



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Activități 4.3: Monitorizarea de către administratorul schemei de antreprenoriat
a funcționării și dezvoltării afacerilor finanțate

CREANȚE ȘI DATORII

Resurse online | Iunie 2020



Titlul proiectului: "PROmotorii Firmei Tale (PROFIT) pentru Regiunea Centru" (ID: 104254) | Programul Operațional Capital Uman 2014-2020, Componenta 1 România Start Up Plus
Axa Prioritară Locuri de muncă pentru toți | Operațiunea: Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană, Schema de ajutor de stat România Start-Up Plus



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Cu siguranță îți sunt familiari acești termeni; cine nu știe de *datorii*? E genul de cuvânt al cărui sens trezește fiori reci pe șira spinării, deși sună destul de melodios. De cealaltă parte, *creanțe*, parcă zgârie timpanul ca o ușă neunsă, dar dacă ne gândim la ce înseamnă, brusc ne unge la suflet. Deși folosiți cu precădere în contabilitate, cei doi termeni își găsesc utilitate și în activitatea curentă de administrare a unei afaceri, mai ales la capitolul *cash flow*. Sunt relevanți nu doar pentru sarcinile de

zi cu zi, ci și pentru planificarea financiară a următoarei perioade. Sunt coordonatele după care se estimează cum va fi alocat numerarul în viitor, pentru a evita blocaje în activitatea firmei.

Să îi cunoaștem mai îndeaproape:

Creanțele reprezintă sumele care urmează să fie încasate de la clienți sau datornici (în urma unor împrumuturi sau a altor obligații financiare).

Înregistrarea acestor valori se face pe baza facturilor





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020



emise și a altor documente în care sunt stipulate sumele datorate către firmă. În planificarea de cash flow, aceste sume sunt prognoze de încasări, deoarece nu sunt sigure până nu figurează, efectiv, în contul bancar/casă. Este încurajator să ai în perspectivă sume de încasat, pe care să le folosești pentru acoperirea unor cheltuieli viitoare. Totuși, este bine să rămâi vigilent și să verifici scadențele periodice, deoarece cu cât termenul de plată este mai îndepărtat, cu atât scad șansele încasării la timp.

Cantitatea enormă de informații și sarcini cotidiene apasă pe toată lumea, de aceea sunt șanse mari ca, în ciuda bună-voinței, cei care datorează bani să uite pur și simplu. Câteva mesaje de reamintire trimise din când în când vor fi bine-venite de ambele părți.

Datoriile nu necesită prea multe explicații. Este vorba de sumele care trebuie plătite către salariați (da, și salariile sunt considerate da-



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020



torii față de angajați), furnizori, creditori, stat sau sub formă de chirie.

Ceea ce trebuie reținut ca regulă de aur în planificarea cash flow-ului este ca valoarea creanțelor să fie mai mare decât cea a datoriilor. Cu alte cuvinte, asigură-te că urmează să încasezi mai mulți bani decât trebuie să plătești.

Cu toate acestea, dacă, în timp, valoarea creanțelor crește, este un semn de încetinire a fluxului de numerar. Practic, înseamnă creșterea sumelor de bani datorate de alții, pe care nu le poți folosi în activitatea curentă. Riscul cel mai mare este ca, datorită acestor încasări întârziate, să te găsești în punctul de a nu putea onora datoriile din lipsă de lichidități. Această perspectivă nu este deloc de dorit și pentru a o preveni,



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020



asigură-te că poți încasa cât de repede cu putință sumele datorate (re-negociază scadența facturilor emise, pune presiune pe cei care au depășit scadența de plată, motivează clienții să plătească mai devreme).

Creșterea datoriilor conduce la dificultăți de plată atunci când se ating termenii de scadență, chiar dacă pe moment acele sume rămân în firmă. Cu cât se acumulează datoriile, cu atât

va trebui să „disloci” o sumă mai mare de bani într-un timp scurt, ceea ce poate da peste cap întreaga activitate a firmei.

Așadar, totul stă în echilibru. Deși ai putea fi încurajat să prognozezi o valoare mare a creanțelor, asigură-te că le vei încasa în timp util, păstrând în același timp datoriile sub control.

Sursa material: <https://thinkout.io>



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020



Titlul proiectului

"PROmotorii Firmei Tale (PROFIT) pentru Regiunea Centru"
ID: 104254

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020,
Componenta 1 România Start Up Plus

Axa Prioritară Locuri de muncă pentru toți,
Operațiunea: Creșterea ocupării prin susținerea
întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană,
Schema de ajutor de stat România Start-Up Plus

Implementat de Agenția de Dezvoltare Durabilă a Județului Brașov
în parteneriat cu Universitatea Spiru Haret.

Valoare totală a proiectului
8.722.301,38 lei

Durata proiectului
36 de luni

**Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul
Operațional Capital Uman 2014 -2020**

Editorul materialului
Agenția de Dezvoltare Durabilă a Județului Brașov

Data publicării
Iunie 2020

"Conținutul acestui material nu reprezintă în mod obligatoriu
poziția oficială a Uniunii Europene sau a Guvernului României"



0268.47.05.05; 0268.47.05.06



www.profitantreprenor.ro



profitantreprenor

Denumirea proiectului: PROFIT Firmei Tale (PROFIT) pentru Regiunea Centru (ID: 104254) Implementat de Agenția de Dezvoltare Durabilă Județului Brașov în parteneriat cu Universitatea Spiru Haret