

# CUPRINS

## CAPITOLUL 1

### **Aspecte esențiale în procesul de evaluare a companiei.....13**

- 1.1. Analiza stării de sănătate a companiei.....13
- 1.2. Importanța cifrei de afaceri pentru administratorii de companii..... 41
- 1.3. Diferența dintre criza din 2009-2012 și cea actuală și zona energetică..... 49
- 1.4. Atribuțiile unui administrator de companie..... 56
- 1.5. Responsabilitățile asociaților..... 77

## CAPITOLUL 2

### **Ce opțiuni au firmele în perioadele de criză economică .....89**

- 1. Reducerea numărului de angajați.....89**
  - 1.1. Concedierea.....90
  - 1.2. Suspendarea contractului individual de muncă.....93
  - 1.3. Încetarea contractului individual de muncă.....98
- 2. Soluții actuale pentru diminuarea cheltuielilor cu personalul .....101**
  - 2.1. Telemunca.....101

2.2. Șomajul tehnic în 2022.....	103
<b>3. Accesarea fondurilor nerambursabile.....</b>	<b>105</b>
3.1. ElectricUP.....	106
3.2. Finanțare afaceri 2022 – IMM INVEST ȘI AGRO IMM INVEST.....	113
3.3. Programul operațional Competitivitate (POC).....	114
3.4. Kickstart student.....	115
3.5. StartUP Ingenium.....	116
3.6. Alte finanțări active.....	117
3.7. Factoringul sau cum să obții bani din cesionarea facturilor.....	117
<b>4. Accesarea amânărilor fiscale.....</b>	<b>120</b>
<b>5. Reinventarea parțială sau totală a afacerii – rebranding .....</b>	<b>126</b>
5.1. Factori ce trebuie luați în calcul pentru rebranding.....	126
5.2. Regulile de bază în campania rebranding-ului.....	127
5.3. Cum comunică un brand?.....	130
5.4. Procesul de branding.....	132
<b>6. Diferențierea într-un mediu concurențial.....</b>	<b>135</b>
<b>7. Accesarea unui segment nou de piață.....</b>	<b>149</b>
7.1. Indicatorii financiari și momentul deciziei extinderii.....	150

7.2. Modalități de extindere.....	153
7.3. Studiul segmentelor de piață.....	155
7.3.1. De ce este importantă segmentarea pieței pentru activitatea unei companii.....	157
7.3.2. Tipurile și criteriile de segmentare.....	160
7.4. Cum se poate crea o strategie de segmentare pentru companie.....	164
<b>8. Abordarea diferită a clienților.....</b>	<b>169</b>
<b>9. Intrarea în zona on-line.....</b>	<b>176</b>
9.1. Ce aspecte trebuie puse la punct pentru un business on-line funcțional?.....	176
<b>10. Opțiunea unui parteneriat.....</b>	<b>181</b>
10.1. Parteneriatul strategic.....	181
10.2. Asocierea în participațiune.....	185
10.2.1. Ce probleme au fost în cazul asocierilor în participațiune?.....	190
10.2.2. De ce este atât de important contractul de asociere?.....	193
10.2.3. Este asocierea în participațiune o soluție eficientă pentru ieșirea unei firme dintr-un impas financiar?.....	197
<b>11. Colectarea de feedback de la clienți și       implementarea acestuia în modul de lucru al firmei.....</b>	<b>198</b>

<b>12. Gestionarea mai atentă a stocurilor</b> .....	203
12.1. Cum influențează stocurile sistemul de producție?	204
12.2. Rolul îndeplinit de stocuri în activitatea economică.....	206
12.3. Clasificarea stocurilor.....	207
12.4. Gestiunea contabilă a stocurilor.....	208
12.5. Rolul îndeplinit de gestiunea stocurilor.....	209
12.6. Ce soluții sunt pentru stocurile cu mișcare lentă?..	213
<b>13. Planificarea și replanificarea financiară</b> .....	220
13.1. Bugetele – instrumente fundamentale de planificare.....	225
13.2. Forma și conținutul documentelor bugetare.....	232
13.3. Analiza și eficientizarea cheltuielilor ca avantaj concurențial.....	234
13.3.1. Tipologia cheltuielilor.....	235
13.3.2. Metode de analiză a cheltuielilor.....	240
13.4. Performanța economico-financiară.....	247
<b>14. Analiza riscurilor într-o companie</b> .....	253
<b>15. Restructurarea companiei</b> .....	262
15.1. Care sunt împrejurările când se impune ca necesară restructurarea?.....	263

15.2. Ce e de făcut când nu mai funcționează un business?.....	267
15.3. Procedura de reorganizare.....	270
<b>16. Renegocierea contractelor.....</b>	<b>276</b>
16.1. Ce putem lua în calcul la renegocierea contractelor.....	279
<b>17. Accesarea opțiunilor de automatizare în sectorul producției.....</b>	<b>291</b>
17.1. Beneficiile automatizării proceselor de business.....	295
17.2. Selectarea software-ului potrivit de automatizare a proceselor de business.....	296
<b>18. Digitalizarea în scopul creșterii cifrei de afaceri.....</b>	<b>301</b>
18.1. Care sunt domeniile în care se pot implementa soluțiile digitale.....	302
18.2. Care sunt reperele care indică faptul că e nevoie de schimbare.....	306
18.3. Care sunt avantajele digitalizării ca factor de creștere a veniturilor unei companii.....	307
18.4. Implementarea soluțiilor de digitalizare.....	310
<b>19. Suspendarea activității.....</b>	<b>312</b>
<b>20. Intrarea în insolvență.....</b>	<b>319</b>
20.1. Etapa 1 – deschiderea procedurii.....	324

20.2. Etapa 2 – procedura generală a insolvenței.....	327
20.3. Etapa 3 – procedura falimentului.....	334
20.4. Etapa 4 – închiderea procedurii.....	339
20.5. Etapa 5 – atragerea răspunderii membrilor organelor de conducere .....	340
<b>21. Vânzarea afacerii.....</b>	<b>342</b>
<b>22. Divizarea parțială și fuziunea .....</b>	<b>345</b>
<b>23. Lichidarea voluntară a societăților.....</b>	<b>378</b>