



Studiu de caz

Rolul finanţelor în dezvoltarea afacerilor

Andrei, un cunoscut de-al tău, este managerul unui depozit local de materiale de construcţii. Într-o zi te sună pentru a se plânge de înrăutăţirea situaţiei financiare a firmei sale şi îţi cere sfatul legat de ce anume ar trebui să facă. Andrei îţi descrie succint contextul.

"Afacerea merge bine, nu mă plâng, încă se construieşte susţinut în zonă, pe lângă constructorii mari sunt şi mulţi întreprinzători care construiesc duplexuri şi case pentru vânzare, lumea mai renovează pe-acasă, avem clienţi, deşi preţurile au cam crescut în ultima vreme. Însă deşi vânzările merg bine, cam de un an de zile am început să avem dificultăţi cu lichidităţile. A trebuit să cerem de la furnizorii noştri mari să ne prelungească termenele de plată peste scadenţa convenită; nu prea le-a convenit din câte am văzut. În două dăţi am întârziat chiar plata salariilor cu trei zile până când am obţinut o creditare de urgenţă de la bancă, cu dobândă foarte mare. Oricum, a trebuit să mărim şi plafonul pentru linia de credit pe care o avem şi în plus mai avem un credit nou pentru finanţarea stocurilor. Vreau să spun că ne-au crescut foarte mult cheltuielile lunare cu dobânzile şi se vede deja la profit.

Până anul trecut ofeream credit comercial doar clienţilor importanţi şi a celor fideli, de încredere. Problema e că am în zonă un magazin mare de bricolaj-construcţii care le oferă tuturor clienţilor posibilitatea de plată în 3-4 rate lunare fără dobândă. Cred că sunt în colaborare cu ceva firmă de finanţare, dar nu e bancă, nu ştiu exact ce e. Până anul trecut noi mergeam pentru clienţii noştri selectaţi cu avans de 25% şi 30 de zile termen de plată pentru marfă cumpărată pe credit. Însă ca să nu pierdem din clienţi am decis să oferim achiziţii pe credit oricărui client, am redus avansul la 10% şi am prelungit termenul de plată la trei luni. În plus, tot de anul trecut, oferim clienţilor transport gratuit pentru achiziţiile de peste 1000 lei şi posibilitatea returnării mărfurilor nefolosite, dacă sunt predate în ambalajul original, nedesfăcute."

Cerinţe:

- Prezintă avantajele şi dezavantajele (riscurile) unei afaceri în comerţul cu materiale de construcţii în România. Cum explici dificultăţile financiare legate de lichiditate şi profit descrise de Andrei? Din ce cauze consideri că firma sa nu reuşeşte să profite de volumul ridicat al vânzărilor şi de contextul relativ favorabil de pe piaţa construcţiilor? **5p**
- Pornind de la concluziile prezentate la punctul (a), ce recomandări îi faci lui Andrei pentru a-şi eficientiza financiar firma şi pentru a depăşi dificultăţile financiare apărute recent? **4p**

Din oficiu se acordă **1p**.