



Home » Antreprenoriat » De ce avem profit, dar nu avem bani in cont?

De ce avem profit, dar nu avem bani in cont?

Articol de **Anda Racsa** | 23 Iulie 2007
Trainer si Consultant, ABC Training Consulting



comenteaza recomanda print

Un studiu de **caz** despre finantele unei firme – venituri si incasari, cheltuieli si plati, profit si disponibilitati banesti – accesibil oricarui antreprenor, manager, specialist sau nespecialist.

Ipotize de lucru:

Firma STAR s-a **aprovizionat** in luna iunie cu marfuri A in valoare de 20.000 **ron** (cantitate = 2.000 bucati, cost de achizitie = 10 **ron/ buc**). In luna iunie **s-au vandut** 500 bucati din marfa A, iar pretul de vanzare a fost 12 **ron/ buc**.

In aceeasi luna **s-a incasat** de la clientul C doar 60% din valoarea vanzarilor realizate, restul urmand sa se incaseze in iulie, conform termenelor contractuale stabилite. Termenele de **plata** negociate cu furnizorul F sunt: 30% in luna iunie si 70% in luna iulie.

Obiective:

Sa se calculeze profitul comercial (banii "contabilizati" in evidentele financiar-contabile) si disponibilitatile banesti (banii "contabilizati" in conturile bancare) care au rezultat din aceasta tranzactie, la nivelul lunii iunie.

Rezolvare:

Profitul comercial (marja comerciala) reprezinta diferența dintre veniturile obtinute din vanzarea marfii si cheltuielile aferente marfii vandute. Disponibilitatile banesti (banii din contul bancar) reprezinta diferența dintre incasările obtinute din vanzarea marfii si platile efectuate pentru achizitionarea marfii.

Venituri

Venituri din vanzarea marfii = 500 bucati * 12 ron/ bucată = 6.000 ron

Venituri din vanzarea marfii = cantitatea de marfa vanduta * pretul unitar de vanzare.

Veniturile sunt inregistrate in evidentele contabile la valoarea vanzarilor fara TVA.

Cheltuieli

Cheltuieli cu marfa vanduta = 500 bucati * 10 ron / bucată = 5.000 ron

Cheltuielile cu marfa vanduta = cantitatea de marfa vanduta * costul unitar de achizitie.

Cheltuielile sunt inregistrate in evidentele contabile la valoarea vanzarilor fara TVA.

Profitul sau marja comerciala

Marja comerciala = 6.000 ron - 5.000 ron = 1.000 ron

Profitul sau marja comerciala = venituri realizate din vanzarea marfii - cheltuieli cu marfa vanduta.

In general, din marja comerciala obtinuta trebuie sa se acopere celelalte cheltuieli care sustin activitatatile firmei: cheltuieli cu transportul de aprovizionare si distributie a marfii, cheltuielile cu utilitatile (chirie, energie, apa, telecomunicatii), cheltuielile cu salariile si dobanzile.

Incasarari

Incasarile din vanzarea marfii = (6.000 ron * 1,19) * 60% = 4.284 ron

Incasarile din vanzarea marfii = valoarea incasata de la **client**, conform termenelor de incasare negociate.

Incasarile sunt inregistrate in evidentele contabile la valoarea vanzarilor incasate, inclusiv TVA.

Plati

Platile pentru achizitia marfii = (20.000 ron * 1,19) * 30% = 7.140 ron

Platile pentru achizitia marfii = valoarea platita catre furnizor, conform termenelor de plata negociate.

Platile sunt inregistrate in evidentele contabile la valoarea platilor efectuate (achizitii cu **TVA**).

Fluxul de numerar (disponibilitatile banesti)

Fluxul de numerar = 4.284 ron - 7.140 ron = - 2.856 ron

Fluxul de numerar = incasari - plati.

In general, fluxul de numerar rezultat din tranzactiile comerciale trebuie sa creeze excedent de disponibilitati banesti, adica incasarile trebuie sa fie mai mari decat platile, pentru ca activitatile firmei sa nu intre in blocaj financiar.

Rezultate:

Profitul sau marja comerciala (venituri - cheltuieli) = 1.000 ron

Fluxul de numerar (incasari - plati) = -2.856 ron

Firma STAR a inregistrat, in luna iunie, un profit comercial in valoare de 1.000 ron, dar a creat un deficit privind fluxul de numerar in valoare de 2.856 ron. Cauza acestui deficit financiar o constituie necorelarea sumelor si termenelor de incasare si de plata negociate cu clientii si furnizorii acestei tranzactii comerciale.

Concluzii:

Pentru ca o firma sa fie profitabila si sa genereze disponibilitati banesti, managerii si specialistii sai trebuie sa fie preocupanti permanent de rezultatele obtinute in urma derularii oricarei tranzactii comerciale si sa stabileasca politicele generale:

- politica de stabilire a preturilor de vanzare (influenteaaza vanzarile si profitul);
- politica de accordare a creditului comercial pentru clienti (influenteaaza incasarile si disponibilitatile banesti);
- politica de costuri maximale pentru achizitii (influenteaaza cheltuielile si profitul);
- politica de obtinere a creditelor comerciale de la furnizori (influenteaaza platile si disponibilitatile banesti).