\$ (1,700)	\$ (1,800)
11	<b>Cheltuieli administrative</b>			\$ (2,280)	\$ (2,160)	\$ (2,210)	\$ (2,160)	\$ (2,210)	\$ (2,160)	\$ (2,280)	\$ (2,160)	\$ (2,210)	\$ (2,160)	\$ (2,210)	\$ (2,160)
12	<b>Startup</b>		\$ (3,550)												
13	<b>Profit operațional/EBITDA</b>		\$ (3,550)	\$ 3,060	\$ 3,180	\$ 3,130	\$ 3,575	\$ 3,525	\$ 3,575	\$ 3,455	\$ 3,575	\$ 3,920	\$ 3,970	\$ 3,920	\$ 4,365
14	profit operațional, %			23%	24%	23%	24%	24%	24%	24%	24%	25%	25%	25%	26%
15	Taxe	4%		\$ (540)	\$ (540)	\$ (540)	\$ (585)	\$ (585)	\$ (585)	\$ (585)	\$ (585)	\$ (630)	\$ (630)	\$ (630)	\$ (675)
16	Dobânzi			\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
17	<b>Net profit</b>		\$ (3,550)	\$ 2,520	\$ 2,640	\$ 2,590	\$ 2,990	\$ 2,940	\$ 2,990	\$ 2,870	\$ 2,990	\$ 3,290	\$ 3,340	\$ 3,290	\$ 3,690
18	Profit net, %			19%	20%	19%	20%	20%	20%	20%	20%	21%	21%	21%	22%
19	<b>Profit net cumulativ</b>		\$ (3,550)	\$ (1,030)	\$ 1,610	\$ 4,200	\$ 7,190	\$ 10,130	\$ 13,120	\$ 15,990	\$ 18,980	\$ 22,270	\$25,610	\$ 28,900	\$ 32,590



powered by  
**moldcell<sup>cc</sup>**  
**FOUNDATION**

← pierderi



powered by  
**moldcell<sup>cc</sup>**  
**FOUNDATION**



# unde reflectăm banii cheltuiți pentru active



powered by  
**moldcell<sup>cc</sup>**  
**FOUNDATION**

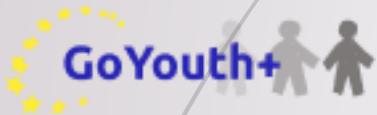


	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
1	<b>Planificare cash flow</b>													
2														
3	<b>luna</b>	<b>startup</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>12</b>
5	<b>perioadă</b>	\$ -	\$ (12,950)	\$ (17,180)	\$ (14,540)	\$ (11,950)	\$ (9,523)	\$ (6,583)	\$ (3,593)	\$ (723)	\$ 2,268	\$ 4,995	\$ 8,335	\$ 11,625
6	<b>Surse de numerar</b>													
7	Numerar din vânzări		\$ 6,750	\$ 13,500	\$ 13,500	\$ 14,063	\$ 14,625	\$ 14,625	\$ 14,625	\$ 14,625	\$ 15,188	\$ 15,750	\$ 15,750	\$ 16,313
10	<b>Total încasări</b>	\$ -	\$ 6,750	\$ 13,500	\$ 13,500	\$ 14,063	\$ 14,625	\$ 14,625	\$ 14,625	\$ 14,625	\$ 15,188	\$ 15,750	\$ 15,750	\$ 16,313
11	<b>Consum de numerar</b>													
12	Cheltuieli operaționale	\$ -	\$ (10,980)	\$ (10,860)	\$ (10,910)	\$ (11,635)	\$ (11,685)	\$ (11,635)	\$ (11,755)	\$ (11,635)	\$ (12,460)	\$ (12,410)	\$ (12,460)	\$ (13,185)
23	cheltuieli startup	\$ (3,550)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
24	Legal	\$ (200)												
25	Website	\$ (800)												
26	Logo design	\$ (250)												
27	chirie oficiu	\$ (1,200)												
28	cheltuieli personal	\$ (600)												
29	cheltuieli marketing	\$ (400)												
30	altele	\$ (100)												
31	<b>Active startup</b>	\$ (9,400)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
32	Stocuri startup	\$ (1,500)												
33	Echipment producție	\$ (5,600)												
34	Echipment oficiu	\$ (800)												
35	mobilier oficiu	\$ (1,500)												
36	Cheltuieli financiare	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
37	Rambursare credit													
38	Dobândă													
39	Dividende													
40	<b>Total numerar plătit</b>	\$ (12,950)	\$ (10,980)	\$ (10,860)	\$ (10,910)	\$ (11,635)	\$ (11,685)	\$ (11,635)	\$ (11,755)	\$ (11,635)	\$ (12,460)	\$ (12,410)	\$ (12,460)	\$ (13,185)
41														
42	<b>Cash flow net</b>	\$ (12,950)	\$ (4,230)	\$ 2,640	\$ 2,590	\$ 2,428	\$ 2,940	\$ 2,990	\$ 2,870	\$ 2,990	\$ 2,728	\$ 3,340	\$ 3,290	\$ 3,128
43														
44	<b>Exces/Deficit</b>	\$ (12,950)	\$ (17,180)	\$ (14,540)	\$ (11,950)	\$ (9,523)	\$ (6,583)	\$ (3,593)	\$ (723)	\$ 2,268	\$ 4,995	\$ 8,335	\$ 11,625	\$ 14,753
45														



powered by  
**moldcell<sup>cc</sup>**  
**FOUNDATION**

insuficiență de numerar



powered by  
**moldcell<sup>cc</sup>**  
**FOUNDATION**

**?** cum soluționezi problema  
insuficienței de numerar

**#** contribuțiile fondatorilor

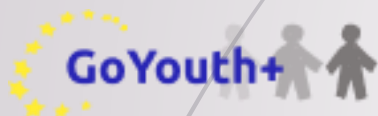
**#** credit

**#** atragerea unui  
partener/investitor

**#** solicitarea amânării plăților de la furnizori /  
prestatori de servicii



	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
1	<b>Planificare cash flow</b>													
2														
3	<b>luna</b>	<b>startup</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>12</b>
5	<b>perioadă</b>	\$ -	\$ -	\$ 1,070	\$ 1,460	\$ 1,800	\$ 4,790	\$ 7,730	\$ 10,720	\$ 13,590	\$ 16,580	\$ 19,870	\$ 23,210	\$ 26,500
6	<b>Surse de numerar</b>													
7	Numerar din vânzări		\$ 13,500	\$ 13,500	\$ 13,500	\$ 14,625	\$ 14,625	\$ 14,625	\$ 14,625	\$ 14,625	\$ 15,750	\$ 15,750	\$ 15,750	\$ 16,875
8	Capitalul fondatorilor	\$ 2,000												
9	Credite bancare	\$ 8,000												
10	<b>Total încasări</b>	<b>\$ 10,000</b>	<b>\$ 13,500</b>	<b>\$ 13,500</b>	<b>\$ 13,500</b>	<b>\$ 14,625</b>	<b>\$ 14,625</b>	<b>\$ 14,625</b>	<b>\$ 14,625</b>	<b>\$ 14,625</b>	<b>\$ 15,750</b>	<b>\$ 15,750</b>	<b>\$ 15,750</b>	<b>\$ 16,875</b>
11	<b>Consum de numerar</b>													
12	Cheltuieli operaționale	\$ -	\$ (10,980)	\$ (10,860)	\$ (10,910)	\$ (11,635)	\$ (11,685)	\$ (11,635)	\$ (11,755)	\$ (11,635)	\$ (12,460)	\$ (12,410)	\$ (12,460)	\$ (13,185)
23	cheltuieli startup	\$ (2,100)	\$ (1,450)	\$ (1,500)	\$ (1,500)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
24	Legal	\$ (200)												
25	Website	\$ (800)												
26	Logo design	\$ (250)												
27	chirie oficiu	\$ (1,200)												
28	cheltuieli personal	\$ (200)	\$ (400.00)											
29	cheltuieli marketing	\$ (400)												
30	altele	\$ (100)												
31	Active startup	\$ (7,900)	\$ -	\$ (750)	\$ (750)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
32	Stocuri startup	\$ -		\$ (750)	\$ (750)									
33	Echipament producție	\$ (5,600)												
34	Echipament oficiu	\$ (800)												
35	mobilier oficiu	\$ (1,500)												
40	<b>Total numerar plătit</b>	<b>\$ (10,000)</b>	<b>\$ (12,430)</b>	<b>\$ (13,110)</b>	<b>\$ (13,160)</b>	<b>\$ (11,635)</b>	<b>\$ (11,685)</b>	<b>\$ (11,635)</b>	<b>\$ (11,755)</b>	<b>\$ (11,635)</b>	<b>\$ (12,460)</b>	<b>\$ (12,410)</b>	<b>\$ (12,460)</b>	<b>\$ (13,185)</b>
41														
42	<b>Cash flow net</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 1,070</b>	<b>\$ 390</b>	<b>\$ 340</b>	<b>\$ 2,990</b>	<b>\$ 2,940</b>	<b>\$ 2,990</b>	<b>\$ 2,870</b>	<b>\$ 2,990</b>	<b>\$ 3,290</b>	<b>\$ 3,340</b>	<b>\$ 3,290</b>	<b>\$ 3,690</b>
43														
44	<b>Exces/Deficit</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 1,070</b>	<b>\$ 1,460</b>	<b>\$ 1,800</b>	<b>\$ 4,790</b>	<b>\$ 7,730</b>	<b>\$ 10,720</b>	<b>\$ 13,590</b>	<b>\$ 16,580</b>	<b>\$ 19,870</b>	<b>\$ 23,210</b>	<b>\$ 26,500</b>	<b>\$ 30,190</b>
45														
46														



powered by  
**moldcell<sup>cc</sup>**  
**FOUNDATION**



**Gândește-te la responsabilitățile pe care ți le asumi, alegând soluția pentru acoperirea insuficienței de numerar**





# O soluție la care se apelează frecvent - **creditul**



powered by  
**moldcell<sup>cc</sup>**  
**FOUNDATION**

← → ↻ victoriabank.md/ro/list-corporate-credits

**victoriabank** Contacte  ro ru en

→ Persoane juridice → Credite și garanții

## Credite și garanții

**Toate** Activitatea curentă Proiecte investiționale Credite Rapide Agri

Linie de Credit Rapidă IMM pentru relansarea activității

cu plata activă!

**Linie de Credit Rapidă IMM**  
Pentru relansarea activității

---

**CREDIT ORDINAR**

**Credit Ordinar**

---

**LINEIE DE CREDIT**

**Linia de credit**

---

**OVERDRAFT**

**Credit Overdraft**

---

**CREDIT RAPID FĂRĂ GARANȚII MATERIALE**

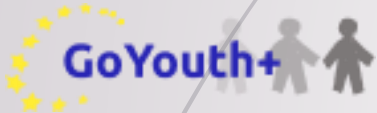
**Credit rapid fără garanții materiale**

- Menu
- Promotii
- Sucursale și bancomale
- VB24 Web
- VB24 Business
- Extras al comerciantului
- Vânzări active
- Achiziții
- Victoriabank Club
- Sesizări antifraudă

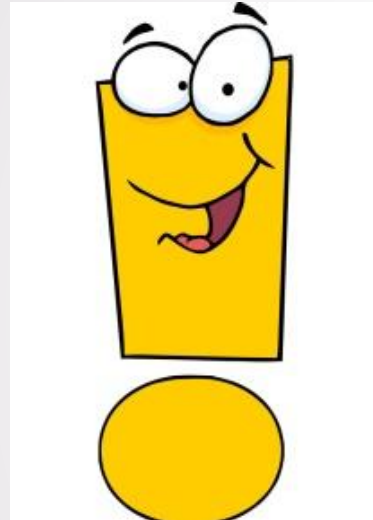




CONTACT



powered by  
**moldcell<sup>cc</sup>**  
**FOUNDATION**



**Dacă ai ales să folosești creditul pentru finanțare – include informația despre rambursări, dobânzi în modelul financiar**



Finanțat de  
Uniunea Europeană

CONTACT



FUNDATIA EST-EUROPEANA  
MOLDOVA



EBA  
MOLDOVA  
10  
AN

ASOCIAȚIA  
BUSINESSULUI  
EUROPEAN



ECONOMIA  
PUTERINICĂ  
PROGRESIA  
UNIUNII  
EUROPENE



Suedia  
Sverige



victoriabank.md/ro/calculator/credit

Suporturi și  
bancomate

VB24 Web

VB24 Business

Extras al  
comerciantului

Vânzări active

Achiziții

Victoriabank  
Club

Sesizări  
antifraudă

## Calculator credite

Denumirea produsului

Credit de consum negarantat - detinator card sal:

Termen

12 Luni

Valuta

MDL

Suma de credit. Disponibil: 5000 MDL - 200000 MDL

160000,00

MDL

Calculează

Data expirării 05/02/2022

Denumirea produsului	Credit de consum negarantat - detinator card salarial Victoriabank
Suma de credit	160.000,00 MDL
Termen	12 Luni
Plata lunara	14.285,39 MDL
Total comisioane la acordare	400,00 MDL
Total comisioane de administrare	0,00 MDL
Dobânda totală	11.424,66 MDL
Total cost credit	171.824,66 MDL
Dobânda anuală efectivă	14.34 %

Nr. rate	Data	Sold credit	Credit spre plată	Dobândă spre plată	Comision	Plata lunara
1	05/03/2021	160.000,00 MDL	12.689,77 MDL	1.595,62 MDL	0,00 MDL	14.285,39 MDL
2	05/04/2021	147.310,23 MDL	12.658,92 MDL	1.626,47 MDL	0,00 MDL	14.285,39 MDL
3	05/05/2021	134.651,31 MDL	12.846,65 MDL	1.438,74 MDL	0,00 MDL	14.285,39 MDL
4	07/06/2021	121.804,66 MDL	12.853,77 MDL	1.431,82 MDL	0,00 MDL	14.285,39 MDL
5	05/07/2021	108.950,89 MDL	13.198,87 MDL	1.086,52 MDL	0,00 MDL	14.285,39 MDL
6	05/08/2021	95.752,02 MDL	13.228,18 MDL	1.057,21 MDL	0,00 MDL	14.285,39 MDL
7	06/09/2021	82.523,84 MDL	13.344,84 MDL	940,55 MDL	0,00 MDL	14.285,39 MDL
8	05/10/2021	69.179,00 MDL	13.570,86 MDL	714,53 MDL	0,00 MDL	14.285,39 MDL
9	05/11/2021	55.608,14 MDL	13.671,42 MDL	613,97 MDL	0,00 MDL	14.285,39 MDL
10	06/12/2021	41.936,72 MDL	13.822,36 MDL	463,03 MDL	0,00 MDL	14.285,39 MDL
11	05/01/2022	28.114,36 MDL	13.984,99 MDL	300,40 MDL	0,00 MDL	14.285,39 MDL
12	05/02/2022	14.129,37 MDL	14.129,37 MDL	156,00 MDL	0,00 MDL	14.285,37 MDL
<b>Total</b>			160.000,00 MDL	11.424,66 MDL	0,00 MDL	171.424,66 MDL

Association  
Henri Capitant



powered by  
moldcell<sup>cc</sup>  
FOUNDATION

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
1	<b>Planificare cash flow</b>													
2														
3	luna	startup	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
5	perioadă	\$ -	\$ -	\$ 275	\$ (130)	\$ (585)	\$ 1,610	\$ 3,755	\$ 5,950	\$ 8,025	\$ 10,220	\$ 12,715	\$ 15,260	\$ 17,755
6	<b>Surse de numerar</b>													
7	Numerar din vânzări		\$ 13,500	\$ 13,500	\$ 13,500	\$ 14,625	\$ 14,625	\$ 14,625	\$ 14,625	\$ 14,625	\$ 15,750	\$ 15,750	\$ 15,750	\$ 16,875
8	Capitalul fondatorilor	\$ 2,000												
9	Credite bancare	\$ 8,000												
10	<b>Total încasări</b>	<b>\$ 10,000</b>	<b>\$ 13,500</b>	<b>\$ 13,500</b>	<b>\$ 13,500</b>	<b>\$ 14,625</b>	<b>\$ 14,625</b>	<b>\$ 14,625</b>	<b>\$ 14,625</b>	<b>\$ 14,625</b>	<b>\$ 15,750</b>	<b>\$ 15,750</b>	<b>\$ 15,750</b>	<b>\$ 16,875</b>
11	<b>Consum de numerar</b>													
12	Cheltuieli operaționale	\$ -	\$ (10,980)	\$ (10,860)	\$ (10,910)	\$ (11,635)	\$ (11,685)	\$ (11,635)	\$ (11,755)	\$ (11,635)	\$ (12,460)	\$ (12,410)	\$ (12,460)	\$ (13,185)
23	cheltuieli startup	\$ (2,100)	\$ (1,450)	\$ (1,500)	\$ (1,500)	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
24	Legal	\$ (200)												
25	Website		\$ (800)											
26	Logo design		\$ (250)											
27	chirie oficiu	\$ (1,200)												
28	cheltuieli personal	\$ (200)	\$ (400.00)											
29	cheltuieli marketing	\$ (400)												
30	altele	\$ (100)												
31	<b>Active startup</b>	<b>\$ (7,900)</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ (750)</b>	<b>\$ (750)</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ -</b>
32	Stocuri startup	\$ -		\$ (750)	\$ (750)									
33	Echipament producție	\$ (5,600)												
34	Echipament oficiu	\$ (800)												
35	mobilier oficiu	\$ (1,500)												
36	Cheltuieli financiare	\$ -	\$ (795)	\$ (795)	\$ (795)	\$ (795)	\$ (795)	\$ (795)	\$ (795)	\$ (795)	\$ (795)	\$ (795)	\$ (795)	\$ (795)
37	Rambursare credit		\$ (705)	\$ (705)	\$ (705)	\$ (705)	\$ (705)	\$ (705)	\$ (705)	\$ (705)	\$ (705)	\$ (705)	\$ (705)	\$ (705)
38	Dobândă		\$ (90)	\$ (90)	\$ (90)	\$ (90)	\$ (90)	\$ (90)	\$ (90)	\$ (90)	\$ (90)	\$ (90)	\$ (90)	\$ (90)
39	Dividende													
40	<b>Total numerar plătit</b>	<b>\$ (10,000)</b>	<b>\$ (13,225)</b>	<b>\$ (13,905)</b>	<b>\$ (13,955)</b>	<b>\$ (12,430)</b>	<b>\$ (12,480)</b>	<b>\$ (12,430)</b>	<b>\$ (12,550)</b>	<b>\$ (12,430)</b>	<b>\$ (13,255)</b>	<b>\$ (13,205)</b>	<b>\$ (13,255)</b>	<b>\$ (13,980)</b>
41														
42	<b>Cash flow net</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 275</b>	<b>\$ (405)</b>	<b>\$ (455)</b>	<b>\$ 2,195</b>	<b>\$ 2,145</b>	<b>\$ 2,195</b>	<b>\$ 2,075</b>	<b>\$ 2,195</b>	<b>\$ 2,495</b>	<b>\$ 2,545</b>	<b>\$ 2,495</b>	<b>\$ 2,895</b>
43														
44	<b>Exces/Deficit</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 275</b>	<b>\$ (130)</b>	<b>\$ (585)</b>	<b>\$ 1,610</b>	<b>\$ 3,755</b>	<b>\$ 5,950</b>	<b>\$ 8,025</b>	<b>\$ 10,220</b>	<b>\$ 12,715</b>	<b>\$ 15,260</b>	<b>\$ 17,755</b>	<b>\$ 20,650</b>
45														



powered by  
**moldcell<sup>cc</sup>**  
**FOUNDATION**



**Creditul selectat generează insuficiență de numerar începând cu luna 2-a**



**Alege altă sursă de finanțare sau negociază condițiile de creditare sau abține-te de la**



CONTACT



# Cum determini pragul de rentabilitate?



powered by  
**moldcell<sup>cc</sup>**  
**FOUNDATION**



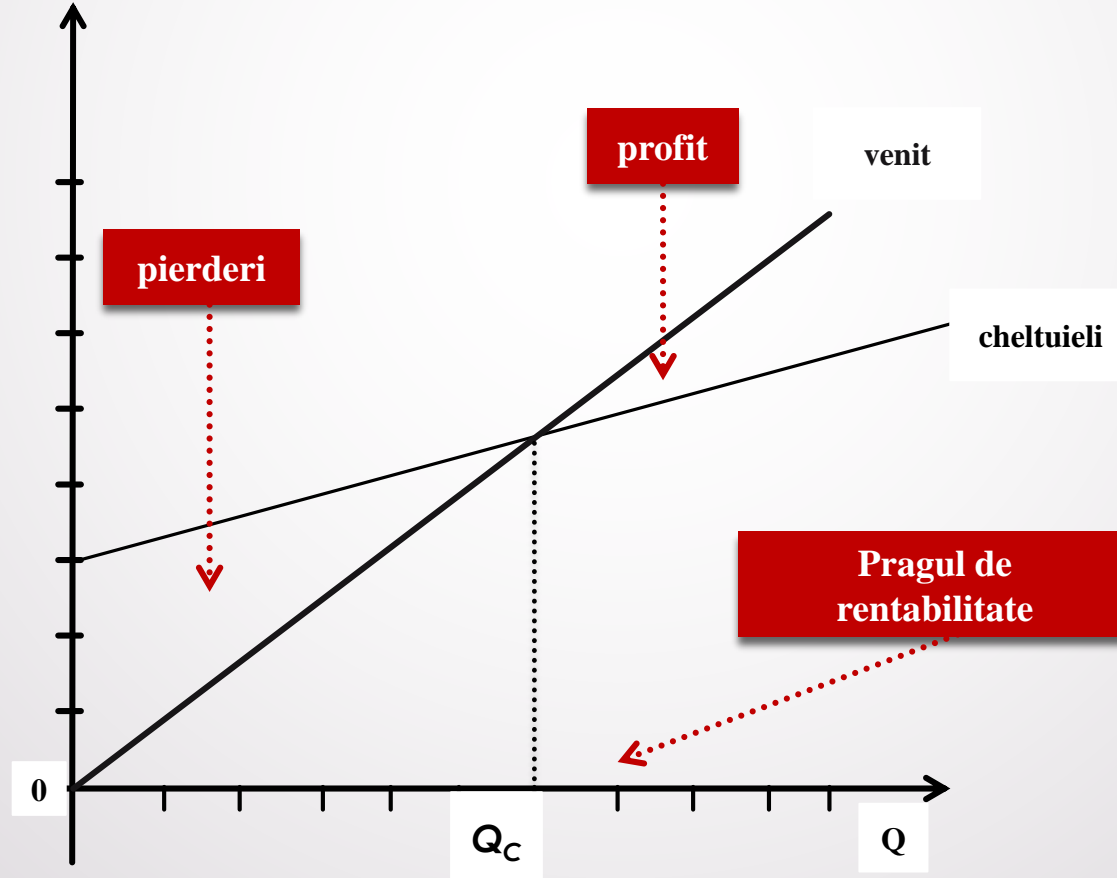


# Pragul de rentabilitate

**Prag de rentabilitate** – volumul de bunuri (sau nivelul prețului) pentru care veniturile sunt egale cu cheltuielile, astfel încât nu se obține nici profit, dar nici pierderi.



powered by  
moldcell<sup>cc</sup>  
FOUNDATION





# Pentru ce se calculează pragului de rentabilitate?

Pragul de rentabilitate poate fi exprimat sub două forme:

## 1. Volumul vânzărilor pentru care $\text{veniturile} = \text{cheltuielile}$

Acesta este, de fapt, volumul minim ce trebuie să fie vândut pentru a acoperi cheltuielile.

După ce a fost calculat, indicatorul obținut se compară cu potențialul de cumpărare a pieței (conform studiului de piață realizat):



dacă potențialul de cumpărare a pieței este sub pragul de rentabilitate – afacerea va înregistra pierderi

## 2. Preț unitar pentru care $\text{veniturile} = \text{cheltuielile}$

Este, de fapt, prețul minim la care poate fi vândut produsul. Se calculează în cazul în care se știe din start care este volumul vânzărilor – ca exemplu în cazul în care avem o comandă de la un anumit client.



dacă clientul insistă asupra unui preț mai scăzut – tranzacția va aduce pierderi.



## Formule de calcul a pragului de rentabilitate:

Formula aplicată la calcule depinde de informația pe care o cunoaștem:

### 1. Sunt cunoscute prețul și cheltuielile directe, indirecte

$$Q = \frac{\text{total costuri indirecte}}{\text{preț} - \text{cost direct per unitate produs}}$$

parametru	valoare
Costuri directe per unitate de produs, lei	7.0
Preț, lei	15.0
Total costuri indirecte, lei	1,500.0
Calculul pragului de rentabilitate	
Volumul vânzărilor, un.	
Venit, lei	
Rentabilitatea, %	
Rentabilitatea vânzărilor, %	
Rentabilitatea totală, %	0%

Rentabilitatea vânzărilor:  
profit în % în raport cu costurile  
directe - ca exemplu, în raport cu  
cheltuielile de achiziție a mărfii

Rentabilitatea totală:  
profit în % în raport cu  
costurile totale - adică, la  
costurile de achiziție a mărfii  
au fost adăugate cheltuielile  
pentru marketing,  
management, arendă etc.

$$\text{rent. vânzărilor} = \frac{\text{venit} - \text{costuri directe}}{\text{venit}} \times 100$$

$$\text{rent. totală} = \frac{\text{venit} - \text{costuri totale}}{\text{venit}} \times 100$$



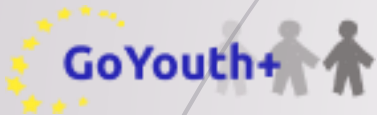
powered by  
**moldcell<sup>cc</sup>**  
**FOUNDATION**

parametru	valoare
Costuri directe per unitate de produs, lei	7.0
Preț, lei	15.0
Total costuri indirecte, lei	1500.0
Calculul pragului de rentabilitate	
Volumul vânzărilor, un.	188
Venit, lei	2813
Rentabilitatea, %	
Rentabilitatea vânzărilor, %	53%
Rentabilitatea totală, %	0%

53% rentabilitatea vânzărilor: la fiecare leu cheltuit la achiziția mărfii se obține adaos comercial 53 bani.

## 2. Se cunosc cheltuielile directe/indirecte și volumul vânzărilor

se cere să calculăm prețul corespunzător pragului de rentabilitate



powered by  
moldcell<sup>cc</sup>  
FOUNDATION

Dacă se cunoaște suma  
tuturor cheltuielilor  
suportate



$$\text{Preț} = \frac{\text{costuri totale (directe+indirecte)}}{\text{volum}}$$

Dacă se cunosc:

1. costurile directe per  
bucată;
2. total costuri indirecte

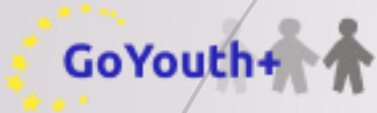


$$\text{Pret} = \text{costurile directe per bucată} + \frac{\text{total costuri indirecte}}{q}$$

parametru	valoare
Costuri directe per unitate de produs, lei	5.0
Preț, lei	
Total costuri indirecte, lei	1500
Calculul pragului de rentabilitate	
Volumul vânzărilor, un.	200
Venit, lei	
Rentabilitatea, %	
Rentabilitatea vânzărilor, %	
Rentabilitatea totală, %	0%

## Rezolvare:

parametru	valoare
Costuri directe per unitate de produs, lei	5.0
Preț, lei	12,5
Total costuri indirecte, lei	1500
Calculul pragului de rentabilitate	
Volumul vânzărilor, un.	200
Venit, lei	2500
Rentabilitatea, %	
Rentabilitatea vânzărilor, %	60%
Rentabilitatea totală, %	0%





### 3. Se cunoaște rentabilitatea vânzărilor, prețul și costurile

se cere să calculăm venitul și volumul corespunzătoare pragului de rentabilitate



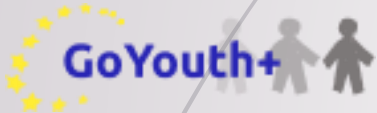
powered by  
**moldcell<sup>cc</sup>**  
**FOUNDATION**

$$\text{Venit} = \frac{\text{Total costuri indirecte}}{\text{rentabilitatea vânzărilor (coeficient)}}$$

$$Q = \frac{\text{venit}}{\text{preț}}$$

parametru	valoare
Prețul, lei	8 000
Total costuri indirecte, lei	280 000
Calculul pragului de rentabilitate	
Volumul vânzărilor, un.	
Venit, lei	
Rentabilitatea, %	
Rentabilitatea vânzărilor, %	57%
Rentabilitatea totală, %	0%

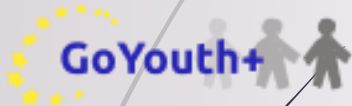
## Rezolvare:



powered by  
**moldcell<sup>cc</sup>**  
**FOUNDATION**

parametru	valoare
Prețul, lei	8 000
Total costuri indirecte, lei	280 000
Calculul pragului de rentabilitate	
Volumul vânzărilor, un.	61
Venit, lei	491 228
Rentabilitatea, %	
Rentabilitatea vânzărilor, %	57%
Rentabilitatea totală, %	0%

# Evaluare finala a cunoștințelor



powered by  
**moldcell**  
**FOUNDATION**

## EXPLICATI ESENTA TERMENILOR:

- ❖ VENIT
- ❖ PROFIT NET
- ❖ PROFIT OPERATIONAL
- ❖ MARJA COMERCIALA
- ❖ PALNIE DE VANZARI
- ❖ COSTURI FIXE
- ❖ CASH FLOW
- ❖ PRAG DE RENTABILITATE



CONTACT



## Partenerii proiectului GoYouth +

Fundația Moldcell  
Ambasada Franței în Moldova  
Alianța Franceză din Moldova  
Camera de Comerț și Industrie Francez  
Asociația Națională pentru Turism Receptor și Intern

powered by  
**moldcell<sup>cc</sup>**  
**FOUNDATION**



## Beneficiarii proiectului:

Consiliul raional Hâncești  
Consiliul raional Căușeni  
Consiliul raional Dubăsari

*Proiectul GoYouth+ este implementat de Asociația Henri Capitant de Cultură Juridică /AHCCJ (Grant nr.979)*

