

EVALUAREA UNEI AFACERI

Intr-o economie de piata libera, deschisa, firmele reusesc sa faca fata in lupta de concurenta numai daca isi imbunatatesc permanent performantele. Atitudinea unui antreprenor fata de performantele firmei sale este decisiva pentru ameliorarea continua a acestora. Controlul afacerii presupune evaluarea ei continua.

Evaluarea unei afaceri este un proces complex care consta in compararea eforturilor (cheltuielilor) cu efectele (rezultatele) obtinute, in masurarea performantelor firmei. Antreprenorul decide continuarea activitatii si dezvoltarea ei sau, dimpotriva, incetarea activitatii (lichidarea firmei) pe baza raportului de evaluare a performantelor.

Principalii indicatori care masoara eforturile sunt:

- Capitalul social – totalitatea sumelor puse in mod permanent la dispozitia firmei de catre proprietarul/prorietarii ei;
- Capitalul utilizat – sumele utilizate pentru desfasurarea activitatii si concretizate in bunurile materiale care contribuie la obtinerea produselor (materii prime, materiale, combustibili, masini, utilaje, echipamente, calculatoare, cladiri si alte dotari tehnice);
- Volumul investitiilor – sume adaugate la capitalul utilizat si folosite pentru achizitionarea de noi bunuri si echipamente;
- Costul productiei – volumul total al cheltuielilor efectuate pentru desfasurarea activitatii si obtinerea unui volum dat de produse.

Principalii indicatori care masoara si exprima efectele sunt:

- Volumul productiei – cantitatea totala de bunuri produse sau servicii prestate intr-un interval dat de timp (o luna, un an etc.);
- Cifra de afaceri – volumul total al incasarilor obtinute de firma Intr-un interval dat timp, provenind din vazarea bunurilor sau serviciilor realizate in intervalul respectiv;
- Profitul – diferenta dintre cifra de afaceri si costul productiei.

In planul sau de afaceri, antreprenorul isi proiecteaza un anumit nivel al cheltuielilor si respectiv, al incasarilor. Evaluarea rezultatelor activitatii ii permite aprecierea masurii in care estimarile sale s-au confirmat.

Daca volumul fizic al productiei si cifra de afaceri sunt conforme cu previziunile (sau mai mari), aceasta confirma utilitatea sociala a firmei, faptul ca ea s-a orientat catre nevoile clientilor si a reusit sa satisfaca exigentele acestora.

Cheltuielile si incasarile se pot afla unele fata de altele in trei situatii:

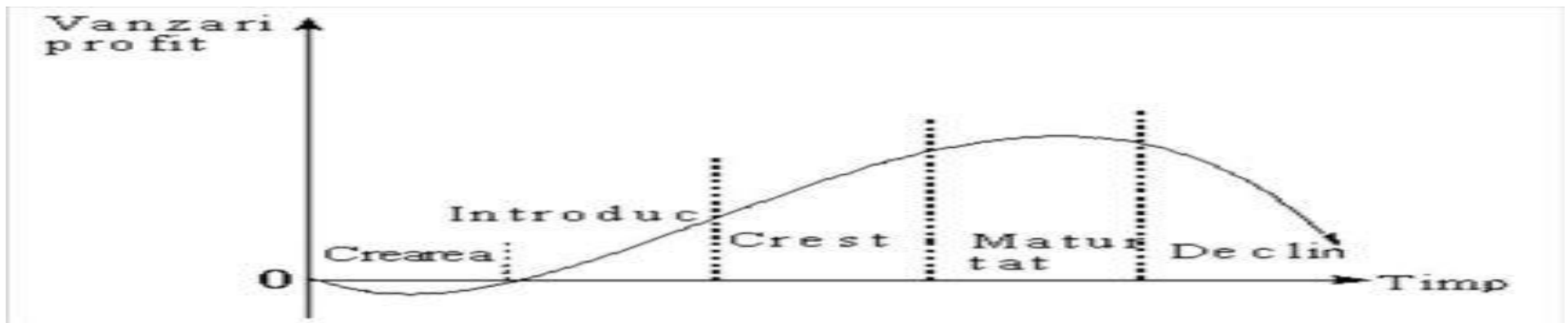
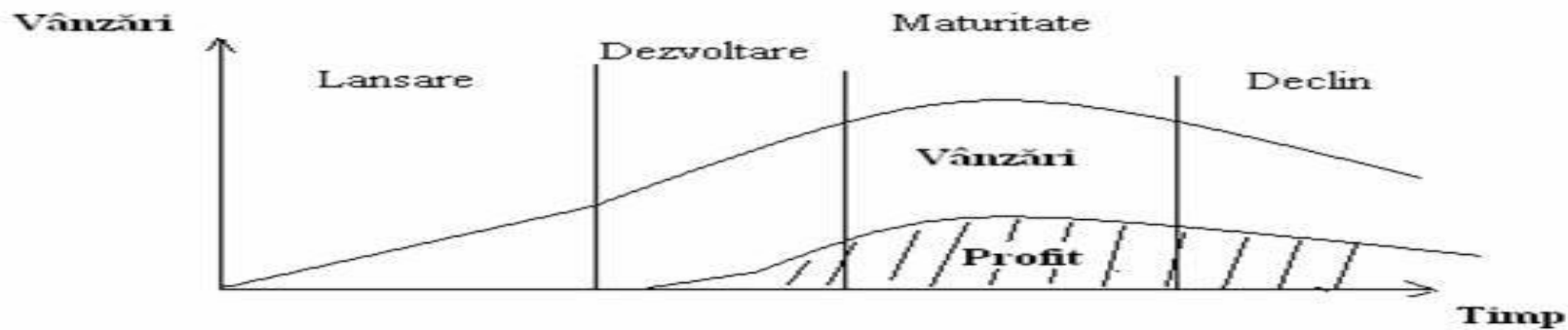
- a) Cheltuieli < incasari => profit > 0, firma isi poate continua activitatea;
- b) Cheltuieli = incasari => profit = 0, firma sa afla la nivelul pragului de rentabilitate; daca antreprenorul nu adopta decizii corecte pentru reducerea cheltuielilor sau cresterea incasarilor, firma va avea dificultati majore in coninuarea activitatii;
- c) Cheltuieli > incasari => profit < 0, firma inregistreaza pierderi si se afla in imposibilitatea continuarii activitatii.

EVALUAREA UNEI AFACERI

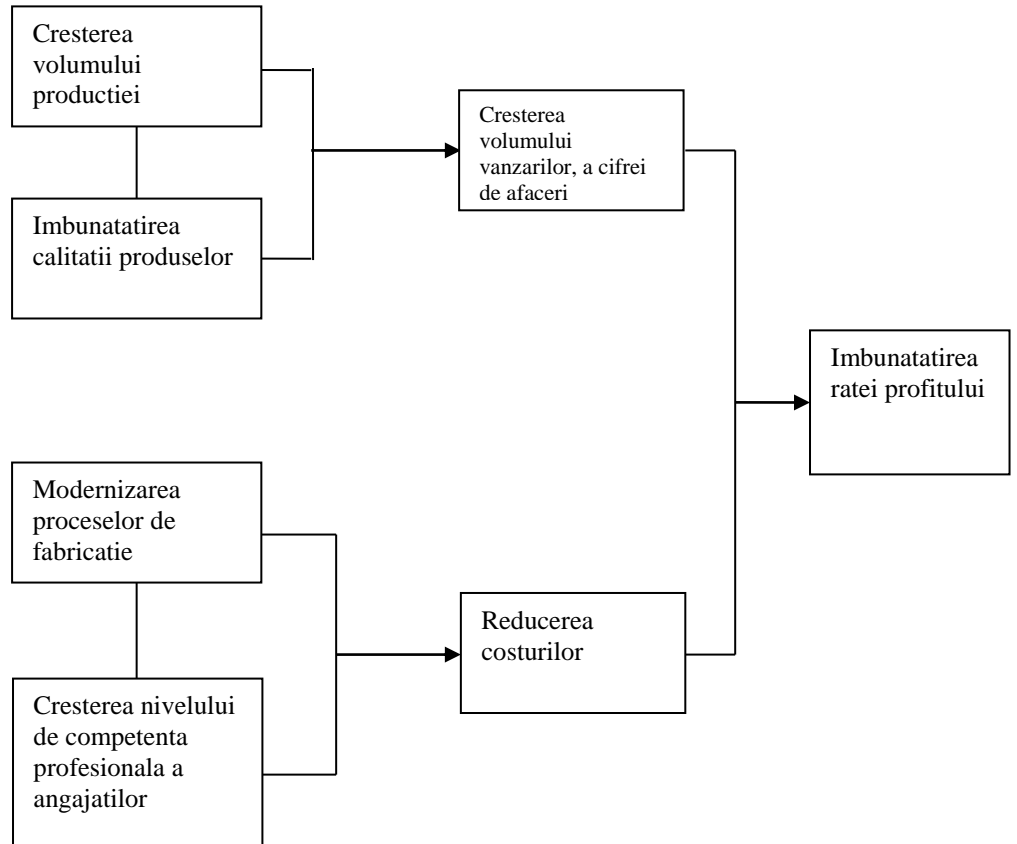
Principalii indicatori care masoara si exprima eficienta activitatii sunt:

- Costul unitar (sau pe bucata);
- Profitul unitar (sau pe bucata);
- Rata profitului

Rata profitului, calculată la cost, evedntiaza gradul de rentabilitate a firmei si mai poarta numele de rata rentabilitatii. Pentru un antreprenor, termenii “rational”, “eficient”, “rentabil” sunt sinonimi.



EVALUAREA UNEI AFACERI



EVALUAREA UNEI AFACERI

Evaluarea curenta a activitatii firmei se face prin bilantul contabil. Acesta reprezinta un document intocmit periodic (lunar, anual) prin care se evidentiaza tot ceea ce posedea o firma (Activul) si tot ceea ce datoreaza firma (Pasivul). Daca valoarea Pasivului este mai mica decat valoarea Activului, inseamna ca firma a realizat profit. Daca Pasivul este mai mare decat Activul, atunci firma a inregistrat pierderi.

Pentru ca firma sa isi poata onora in mod continuu angajamentele fata de furnizori si fata de clienti, o conditie importanta este proiectarea si realizarea ritmica a fluxului de lichiditati (cash flow).

Firma Calende S.R.L.	
Fluxul de lichiditati	
- martie 1999 -	
Bani in casa (disponibili din luna precedenta).....	500.000 um
Incasari	
Bani incasati din vanzari...	5.000.000 um
Bani proveniti din imprumuturi.....	1.000.000 um
Bani proveniti din alte resurse.....	0 um
TOTAL INCASARI.....	6.000.000 um
BANI CASH (lichizi) disponibili.....	6.500.000 um
Cheltuieli	
Cheltuieli directe (materiale si salariale).....	4.500.000 um
Cheltuieli indirecte (administrative, taxe, dobanzi etc)...	1.800.000 um
TOTAL CHELTUIELI.....	6.300.000 um
TOTAL INCASARI.....	6.500.000 um
TOTAL CHELTUIELI....	6.300.000 um
TOTAL CASH (bani lichizi) la sfarsitul lunii.....	200.000 um

Atunci cand incasarile curente sunt mai mari decat platile curente, antreprenorul dispune de un surplus de bani (in numerar si in contul bancar al firmei) care reprezinta profitul sau efectiv. Acesta poate fi diferit de profitul contabil (evidentiat prin bilantul contabil al firmei).

De exemplu:

Activul:

- Valoarea cladirilor, dotarilor, utilajelor = 1 mld. um
 - Valoarea stocurilor de materii prime = 50 mil. um
 - Valoarea stocurilor de produse finite (inca nelivrate beneficiarilor) = 500 mil. Um
 - Sumele datorate de catre clienti (valoarea produselor livrate beneficiarilor si inca neachitate) = 800 mil. Um
 - Sumele in banca si in casa = 200 mil. um
- TOTAL = 2.55 mld. u.m.

Pasivul:

- Capitalul social = 500 mil. Um
 - Datoriile firmei catre furnizori = 500 mil. Um
 - Salariile+alte plati (impozite, taxe, dobanzi) = 500 mil. um
- TOTAL = 1.5 mld. u.m.

Teoretic, profitul firmei ar fi de 1.05 mld. u.m.

Practic insa, tinand cont de faptul ca, la Activ, sunt inregistrate sume de care firma nu dispune in mod efectiv (sumele neincasate inca de la beneficiari si marfa inca nevanduta, adica 1.3 mld. um), firma nu dispune de lichiditati suficiente pentru a face integral platile (catre furnizori, catre salariati) si, cu atat mai putin, pentru a-si extinde activitatea.