Constructia Fluxului de numerarprin metoda directa

Constructia fluxului pe ISTORIC

Fluxul de numerar prin metoda directa se construieste utilizand datele inregistrate in balanta de verificare, aceasta fiind singura situatie financiara ce evidentiaza rulajele conturilor bilantiere.

Este important de precizat ca orice intrare, respectiv iesire de numerar se realizeaza exclusiv prin conturile de trezorerie a firmei, respectiv 512 („Banca") si 531 („Casa").

DESCARCA MACHETA DE CASH FLOW AICI

Perioadele istoricedin Fluxul de numerar sunt:

- Anul N - ultimul an incheiat (de exemplu daca suntem in Martie 2013, Anul N va fi 2012); in cazul in care firma este nou infiintata, respectiv inca nu exista un an complet incheiat, se vor considera lunile in care s-au inregistrat venituri de exploatare
- Luna reprezentativa/ultima luna. In cazul in care firma are o activitate puternic sezoniera, atunci se va alege o luna cu incasari medii sau o luna reprezentativa in functie de structura veniturilor, in caz contrar alegandu-se ultima luna incheiata.

Sursele de numerarreprezinta totalitatea intrarilor de numerar dintr-o firma intr-o anumita perioada (anual sau lunar), dupa cum urmeaza:

1. **Numerar la inceputul perioadei** reprezinta soldul initial Casa (531) + Banca(512), al lunii sau anului istoric. In cazul in care Balanta de Verificare (BV) nu include aceste solduri, formula de calcul folosita va fi: SI= SF + RC – RD, unde:

   - SI, SF: soldurile initiale, respectiv finale, ale conturilor Casa si Banca
   - RC, RD: Rulajele creditoare, respectiv debitoare, ale conturilor de trezorerie pt perioada in calcul

2. **Total numerar din vanzari** reprezinta totalitatea incasarilor (inclusiv TVA) din perioada istorica avuta in vedere. Principalele conturi utilizate in calculul incasarilor sunt:

- **411 Clienti:** rulajul creditor (RC) reprezinta totalitatea incasarilor din vanzari facturate clientilor

- Conturile de venituri din **Clasa a 7-a**: in cazul in care exista si vanzare cu amanuntul (pt care nu se factureaza), se pot utiliza aceste conturi cu specificatia ca veniturile inregistrate vor trebui sa fie si incasate, in plus valorii acestora adaugandu-se si cea a TVA-ului aferent.
- Alte conturi in care se pot evidentia incasari:**419 – Clienti creditori**(RC reprezinta avansurile incasate de la clienti) si **445 – Subventii**(RC reprezinta incasarea subventiei)

4. **Credite:**evidentiaza totalitatea incasarilor/tragerilor de credite din perioada respectiva:

- **1621 Credite bancare pe TL** – RC pentru creditele de investitii
- **167 Alte imprumuturi** – RC pentru leasingurile contractate
- **519 Credite bancare pe termen scurt** – RC pentru tragerile din facilitatile pe termen scurt; in cazul in care in perioada analizata exista atat trageri cat si rambursari la linia de credit acordata, se va introduce diferenta dintre RC si RD dacaaceasta valoare este una pozitiva, respectiv clientul a tras in aceasta perioada mai mult decat a platit.

6.Contributii ale asociatilor*:* intrari de numerar prin aport de capital sau imprumut asociat:

- **455 Sume datorate asoc.** – RC pentru imprumuturile asociatilor
- **456 Decontari cu asociatii privind capitalul** – RC pentru aportul de capital cash al asociatilor

7.Alte fonduri (subventii, SAPARD, etc)*:* intrari de numerar din alte fonduri; cele mai des intalnite fonduri sunt subventiile pentru agricultura sau granturile din fondurile europene. Contul ce evidentiaza o incasare din subventiile pentru agricultura este **445 Subventii**, respectiv rulajul creditor al acestuia reprezinta subventia incasata.

8. Alte surse*:* reprezinta incasari din vanzari exceptionale, ca de exemplu vanzarea unor imobilizari corporale (terenuri, sediu, apartamente de serviciu, hale) sau a unor mijloace fixe (auto, utilaje, echipamente). Principalul cont unde se urmareste incasarea contravalorii acestora este **461 Debitori diversi** respectiv RC al acestui cont indica valoarea incasarii (inclusiv a TVA-ului) din vanzarea acelei imobilizari; facturarea vanzarii se poate urmarii in contul de vanzari exceptionale **758 Venit. din vanz. activelor si alte op. de capital.**

Utilizarile de numerarreprezentinta totalitatea platilor cash sau prin banca privind activitatea de exploatare a firmei.

11.Costul bunurilor vandutereprezinta principla categorie de cost ale unei firme. Numele *„Costul bunurilor vandute”* este unul generic, respectiv in aceasta categorie cost se va considera principala cheltuiala de exploatare a firmei. De exemplu comert – costuri cu marfurile; transporturi- costul combustibilului, s.a.m.d

Teoretic rulajul debitor al contului **401 Furnizori**ar arata scaderea datoriei fata de furnizorii de materii prime prin achitarea contravalorii acestora. Practic insa, in contabilitatea IMM acest cont cuprinde si alte categorii de costuri din categorie celor de exploatare - chirii, achizitionare birouri,

reparatii/intretinere, etc, respectiv relevanta rulajului debitor al acestui cont este doar una de control.

Astfel se vor considera- pentru cuantificarea platilor- cheltuielile de exploatare din clasa a 6-a, inmultite acolo unde este cazul cu valoarea aferenta TVA-ului platit. Dezavantajul acestei metode este ca nu se poate sti cu exactitate daca cheltuielile inregistrate au fost la randul lor si achitate.

12. Cheltuieli personal*:* aceasta categorie de plati are si ea la randul ei 2 modalitati de inregistrare:

- Prin determinarea si adunarea rulajelor conturilor din clasele *42. „Personal si conturi asimilate"* si *43. „Asigurari si protectie sociala":*
  - ✓ Pentru conturile de Activ (*425 „Avansuri", 4281 „Alte creante cu personalul", 4381 „Alte creante sociale",*etc) plata acestor creante se identifica in RC al acestor conturi
  - ✓ Pentru majoritatea conturilor de Pasiv bilantier plata acestor datorii catre personal sau sociale de va identifica in rulajul debitor RD al conturilor aferente
- Prin identificarea acestor cheltuieli in conturile aferente din Clasa a 6-a: *64x „Cheltuieli cu personalul",* daca aceste cheltuieli se fac la timp si la aproximativ aceleasi valori in fiecare luna, respectiv sunt constante in timp.

13 Alte cheltuieli de exploatare:ca si o regula artificiala, aceasta linie contine toate cheltuielile secundare de exploatare purtatoare de TVA (iar linia 15 nepurtatoare de TVA), respectiv terti, utilitati, posta, deplasari, etc- cheltuieli ce trec prin 401.

14 Taxe si impozite:ca si mai sus, platile aferente acestei categorii se pot obtine fie din subclasa 44 „Bugetul statului, fonduri speciale si asimilate", fie din clasa a 6-a de cheltuieli:

- RD al conturilor 444 Impozitul pe salarii, 446, 447 si 448 ce reflecta plata efectiva a datoriilor catre bugetul statului
- In cazul TVA-ului de plata, RD al contului 4423 TVA de plata; de remarcat este faptul ca in rulajul debitor al acestui cont poate exista si o compensare cu contul 4424 TVA de recuperat, daca acest cont indica rulaje creditoare.

15 Alte iesiri de numerar din exploatare*:* aceasta categorie va include restul platilor identificate ca fiind de exploatare, incluzand comisioane bancare, asigurari, alte comisioane, sau alte costuri nepurtatoare de TVA. De subliniat este faptul ca, fiind o categorie secundara de plati, este recomandabil sa nu depaseasca 20-30% din totalitatea utilizarilor din exploatare.

18-19 Cheltuieli cu mijloace fixe:fac parte din categoria investitionala a platilor; principalul cont ce se urmareste este 404 Furnizori de imobilizari; soldul contului reflecta datoria catre furnizorii de imobilizari, iar rulajul debitor al acestuia arata contravaloarea platita pentru achizitia imobilizarilor sau mijloacelor fixe. N.B.: deseori in contabilitatea IMM se foloseste defectuos contul 401 Furnizori in detrimentul 404; in acest caz identificarea platilor pentru imobilizari este mai greoaie si se recomanda discutia cu contabilul care a facut inregistrarile.

21-25, 30 Plati Dobanzi si Creditereprezinta categoria de plati a datoriilor financiare (rate si dobanzi) ale firmei, respectiv creditele (pe termen scurt, mediu si lung), leasinguri si acreditive bancare;

- 162 Credite bancare pe termen lung*:* RD al conturilor inregistreaza rata din credit efectiv platita catre banca
- 167 Alte imprumuturi si datorii asimilate*:* RD al acesti con reflecta plata ratelor de leasing contractate de catre firma
- 168 Dobanzi aferente imprumuturilor si datoriilor asimilate: RD arata valoare dobanzilor platite pentru creditele pe termen mediu si lung si/sau leasing-urilor contractate.

26. Serviciul datoriei: reprezinta suma totala a datoriilor financiare platite efectiv de catre firma. Se calculeaza automat in functie de datele introduse anterior.

27-29 Plati datorii asociati*:* aceasta parte a fluxului de numerar indica platile de dividende sau rambursarile din imprumuturile asociatilor

- Platile de dividende se regasesc in RD al 457 Dividende de plata.Trebuie subliniat totusi ca in acest rulaj se pot regasi si alte inregistrari non-cash cum ar fi transferarea sumelor in conturile asociatilor (455), scaderea impozitului pe dividende (446), sau prescrierea/anularea datoriilor (758).
- Rambursarile de imprumuturi asociat: RD 455 Sume datorate asociatilor, cu cele 2 analitice 4551 Asociati conturi curente (RD reflecta plata imprumuturilor) si 4558 Asociati- dobanzi la conturi curente cand imprumuturilor li se asociaza dobanzi pe perioada finantarii.

Alte aspecte de remarcat:

- **Compensarile** Clienti- Furnizori denatureaza incasarile, respectiv platile, deoarece sunt operatiuni contabile non-cash – anulari de datorii sau creante prin barter de marfuri
- **Stornarile**anumitor conturi datoritaunor erori de inregistrare/facturare denatureaza si acestea la randul lor rulajele cash ale conturilor ce trebuiesc urmarite
- **Rulaje in conturi de regularizare** A/P (471/472/473) nu se pot identifica natura regularizarilor

  In astfel de cazuri este recomandabila contactarea contabilului responsabil si solicitarea de informatii contabile detaliate.

Constructia fluxului previzionat, metoda directa

Previziunea financiara nu este usoara. In ultima perioada este cu atat mai dificila cu cat mediul macroeconomic a devenit mult mai volatil. Oricum, insa, principiile generale privind previziunile

financiare raman neschimbate. Antreprenorii sunt obligati sa-si foloseasca talentul si intuitia pentru a previziona viitorul, aceasta fiind o conditie importanta pentru succesul viitor al afacerii. In plus, proiectia are legatura cu obiectivele manageriale, cu intuitia si cu cunoasterea detaliilor afacerii.

Va recomandam 5 principii in constructia cash-flowului previzionat, metoda directa:

1. **Viitorul imediat (activitatea curenta) va arata de cele mai multe ori foarte asemanator cu trecutul apropiat.** Punctul de plecare in constructia proiectiilor fluxului de numerar porneste de la situatia existenta (trecutul apropiat – ultimul an incheiat). Acesta iti va oferi o imagine clara cu privire la volumul de cash care intra in companie, la sursele de provenienta si la utilizarile cash-ului. Stabilirea acestei corespondente intre istoric si previziune ajuta la acuratete si face tot procesul mai usor si mai rapid.

2. **Ia apoi in considerare CE SE SCHIMBA.** Va accesa societatea finantari, va achizitiona active, va semna noi contracte si cum va influenta asta afacerea viitoare?

3. **Ipotezele de lucru pentru proiectiile viitoare trebuie sa tina cont de 3 aspecte:**
   a. Performanta financiara istorica si tendinta
   b. Obiectivele manageriale
   c. Oportunitatile/constrangerile pietei (concurenta, clienti, furnizori, economie in general)
   Tine minte: ipotezele pe care le faci cu privire la evolutia vanzarilor si a marjei de profit operational sunt 2 ingrediente esentiale/critice in calitatea previziunilor.

4. **Fii conservator!** De un singur lucru poti fi siguri in privinta proiectiilor: e 100% sigur ca ele vor varia intr-un sens sau altul fata de realitate. Secretul e sa fii CAT MAI APROAPE de realitate. Pentru o imagine mai amanuntita poti pregati previziunea de cash flow in 3 scenarii diferite: optimist, realist si pesimist si astfel vei avea o imagine mai clara asupra evolutiei probabile viitoare.

5. **Foloseste „Testul mirosului”.** Dupa ce ai terminat de completat macheta, mai uita-te inca odata peste proiectii: este rezultatul conform asteptarilor?, este prea optimist sau rezonabil? Face sens? Exista o corelatie intre istoric si previziuni? Tine minte ca in general evolutiile de la o perioada la alta nu sunt foarte bruste, iar in cazul in care apar schimbari radicale trebuie sa aiba o motivatie solida in spatele lor.

Indicatori de analiza a Fluxului de numerar

- **Acoperirea Serviciului Datoriei**arata cu cat sustin intrarile de numerar din perioada respectiva serviciul datoriei aferent acelei perioade. Acesta urmareste acoperirea datoriilor financiare din totalul intrarilor de numerar, respectiv este afectat de eventuale infuzii de cash din partea asociatilor, subventii sau granturi cu caracter extraordinar (care sunt probabil a nu se repeta in viitor), sau vanzari de active imobilizate. In cazul in care indicatorul nu este afectat de alte intrari decat cele de numerar din exploatare, valorile acceptabile sunt de minimum 1,2X, respectiv cash-ul net rezultat din activitatea de exploatare trebuie sa acopere cel putin 120% suma ratelor si a dobanzilor financiare

- **Procentul de Cheltuieli Fixe din Exploatare** reflecta % cheltuielilor fixe din total cheltuieli de exploatare; de sine statator nu are o semnificatie deosebita, dar este un factor important in calcularea pragului de rentabilitate al vanzarilor; analiza financiara recomanda ca acest indicator sa fie cat mai ridicat pentru a se mentine caracterul conservator

- **Pragul de rentabilitate al vanzarilor**reprezinta nivelul de incasari la care firma poate acoperi din activitatea operationala toate platile operationale si datoriile financiare fara a utiliza rezervele de numerar; punctul la care totalul incasarilor este egal cu totalul platilor.

  Forma este: Vpr = CF/(1-CV/V), unde:

  Vpr – Vanzarile la prag de rentabilitate
  CF- Cheltuielile fixe
  CV- Cheltuielile variabile
  V- vanzarile istorice sau previzionate

  Analiza pragului de rentabilitate este importanta deoarece acesta masoara „marja de eroare” pe care o poti avea in previziuni inainte de a avea probleme cu onorarea obligatiilor financiare. Astfel, cu cat pragul de rentabilitate este mai apropiat de vanzarile istorice sau previzionate, cu atat riscul de aparitie a unor probleme financiare in cazul unor eventuale scaderi sau nerealizari ale veniturilor previzionate este mai mare.

  Un prag de rentabilitate de 85% inseamna ca este necesar sa se realizeze 85% din vanzarile previzionate pentru ca firma sa-si acopere toate cheltuielile, abia dupa acest nivel incepand sa faca profit,*dar si* ca la o scadere de 20% din vanzarile proiectate firma ar putea sa nu-si mai poata onora obligatiile financiare.

  Aspecte de retinut in analiza pragului de rentabilitate:

  - ✓ Cheltuielile fixe sunt principala cheie a pragului de rentabilitate; cu cat acestea sunt identificate mai conservator (respectiv mai mari), cu atat previziunea pragului de rentabilitate este mai conservatoare

- ✓ Din punct de vedere al profitabilitatii afacerii, cu cat cheltuielile fixe sunt mai mici, cu atat profitabilitatea firmei este mai mare, respectiv limita minima a veniturilor pt profit 0 este mai joasa
- ✓ Urmarirea indeplinirii previziunilor de vanzari este un aspect important in monitorizarea activa a creditelor acordate; o eventuala apropiere a acestora de pragul de rentabilitate este un semnal pentru o analiza mai detaliata a indicatorilor financiari ai firmei