

Home » Antreprenoriat » Cele trei obiective financiare ale unei afaceri

Cele trei obiective financiare ale unei afaceri

Articol de **Anda Racsca, Trainer si Consultant, ABC Training Consulting** | 5 Iulie 2007



comenteaza recomanda print

ARTICOLE SIMILARE

Dezvoltare romaneasca, bani europeni
Peste 21,46 de milioane de someri in UE
Somajul din UE ia amploare
Numarul locurilor de munca vacante in scadere
13.178 de locuri de munca vacante intre 18 mai si 4 iunie 2009
Somajul loveste Uniunea Europeana
Romania restanta la educatie
Somajul in 2008: calmul dinaintea furtunii
Peste 11.000 de noi locuri de munca scoase la concurs
Romanii sunt reticenti la invatamantul online

Orice afacere are cel **putin** trei obiective comerciale exprimate financiar : *cifra de afaceri*, *marja* sau *profitul comercial* si *incasarile*. Maximizarea acestor obiective anuale este posibila numai stabilind ordinea prioritatilor la nivelul fiecarui trimestru al anului, in functie de specificul afacerii:

- ordinea prioritatilor: cifra de afaceri, marja comerciala, incasari.

- ordinea prioritatilor: cifra de afaceri, incasari, marja comerciala.

Cifra de afaceri

Cifra de afaceri reprezinta valoarea vanzarilor de bunuri si servicii specifice obiectului de activitate al firmei. Pentru maximizarea cifrei de afaceri, managerul afacerii are **mai** multe **optiuni alternative cu implicatii financiare diferite**:

- **Acordarea de discount-uri pentru o anumita valoare minima a vanzarilor**

Rezultatul: cresterea vanzarilor.

Efecte secundare: reducerea marjei comerciale, cresterea incasarilor si a disponibilitatilor banesti.

- **Acordarea de credite comerciale pentru clienti (prin acordarea unor termene de plata)**

Rezultatul: cresterea vanzarilor.

Efecte secundare: reducerea incasarilor, cresterea marjei comerciale.

Marja comerciala

Marja comerciala reprezinta diferenta dintre valoarea vanzarilor (cifra de afaceri) si costul **direct** al acestor vanzari (costul bunurilor si serviciilor vandute). Pentru maximizarea marjei comerciale, la nivelul firmei, **se poate actiona in urmatoarele directii**:

- **Vanzarea preponderenta a bunurilor cu marja comerciala mare**

Rezultatul: cresterea marjei comerciale.

Efecte secundare: reducerea cifrei de afaceri (prin reducerea ofertei de bunuri spre vanzare) sau cresterea cifrei de afaceri, prin acordarea de credite comerciale clientilor.

- **Revizuirea politicii de discount-uri pe grupe de produse si pe categorii de clienti**

Rezultatul: cresterea marjei comerciale.

Efecte secundare: reducerea cifrei de afaceri, diminuarea incasarilor.

Incasari sau disponibilitati banesti

Incasarile reprezinta contravaloarea achitata de **clienti** pentru bunurile si serviciile vandute de firma. Orice vanzare poate fi incasata la diverse termene: la livrare, in avans sau la o data ulterioara livrarii; incasarea se poate face integral sau in mai multe transe.

Pentru maximizarea incasarilor, **se are in vedere**:

- **Lansarea de oferte speciale, lichidari de stocuri, reducerea preturilor**

Rezultatul: cresterea incasarilor.

Efecte secundare: cresterea cifrei de afaceri, reducerea marjei comerciale.

- **Revizuirea politicii de creditare comerciala pe categorii de clienti (termene de incasare mai rapida)**

Rezultatul: cresterea incasarilor.

Efecte secundare: scaderea vanzarilor, diminuarea marjei comerciale.

Scurta concluzie:

Din cele prezentate anterior, se observa ca intre cele trei dimensiuni financiare ale afacerii - cifra de afaceri, marja comerciala si incasari - exista o stransa legatura de interdependenta, care formeaza baza dezvoltarii echilibrate a afacerii. Aceasta relatie trebuie bine gestionata si optimizata, prin stabilirea prioritatilor financiare pentru diverse perioade si stadii de dezvoltare a afacerii.