

# **Tema 1. CARACTERISTICA GENERALĂ A RAMURII TEHNOLOGII INFORMATIONALE**

- 1. Structura de ramură și sectorială a economiei.*
- 2. Sectorul tehnologiilor informaționale (TI) și societatea informațională.*
- 3. Impactul socio-economic al utilizării tehnologiei informației și comunicațiilor.*

*Scopul: familiarizarea studenților cu structura pe ramuri a economiei și evidențierea locului și rolului ramurii tehnologiei informaționale în această structură.*

*Cuvinte-cheie: ramura economică, sectorul economic, sfera productivă, sfera neproductivă, societatea informațională, impactul TI*

*1. Structura de ramură și sectorială* constă în raportul dintre subramurile, sectoarele și sferele economiei naționale, generate de diviziunea socială a muncii și de structura nevoii sociale.

O *ramură economică* este formată dintr-un grup de firme ale căror produse au atât de multe caracteristici comune, încât concurează între ele pentru satisfacerea nevoilor similare a acelorași consumatori.

Dacă avem în vedere ponderea ramurilor în totalul activității economice, o economie națională se poate încadra în unul din următoarele **tipuri de economie**:

- economie agrara** (când partea principală din PIB și a populației ocupate este deținută de agricultură);
- economie agrar-industrială** (când industria începe să aducă o contribuție însemnată, dar nu preponderentă la dezvoltarea economiei naționale);

- c) **conomie industrial-agrara** (când industria devine preponderentă în ocuparea populației și în producerea PIB, dar agricultura deține încă o pondere importantă);
- d) **conomie industrială** (când industria devenită preponderentă în economia națională are capacitatea de a industrializa puternic celelalte ramuri);
- e) economie industrială și de servicii, denumită și **conomie tehnologică sau informatizată** (când sectorul serviciilor și înalte tehnologii, inclusiv cele informatice, joacă rolul hotărâtor în dezvoltarea economică).

Ramurile economiei se grupează pe sectoare, ponderile acestora redând structura sectorială a economiei naționale. Sectoarele principale ale economiei sunt:

- **Sectorul primar** (cel care obține produse direct din natură):
  - *sectorul zootehnic*
  - *sectorul fitotehnic*
  - *sectorul de pescuit* (de râuri sau maritim)
  - *sectorul minier* (minele și exploatarea de suprafață)
  - *sectorul forestier*
- **Sectorul secundar** (transformarea materiilor prime în produse finite sau semi-finite):
  - *sectorul industrial*
  - *sectorul energetic*
  - *sectorul minier* (de asemenea, considerat ca făcând parte din sectorul secundar, deoarece din domeniul mineritului se pot crea diferite produse).
  - *sectorul de construcții.*
- **Sectorul terțiar** este considerat ca *sectorul de servicii*, deoarece nu produce bunuri concrete, ci servicii.
  - *sectorul de transport*
  - *sectorul comunicațiilor*

- *sectorul comercial*
- *sectorul turismului*
- *sectorul de sănătate*
- *sectorul educației*
- *sectorul financiar*
- *sectorul administrației*
- **Sectorul cuaternar**, este o parte a economiei care se bazează pe *cunoaștere* (intelect/știință) și care cuprinde servicii imposibil de mecanizat (precum generarea și inter-schimbarea de informație, tehnologia informației, consultanța, planificarea financiară, educația, cercetarea și dezvoltarea, etc.).

Clasicii gândirii economice, îndeosebi Adam Smith și Karl Marx grupau ramurile economiei naționale în două sfere: *sfera productivă*, care cuprindea toate ramurile producătoare de bunuri materiale sau care adăugau valoare acestor bunuri (transporturile de mărfuri, comerțul, etc.) și *sfera neproductivă*, formată în principal din administrație, apărare, sănătate, cultură și artă, etc. Marx și marxiștii divizau apoi sfera productivă în două sectoare, în funcție de destinația economică a produselor ce se realizau în cadrul ramurilor lor:

- sectorul I, care cuprindea ramurii care produceau *mijloace de producție* (industria extractivă, industria prelucrătoare grea, construcțiile industriale și o parte din agricultură),
- sectorul II sau *sectorul producător de bunuri de consum*. Aici ar intra în primul rând industria ușoară și o parte din agricultura.

*Legăturile dintre ramurile și subramurile economiei naționale* îmbracă două forme principale:

- legături sau raporturi de coordonare și cooperare;

- legături sau raporturi de subordonare.

Economia națională a oricărei țări are, deci, un *caracter sistemic*.

**2. Sectorul tehnologiilor informaționale**, actualmente, a întrepătruns toate celelalte ramuri și sectoare ale economiei, transformând societatea modernă în societate informațională.

**Societatea informațională** este societatea în care producerea și consumul de informație este cea mai importantă activitate, informația este resursa principală, tehnologiile informaționale și comunicaționale sunt tehnologiile de bază, iar mediul informațional, împreună cu cel social și cel ecologic – un mediu de existență a omului. Evoluția rapidă a tehnologiilor informaționale și de comunicare (TIC) a produs și continuă să producă schimbări esențiale în toate aspectele societății. Societatea modernă poate fi percepută ca o societate în care informația reprezintă resursa principală, iar cantitatea de informație se află într-o creștere evoluată. Tehnologiile informaționale și de comunicare sunt intens utilizate în toate sferele de activitate ale societății, inclusiv în educație și cercetare. Conceptul de societate informațională, este astăzi unanim acceptat. Se pot sublinia patru aspecte ale acestui tip de societate:

- a) informația este o resursa a organizațiilor și persoanelor fizice, devenind principala sursă de bunăstare a firmei și individului;
- b) informația stă la baza unor noi ramuri economice, în dezvoltare rapidă;
- c) informația poate fi utilizată în comun fără a se consuma;
- d) dezvoltarea TIC revoluționează activități fundamentale ale societății umane: afacerile, învățământul, guvernarea, managementul întreprinderii.

Dezvoltarea domeniului TI este caracterizată prin evoluțiile exponențiale: dinamica numărului utilizatorilor Internet la 1000 locuitori, creșterea densității circuitelor micro / nanoelectronice, creșterea capacității memoriilor, dublarea la

fiecare 18...24 luni a capacității de prelucrare a calculatoarelor (regula empirică a lui Moore din 1965) sunt câteva exemple bine cunoscute.

Dezvoltarea sectorului TI din Republica Moldova a cunoscut o evoluție ascendentă în ultimii ani, devenind un sector de o importanță crescândă pentru economia națională prin contribuții constant pozitive la creșterea produsului intern brut. În cazul TI unele dezvoltări pot fi explicate prin specializarea activităților, creând un efect de reacție pozitivă în cascadă, implicând de exemplu: a) furnizorii de echipamente și cei de produse program; b) furnizorii de produse program și cei de aplicații; c) furnizorii de aplicație și întreprinderile utilizatoare; d) întreprinderile utilizatoare și piața lor.

Astfel, ratingurile internaționale poziționează Republica Moldova ca un stat cu o infrastructură optimă de comunicații electronice, favorabilă pentru dezvoltarea afacerilor în domeniul tehnologiei informației și comunicațiilor.

Importanța sectorului TI și impactul lui asupra altor domenii socio-economice a influențat o serie de decizii strategice la nivel național, cu privire la dezvoltarea în continuare a sectorului TI. Astfel, a fost aprobată în anul 2016 Legea cu privire la parcurile în domeniul tehnologiei informației, iar în 2018 Strategia de dezvoltare a industriei tehnologiei informației și a ecosistemului pentru inovare digitală pe anii 2018-2023.

**3. Impactul socio-economic al utilizării tehnologiei informației și comunicațiilor.** Utilizarea tehnologiei informației și comunicațiilor (TIC) presupune luarea în considerație a unor probleme de ordin: *tehnice* (*hardware* și *software*, vulnerabilitatea sistemelor informatice), *managerial* (de mare utilitate în stabilirea politicii afacerilor), *legal* (noi reglementări și legi, impunerea aplicării eficiente a prevederilor legale, sancționarea actelor criminale etc), *educațional* (utilizatorii TIC trebuie să devină conștienți de funcțiile și efectele potențiale

generate de mijloacele tehnice utilizate și să învețe cum și când le pot folosi în siguranță), *etic* (etica informaticienilor) și *de piață* (competiția și cererea utilizatorilor de mijloace tehnice pot genera multe perfecționări tehnice, atât ca *hard* cât și ca *soft*).

Impactul pozitiv social-economic al utilizării TIC poate fi structurat pe următoarele direcții de transformare a societății umane:

1. *Transformarea modului în care comunicăm.*
2. *Transformarea modului în care dispunem de informație.*
3. *Schimbarea modului în care învățăm.*
4. *Transformarea naturii și a modului în care facem comerț.*
5. *Schimbarea modului în care muncim.*
6. *Transformarea practicii asistenței medicale.*
7. *Transformarea modului în care proiectăm și fabricăm bunuri.*
8. *Transformarea modului în care se face cercetarea.*
9. *Transformarea relației om – mediu.*
10. *Modificarea modului de lucru al conducerii administrative.*

### **Efectele negative ale utilizării TIC:**

- *încălcarea caracterului privat al datelor personale;*
- *violarea drepturilor de proprietate intelectuală;*
- *infracțiuni economice;*
- *terorismul și cyberterorismul;*
- *diseminarea de materiale cu conținut ilegal;*
- *dezinformare.*

### **Întrebări pentru recapitulare:**

1. Ce reprezintă o ramură economică?
2. Care sunt sectoarele unei economii?

3. Numiți ramurile componente ale fiecărui sector economic.
4. Explicați conceptul de societate informațională?
5. Care este legătura sectorului TI cu celelalte ramuri economice?
6. Care sunt consecințele pozitive ale utilizării TI pentru dezvoltarea altor sectoare economice?
7. Care sunt consecințele negative ale utilizării TI din perspectiva socio-economică?

### **Bibliografia**

1. Legea Republicii Moldova nr.77 din 21.04.2016 cu privire la parcurile pentru tehnologia informației.
2. Strategia de dezvoltare a industriei tehnologiei informației și a ecosistemului pentru inovare digitală pe anii 2018-2023, aprobată prin Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr. 904 din 2018.
3. Moldovanu D. Curs de teorie economică. Chișinău: ARC, 2006.
4. Iancu Ș. Impactul social al utilizării tehnologiei informației și comunicațiilor, București: Revista de Sociologie nr.5-6, 2005, disponibil pe <http://www.revistadesociologie.ro/pdf-uri/nr.5-6-2005/art2%20Stefan%20Iancu.pdf>
5. Cojanu Ș. ș.a., Studiul cu privire la tendințele dezvoltării domeniului tehnologiei informației, București: Academia Română, 2001. [https://academiaromana.ro/pro\\_pri/pag\\_com01socinf\\_tem.htm](https://academiaromana.ro/pro_pri/pag_com01socinf_tem.htm)

## **Tema 2. ACTIVITATEA ECONOMICĂ A FIRMELOR ÎN ECONOMIA DE PIAȚĂ.**

2.1. Firma în viziune sistemică: noțiune, esență și bazele funcționării.

2.2. Mediul extern al firmei. Relațiile cu piața.

2.3. Obiectivele economice ale firmelor.

***Scopul:** Cunoașterea de către student a locului și rolului firmei în economia de piață, precum și a obiectivelor economice ale acestora.*

***Cuvintele-cheie:** organizație, întreprinderea, firma, sistem deschis, sistem economic*

### **2.1. Firma în viziune sistemică: noțiune, esență și bazele funcționării.**

Etapa actuală este etapa în care economia mondială trece de la societatea predominant industrială la societatea informațională, guvernată de un set nou de reguli, în care tehnologiile digitale permit accesarea, procesarea, stocarea și transmiterea informațiilor. Complexitatea activităților desfășurate la nivelul organizațiilor reclamă o viziune sistemică, în care fiecare componentă este parte a unui întreg.

#### ***Organizația:***

- este cel mai eficient model de existență;
- are un sediu și un teritoriu precis stabilit;
- funcționează pe baza reglementărilor specifice.

O *organizație* este un grup de oameni care acționează împreună pentru a realiza obiective comune și colaborează într-un mod organizat, prin intermediul unei structuri coordonate după reguli precise, bine definite. Scopul organizației



poate fi atât de natură economică (obținerea de profit) cât și de altă natură: politică, social culturală, sportivă, protecție socială, divertisment etc.

*Întreprinderile* sunt organizații cu scop economic care în urma desfășurării unei activități eficiente și eficace pot obține profit. Prin întreprindere înțelegem în fapt orice unitate economică producătoare de bunuri și servicii, capabilă de a se organiza din punct de vedere funcțional și tehnologic în vederea desfășurării unor activități specifice.

*Legea nr.845-XII din 03.01.1992 cu privire la antreprenariat și întreprinderi* definește întreprinderea drept un agent economic cu firma (titulatura) proprie înființată de antreprenor în modul stabilit de legislație.

*Întreprinderea* poate fi definită ca fiind o organizație economică din sfera industrială, comercială sau a serviciilor, constituind un sistem complex, deschis și dinamic, deținător de capital și utilizator de resurse, caracterizat prin exercitarea funcției de producție de bunuri și/sau servicii precum și prin implicarea în procesele de schimb din mediul extern având drept scop principal satisfacerea necesităților clienților în condițiile unei remunerări corespunzătoare a proprietarilor, furnizorilor și statului, asigurarea dezvoltării personalului și asigurarea viabilității pe termen lung în armonie cu mediul extern.

Întreprinderea modernă, producând bunurile și serviciile necesare existenței, este considerată veriga de bază a economiei naționale.

Printre caracteristicile de bază ale întreprinderii se numără:

- autonomie decizională – dreptul proprietarilor de a dispune de active materiale și financiare necesare desfășurării activității de producere;
- autonomie și independență funcțională – totalitatea drepturilor și responsabilităților organelor de conducere în gestiunea eficientă a patrimoniului întreprinderii.

*Funcțiile de bază a oricărei întreprinderi sunt:*

- funcția de cercetare-dezvoltare;
- funcția comercială;
- funcția de producție;
- funcția financiar-contabilă;
- funcția de personal.

Dificultățile apărute în studiul obiectelor complexe din sfera cunoașterii științifice moderne, au determinat în timp constituirea *teoriei generale a sistemelor*, disciplina științifică care elaborează principiile metodologice de investigare a sistemelor, care asigură o bază formală metodologică unitară de cercetare.

În cadrul teoriei sistemelor, un loc important îl ocupă *sistemele deschise*, sisteme ce pot realiza o stare de echilibru dinamic cu mediul exterior.

Sistemele economice sunt considerate cazuri particulare de sisteme deschise.

Atunci când firma este privită ca un sistem, aceasta este considerată ca o unitate funcțională totală formată din părți integrate necesare care permit unității să funcționeze/opereze în încercarea de a-și îndeplini obiectivele.

Privită ca sistem, o unitate economică (firma/organizația/întreprinderea) poate fi structurată la rândul ei în trei mari subsisteme:

- subsistemul operațional/tehnic (condus),
- subsistemul social (latura umană a firmei: competențe, relații, stiluri de management);
- subsistemul decizional (administrativ/de conducere).

Fiecare din aceste subsisteme poate fi considerat ca un sistem de sine stătător.

***Subsistemul tehnic/ operațional*** reprezintă poziționarea unică a echipamentului, materialelor, oamenilor și proceselor folosite pentru îndeplinirea sarcinilor. Subsistemul operațional poate fi modificat o dată cu:

- schimbarea echipamentului/tehnologiei;
- utilizarea unor materii prime diferite;
- schimbarea sarcinilor de muncă;
- schimbarea abilităților angajaților.

Este evident că ***subsistemul social*** este conectat integral cu cel tehnic, deoarece poziționarea oamenilor determină modalitatea de a comunica unii cu alții. Sarcinile de lucru și fluxul de lucru influențează tiparele manageriale utilizate și modul în care sunt *luate deciziile*. Legătura dintre sistemul social și aspectele tehnice ale muncii a condus la apariția denumirii de sistem socio-tehnic.

Totuși, unele elemente ale sistemului tehnic sunt separate de sistemul social și pot fi influențate în mod distinct, deși pot fi observate o serie de influențe asupra sistemului social. Sistemul tehnic poate fi modificat/schimbat în orice organizație.

În strânsa conexiune cu sistemul socio-tehnic există o rețea de politici, proceduri, verificări, rapoarte și structuri formale care reprezintă ***subsistemul administrativ***. Fiecare organizație își creează anumite proceduri formalizate pentru stabilirea de standarde, reguli și reglementări care influențează desfășurarea proceselor din sistemul social și cel tehnic. Printre elementele fundamentale ale sistemului administrativ se numără:

- administrarea salariilor (organizațiile inițiază proceduri prin care sunt stabilite treptele de salarizare și sunt stipulate modalitățile prin care pot fi acordate creșteri salariale, prime sau alte beneficii speciale);

- angajare – concediere – promovare (fiecare organizație își stabilește metodele de recrutare, de promovare și de concediere a angajaților - toate acestea fiind în sarcina sistemului administrativ);
- raportare – auditare (organizațiile colectează informații referitoare la utilizarea mijloacelor materiale și a resurselor financiare, la rezultatul muncii și la controlul calității; de regulă, acestea îmbracă forma rapoartelor și a procedurilor de control pentru determinarea modului în care sunt utilizate resursele);
- beneficiile suplimentare (firmele stabilesc criterii și metode de alocare a beneficiilor cum ar fi concediul de odihnă, concediul medical, fondurile de pensii și asigurările);
- bugetele (stabilirea bugetului reprezintă un aspect esențial al determinării priorităților și activităților fiecărei unități din cadrul firmei).

Aproape în toate organizațiile aceste sisteme de baza există și interacționează într-o formă sau alta.

## **2.2. Mediul extern al firmei. Relațiile cu piața.**

Aproape toți teoreticienii organizațiilor recunosc faptul că o organizație există într-un cadru mai larg și că poate fi influențată considerabil de condiții din exteriorul ei. Firma este afectată de condițiile economice generale, de reglementările legislative, de reglementările sindicale, de disponibilitatea și costul materiilor prime, de taxe și impozite, de prețurile produselor concurenților, etc. În acest sens, firma este un sistem deschis. Planificarea activităților firmei trebuie să țină cont de mediul extern.

Diferite organizații funcționează în medii ambiante diferite. Pentru o eficiență maximă, fiecare organizație trebuie să-și organizeze activitățile în așa fel încât să facă posibilă o adaptare cât mai bună la mediu. Organizațiile care nu

înțeleg importanța adaptabilității la mediu nu vor supraviețui. Rezultă, astfel, că mediul ambiant este un factor deosebit de important în stabilirea structurii organizatorice.

Mediul extern furnizează intrări (materii prime, forța de munca) care sunt procesate/convertite de către firmă prin munca sa sau prin activități de transformare, în ieșiri. Ieșirile (produsele finale) trec în mediul extern și influențează noile intrări, care sunt din nou canalizate către sistem. Acesta este un ciclu continuu în toate firmele.

Fundamentarea activității firmei trebuie să se bazeze pe succesiunea:

### **Cercetarea de piață – aprovizionarea - producerea – desfacerea**

*Contextul concurențial* al firmei este caracterizat prin specificul ramurii și situației în sectorul economic dat la nivelul miezoeconomic, macroeconomic, la nivelul regional și internațional.

Pentru ca o firmă să crească și să își depășească rivalii este obligatoriu ca cei care o conduc:

- 1) să cunoască regulile jocului din ramura în care evoluează,
- 2) să aleagă firmele pe care urmează să le atace și
- 3) să prevadă reacțiile celor atacați.

Importanța cunoașterii factorilor mediului ambiant, a modului lor de acțiune, rezultă și din necesitatea ca managerii din organizațiile respective trebuie, pe de o parte să diminueze cât mai mult posibil influențele negative, iar pe de alta parte, să exploateze în favoarea organizației acțiunea pozitivă a lor.

După natura lor, factorii mediului ambiant pot fi grupați în următoarele categorii:

- factori economici;
- factori tehnici si tehnologici;
- factori naturali sau ecologici;
- factori demografici;
- factori politici;
- factori juridici;
- factori socio-culturali.

*Factorii economici* sunt considerați ca fiind una din categoriile cele mai importante ale factorilor de mediu. Includem în această grupă următoarele elemente: piața internă și internațională; ritmul de dezvoltare a economiei; nivelul de dezvoltare economică; puterea de cumpărare; potențialul financiar; factori legați de infrastructura economiei, cum ar fi sistemul bancar sau sistemul de asigurări.

*Factorii tehnici și tehnologici* manifestă o puternică influență asupra organizațiilor prin: nivelul tehnic al mașinilor, utilajelor și instalațiilor disponibile pentru cumpărare; calitatea tehnologiilor ce pot fi achiziționate; calitatea cercetărilor tehnice la care organizația are acces; nivelul licențelor și brevetelor înregistrate; capacitatea creativ-inovativa a sistemului de cercetare-proiectare;

*Factorii naturali sau ecologici* ce acționează asupra firmelor sunt: resursele naturale ale solului si subsolului; vegetația, fauna, resursele de apa, relieful, clima.

*Factorii demografici* manifestă un impact puternic asupra organizațiilor prin: numărul populației, structura acesteia pe sexe, vârsta, structura socio-profesională a acesteia, ponderea populației ocupate, rata natalității și a mortalității,

durat medie a vieții. Importanța acestor factori asupra organizației decurge din faptul ca resursele umane ocupă un loc prioritar în firmă, de calitatea lor depinzând nivelul rezultatelor obținute de acestea.

*Factorii politici* se manifestă în: politica economică, socială, politica externă națională și internațională.

*Factorii juridici* sunt legați de cei politici și reflectă concepțiile politice. Ei se constituie din ansamblul reglementarilor juridice (legi, decrete, hotărâri guvernamentale, ordinele miniștrilor, deciziile primăriilor, standarde și reglementări tehnice). Importanța acțiunii acestor factori asupra organizației decurge din obligativitatea desfășurării activității acesteia în cadrul legal existent.

*Factorii socio-culturali* pot fi grupați în factori ce țin de învățământ și educație; de ocrotirea sănătății; factori care privesc știința, cultura și mentalitatea.

### **2.3.Obiectivele economice ale firmelor.**

În condițiile contemporane întreprinderea este un organism foarte complex, care se confruntă cu o mulțime de obiective contradictorii ce țin de tactica și strategia dezvoltării și de satisfacerea intereselor proprietarilor și ale managerilor. Astăzi firma, fiind un organism complex, nu-și poate limita obiectivul doar la maximizarea profitului net<sup>1</sup>. Un obiectiv tot mai răspândit al firmei devine cifra de afaceri<sup>2</sup>, care reflecta ponderea firmei pe piață.

**Obiectivele fundamentale** desemnează acele obiective ce au în vedere orizonturi îndelungate, de regulă 3-5 ani și care se refera la ansamblul activităților

---

<sup>1</sup> **Profitul net** - rezultatul financiar obținut de întreprindere în cursul perioadei de gestiune, după impozitare.

<sup>2</sup> **Cifra de afaceri** (venituri din vânzări) a unei întreprinderi reprezintă veniturile totale înregistrate de către întreprinderea cu activitate principală industrială în perioada respectivă, provenite atât din activitatea principală, cât și din activitățile secundare exercitate de aceasta. Cifra de afaceri nu include TVA și veniturile din vânzarea sau transferul de mijloace fixe.

organizației sau la componente majore ale acesteia. Din punct de vedere al conținutului, obiectivele fundamentale se divizează în două categorii: economice și sociale. Obiectivele economice sintetizează și cuantifică scopurile avute în vedere pe termen lung, de proprietar, managementul superior și alte categorii de stakeholderi majori. Cele mai frecvente obiective economice se refera la:

- câștiguri pe acțiuni;
- valoarea acțiunii;
- coeficientul de eficiență a capitalului;
- profitul;
- rata profitului;
- cifra de afaceri;
- cota parte din piața;
- productivitatea muncii;
- calitatea produselor și serviciilor.

**Obiectivele sociale** sunt mai puțin frecvente în strategiile firmelor, dar cu tendința de creștere rapidă în ultimul deceniu, mai ales pentru organizațiile de dimensiuni mari și mijlocii. Aceste obiective se pot referi la:

- controlul poluării,
- cooperarea cu autoritățile,
- salarizarea și condițiile de munca ale salariaților,
- satisfacerea clienților prin calitatea, durabilitatea, flexibilitatea și prețul produselor și serviciilor oferite;
- permanentizarea furnizorilor în schimbul oferirii de produse de calitate, la preturi acceptabile și la termenele convenite.



O alta clasificare a obiectivelor, în funcție de exprimare, le împarte în **cuantificabile și necuantificabile**. Pe primul plan ar trebui să fie situate obiectivele cuantificabile, prin care se pot exprima cele mai importante rațiuni de existență ale firmei. O extindere treptată înregistrează și obiectivele necuantificabile, ce reflecta preocuparea sporită pentru responsabilitățile sociale ale firmei.

Obiectivele principale ale oricărei întreprinderi sunt determinate de interesele proprietarilor (fondatorilor), mărimea capitalului, condițiile mediului intern și extern al întreprinderii.

***Întrebări pentru recapitulare:***

1. Care sunt caracteristicile unei organizații?
2. Care sunt componentele organizației ca sistem?
3. Care sunt funcțiile unei întreprinderi?
4. Care sunt componentele mediului ambiant ale întreprinderii?
5. Ce prezintă subsistemul tehnic al întreprinderii?
6. Ce prezintă subsistemul social al întreprinderii?
7. Ce prezintă subsistemul administrativ/decizional al întreprinderii?
8. Care sunt obiectivele economice ale întreprinderii?
9. Care sunt obiectivele sociale ale întreprinderii?

***Bibliografia:***

1. Legea nr.845-XII din 03.01.1992 cu privire la antreprenariat și întreprinderi
2. Gheorghiuță M. Economia întreprinderii industriale. Chișinău: Cuvîntul-ABC, 2011, pp.22-70
3. Patache L. Economia și gestiunea întreprinderii. Note de curs., pp.12-34
4. Vascan G., Usturoi L., Economia întreprinderii. Chișinău: UTM, 2006.

### **Tema 3. MIJLOACELE FIXE ALE FIRMEI**

1. Mijloacele fixe ale firmei - baza tehnico - materială a firmelor.
2. Evaluarea mijloacelor fixe.
3. Uzura și amortizarea mijloacelor fixe.
4. Eficiența folosirii mijloacelor fixe și dinamica indicatorilor.
5. Căile posibile de sporire a eficienței mijloacelor fixe.

***Scop:** familiarizarea studenților cu esența economică a mijloacelor fixe și dezvoltarea abilităților de evaluare a eficienței folosirii acestora, precum și determinarea căilor de sporire a eficienței utilizării mijloacelor fixe.*

***Cuvinte cheie:** mijloace fixe, active materiale, valoarea activelor, uzura, amortizarea, eficiența*

#### **1. Noțiuni de mijloace fixe și clasificarea lor.**

Orice întreprindere dispune de un anumit patrimoniu, care se creează la momentul fondării acesteia și se modifică pe parcursul realizării activității sale. În structura patrimoniului întreprinderilor o pondere esențială revine fondurilor fixe, utilizate nemijlocit pentru producerea bunurilor, prestarea serviciilor, efectuarea lucrărilor. Fondurile fixe constituie potențialul tehnico-economic de producție, care împreună cu munca umană formează forțele de producție a întreprinderii.

**Mijloacele fixe ale întreprinderii** - mijloacele de muncă, care participă la procesul de producție de multe ori, treptat își transferă valoarea inițială pe măsura uzurii asupra produsului finit și nu-și schimbă sau își schimbă neesențial forma sa natural - substanțială. Mijloacele fixe reprezintă imobilizări corporale transmise în exploatare, valoarea unitară a cărora depășește

plafonul valoric prevăzut de legislația fiscală (art. 261 alin. (2) din Codul fiscal nr.1163/1997) sau pragul de semnificație stabilit de entitate în politicile contabile.

### ***Clasificarea mijloacelor fixe ale întreprinderii.***

După natura lor, fondurile fixe se divizează în 2 grupe: materiale și nemateriale (imobilizări corporale și necorporale). Aceste 2 grupe sunt diferite din punctul de vedere a metodelor de evidență, analiză și influență asupra rezultatelor financiare ale întreprinderilor.

*Fondurile fixe materiale* includ clădiri, terenuri, echipamente, mașini și utilaje, inventar, mijloace de transport și alt patrimoniu tangibil aflat în exploatare sau în curs de execuție.

*Fondurile fixe nemateriale* includ programele informatice, baze de date, licențe, patente, brevete, web site-uri, emblemele comerciale și mărcile de deservire, know-how-urile, copyright-ul (dreptul de autor), desene și modele industriale, francizele, drepturile de utilizare a activelor materiale pe termen lung (primite sub formă de aport în capitalul social).

*În dependență de modul de participare la procesul de producție* mijloacele fixe se împart în:

1. *mijloace fixe productive* (participă nemijlocit la procesul de producție sau creează condiții pentru realizarea procesului de producție (strunguri, clădiri, mașini, instrumente).;
2. *mijloace fixe neproductive* (destinate pentru satisfacerea necesităților sociale a lucrătorilor întreprinderii (cantine, săli de sport, alte obiecte de menire social-culturală aflate în gestiunea întreprinderii).

*În dependență de forma naturală și destinație (această clasificare determină și componența mijloacelor fixe după grupe)* mijloacele fixe se împart în:

1. clădiri - blocuri ale secțiilor de producție, birourile întreprinderii și altor subdiviziuni;

2. construcții speciale - sonde de petrol, poduri, drumuri speciale, îngrădituri, fântâni arteziene;
3. instalații de transmisie - rețele electrice, telecomunicații, conducte;
4. mașini și utilaje:
  - mașini și utilaje de forță – generatoare, transformatoare;
  - mașini și utilaje de lucru - liniile tehnologice automate;
  - aparate și instalații de măsurare și reglare și utilaj de laborator;
  - tehnica de calcul - computere, calculatoare;
  - alte mașini și utilaje - mașini și utilaje care nu intră în grupele enumerate;
5. mijloace de transport - transportul auto, căile ferate, aerian, nave maritime; unelte și scule, inventar de producție și gospodăresc,
6. alte mijloace fixe - fondurile de bibliotecă, valorile muzeale;

*Mijloacele fixe productive în dependență de rolul în procesul de producție se împart în:*

- *mijloace fixe active* - mijloace fixe participă nemijlocit la procesul de producție, transformând obiectul muncii în produs finit (mașini, utilaje);
- *mijloace fixe pasive* – creează condiții pentru realizarea procesului de producție (clădiri, mijloace de transmisie).

Divizarea mijloace fixe productive pe grupe (pe elemente) permite de a determina structura mijloace fixe și de a analiza nivelul sau gradul de progresivitate al acestei structuri.

Structura mijloace fixe este ponderea (%) fiecărei din grupele sau elementele mijloacelor fixe către valoarea totală a lor. Divizăm structura: generală, productivă, tehnologică.

## 2.Evaluarea mijloacelor fixe

Evaluarea mijloacelor fixe are o importanță deosebită în procesul de planificare și în procesul de determinare a indicatorilor de performanță a activității întreprinderii.

Deosebim următoarele modalități de evaluare a mijloace fixe :

*A. Valoarea de intrare ( inițială / de procurare sau istorică) - valoarea mijloacelor fixe la momentul introducerii în funcțiune, care se constituie din valoarea de cumpărare, inclusiv taxele vamale și de import, impozitele pentru obiectele procurate, prevăzute de legislație, cheltuielile de aducere a activului achiziționat în stare funcțională.*

Mijloace fixe la valoarea de intrare (MF<sub>vi</sub>) se determină:

$$\mathbf{MF_{vi} = Pc + Cht + Chm + Chs,}$$

unde

Pc - prețul unitar de cumpărare a mijloacelor fixe;

Cht - cheltuielile de transport;

Chm - cheltuielile de montare;

Chs – cheltuieli de salarizare a specialiștilor, de exemplu montatorilor / instalatorilor.

Valoarea de intrare a mijloacelor fixe se înscrie în bilanțul contabil și servește drept bază pentru calcularea uzurii și altor indicatori economici.

*B. Valoarea de bilanț* reprezintă suma la care mijloacele fixe sunt evaluate la data întocmirii bilanțului contabil. Aceasta este egală cu valoarea inițială diminuată cu uzura acumulată:

$$\mathbf{MF_{vb} = MF_{vi} - Uac}$$

unde:

MF<sub>vi</sub> - valoarea de intrare a mijloacelor fixe;

Uac - uzura acumulată.

C. *Valoarea de intrare capitalizată (valoarea corectată)* a mijloacelor fixe reprezintă valoarea mijloacelor fixe determinată după efectuarea investițiilor capitale ulterioare, în cazul ameliorării stării acestora.

D. *Valoarea reevaluată* - valoarea activelor determinată ca urmare a reevaluării acestora. Întreprinderea poate să aplice metode alternative de evaluare a mijloacelor fixe. După reevaluare, această valoare se fixează în bilanțul contabil.

E. *Valoarea uzurabilă* - este egală cu valoarea inițială diminuată cu valoarea rămasă:

$$\mathbf{MF_{vuz} = MF_{vi} - MF_{vr}}$$

F. *valoarea rămasă / valoarea de lichidare* - reprezintă suma netă, pe care întreprinderea prevede să o obțină la expirarea duratei de utilizare a activului.

G. *Valoarea venală* - reprezintă suma cu care un activ ar putea fi schimbat în procesul operației comerciale între părțile independente sau, altfel spus, este valoarea de piață determinată de cererea și oferta.

H. *Valoarea medie anuală (MF<sub>ma</sub>)* - exprimă utilizarea reală a mijloacelor fixe care se află în mișcare permanentă:

$$\mathbf{MF_{ma} = MF_{\hat{i}a} + (MF_{\hat{i}nt} \times n_1/12) - (MF_{\hat{e}xl} \times n_2/12)}, \text{ unde:}$$

MF<sub>îa</sub> - exprimă valoarea inițială a mijloacelor fixe la începutul anului curent,

(MF<sub>înt</sub> x n<sub>1</sub>/12) - valoarea medie a mijloacelor fixe introduse (MF<sub>înt</sub>) în anul curent;

(MF<sub>exl</sub> x n<sub>2</sub>/12) - valoarea medie a mijloacelor fixe excluse din funcțiune (MF<sub>exl</sub>) în anul curent;

n<sub>1(2)</sub> – numărul de luni întregi de funcționare (ne funcționare) a mijloacelor fixe introduse (excluse) din momentul introducerii (excluderii) până la finele anului.

12 – lunile anului.

### 3. Uzura și amortizarea mijloacelor fixe.

*Uzura mijloacelor fixe* - este pierderea parțială sau totală de către mijloacele fixe a proprietăților de consum și a valorii în procesul exploatării sub acțiunea (influența) factorilor naturali, sub influența progresului tehnic și creșterii productivității muncii.

Deosebim 2 forme de uzură:

1. ***uzura fizică*** - are loc în procesul exploatării și sub influența factorilor naturali;
2. ***uzura morală*** - ieftinirea valorii este legată de creșterea productivității muncii sau creșterea progresului tehnic.

În procesul utilizării mijloacelor fixe valoarea inițială a activului se micșorează treptat pe măsura calculării uzurii și raportării acesteia la consumuri sau cheltuieli. Reflectarea uzurii la consumuri sau cheltuieli se exercită în baza defalcărilor anuale de uzură/amortizare.

*Defalcările anuale de uzură sau uzura anuală* –  $U_{an}$  – este expresia bănească a uzurii anuale a mijloacelor fixe; este parte a valorii inițiale ce se recuperează anual de către întreprindere.

De la 01.01.2019 la calcularea defalcărilor anuale de amortizare a activelor se folosește doar metoda casării liniare.

Amortizarea mijloacelor fixe în scopuri fiscale se calculează anual, proporțional lunilor în care acestea se află în funcțiune pe parcursul perioadei fiscale respective prin utilizarea metodei liniare.

Amortizarea mijloacelor fixe se calculează începând cu luna următoare celei în care acestea se pun în funcțiune. Amortizarea costurilor ulterioare capitalizate se calculează începând cu luna următoare celei în care a avut loc capitalizarea.

Ultima lună de calculare a amortizării mijloacelor fixe este luna expirării duratei de funcționare utilă, a scoaterii din funcțiune sau a ieșirii acestora de la entitate.

Mărimea anuală a amortizării ce urmează a fi dedusă se determină prin înmulțirea valorii amortizabile a mijloacelor fixe cu norma de amortizare respectivă, care se raportează la 12 luni și se înmulțește cu numărul de luni în care mijloacele fixe se află în funcțiune pe parcursul perioadei fiscale:

$$A = [(V * Na)/12]*D$$

unde:

$A$  – amortizarea anuală calculată în scopuri fiscale, proporțional lunilor de aflare în funcțiune;

$V$  – valoarea amortizabilă, care poate fi valoarea de intrare sau valoarea de intrare ajustată;

$Na$  – norma amortizării;

$D$  – numărul de luni în care mijloacele fixe se află în funcțiune pe parcursul perioadei fiscale.

#### **4. Eficiența folosirii mijloacelor fixe și dinamica indicatorilor.**

Gradul de utilizare eficientă a mijloacelor fixe poate fi determinat în baza anumitor indicatori prin metoda comparației, grupați în patru grupe de indicatori.

##### ***I. indicatorii generalizatori:***

- *randamentul mijloacelor fixe ( $R_{MF}$ )* - este unul dintre indicatorii economici generalizatori, care caracterizează nivelul eficienței utilizării mijloacelor fixe. Randamentul se determină în formă de coeficient, ca raportul dintre volumul anual a producției și valoarea medie anuală a



tuturor mijloacelor fixe. El ne arată cantitatea de producție (lei) ce revine la 1 leu de mijloace fixe.

$$R_{MF} = PM(VN) / MF_{ma}$$

- PM(VN) – producția marfă sau vânzările nete, lei;
- $MF_{ma}$  – valoarea medie anuală a mijloacelor fixe.
- *capacitatea mijloacelor fixe ( $C_{MF}$ )* - indicator generalizator invers randamentului, care indică ce volum de mijloace fixe (lei) revine la un leu de vânzări sau de producție:

$$- C_{MF} = MF_{ma} / VN(PM) \text{ sau } C_{MF} = 1 / R_{MF}$$

- *coeficientul (gradul) de înzestrare cu mijloace fixe  $C_{inz}$*  – caracterizează gradul de înzestrare a muncii cu mijloace fixe și se calculează ca raportul dintre valoarea medie anuală a activelor fixe ( $MF_{ma}$ ) și numărul de lucrători  $N_l$  sau PIP (personalul industrial productiv):

$$- C_{inz} = MF_{ma} / N_l$$

## ***II. indicatorii utilizării mijloacelor fixe - pentru aprecierea utilizării părții active a activelor fixe:***

- coeficientul extensiv al folosirii a mijloacelor fixe ( $K_{ex}$ ) – caracterizează folosirea mijloacelor de producție în timp și se determină ca raportul dintre fondul de timp real de folosire a lor ( $F_{n1}$ ) și fondul de timp calendaristic maxim posibil ( $F_{n0}$ ):

$$K_{ex} = F_{n1} / F_{n0}$$

- coeficientul intensiv de folosire a mijloacelor fixe ( $K_{in}$ ) – caracterizează utilizarea activelor după capacitatea lor de producție și se determină ca

raportul dintre productivitatea reală a mijloacelor fixe ( $P_1$ ) și productivitatea nominală de proiect ( $P_0$ ):

$$K_{in} = P_1 / P_0$$

- coeficientul integral de folosire a mijloacelor fixe ( $K_{int}$ ) - caracterizează folosirea mijloacelor fixe după capacitatea lor de producție și se calculează după următoarea expresie:

$$K_{int} = K_{ex} \times K_{int}$$

III. Indicatorii dinamicii mijloacelor fixe:

- *coeficientul de înnoire a mijloacelor fixe ( $C_{in}$ )* – se determină ca raportul dintre mijloacele introduse ( $MF_{int}$ ) și mijloacelor fixe la sfârșitul anului ( $MF_{sa}$ ):

$$C_{in} = MF_{int} / MF_{sa},$$

unde:

$$MF_{sa} = MF_{ia} + MF_{int} - MF_{exl}$$

unde:

$MF_{ia}$  – mijloace fixe la început de an

$MF_{int}$  – mijloace fixe introduse

$MF_{exl}$  – mijloace fixe excluse

- *coeficientul excluderii mijloacelor fixe ( $C_{ex}$ )* – se determină ca raportul dintre mijloacele fixe excluse ( $MF_{ex}$ ) și mijloace fixe la începutul anului ( $MF_{ia}$ ):

$$C_{ex} = MF_{ex} / MF_{ia}$$

#### **IV. Indicatorii stării mijloacelor fixe:**

1. *coeficientul de uzură a mijloacelor fixe ( $C_{uz}$ )* – caracterizează gradul de uzură a mijloacelor fixe și se determină ca raportul dintre uzura acumulată ( $U_{ac}$ ) și valoarea inițială a mijloacelor fixe ( $MF_{vi}$ ):

$$C_{uz} = U_{ac} / MF_{vi}$$

2. *coeficientul utilizării mijloacelor fixe ( $C_{ut}$ )* – caracterizează gradul de utilizare a mijloacelor fixe și se determină ca raportul dintre valoarea de bilanț a mijloacelor fixe ( $MF_{VB}$ ) și valoarea inițială a mijloacelor fixe ( $MF_{vi}$ ):

$$C_{ut} = MF_{VB} / MF_{vi}.$$

#### **5. Căile posibile a sporirii eficienței mijloacelor fixe.**

##### *A. Înnoirea și îmbunătățirea componenței și structurii mijloacelor fixe:*

- introducerea tehnicii noi performante;
- introducerea utilajelor care vor permite efectuarea unor procese tehnologice absolut noi;
- eficientizarea structurii parcului de utilaj;
- reconstruirea întreprinderilor existente;
- modernizarea utilajului tehnologic existent;
- mecanizarea complexă și automatizarea proceselor de producție.

##### *B. Sporirea eficienței utilizării mijloacelor fixe existente la întreprindere:*

- perfecționarea organizării producerii și a muncii;

- darea în exploatare optimă a mijloacelor fixe noi și a noilor capacități de producție;
- sporirea coeficientului de utilizare a mijloacelor fixe;
- amplasarea optimă a utilajului în spațiu;
- îmbunătățirea proceselor de întreținere și deservire a mijloacelor fixe;
- îmbunătățirea calității lucrărilor de reparație și reducerea termenului acestora.

### **Întrebări pentru recapitulare:**

1. Explicați esența economică a mijloacelor fixe.
2. Cum se grupează / se clasifică mijloacele fixe?
3. Numiți principalele modalități de evaluare a mijloacelor fixe.
4. Ce prezintă uzura morală a mijloacelor fixe?
5. Ce prezintă uzura fizică a mijloacelor fixe?
6. Numiți principalii indicatori care caracterizează eficiența utilizării mijloacelor fixe.
7. Identificați căile de sporire a eficienței mijloacelor fixe.

### **Bibliografia:**

1. Covdii G., Dodu A., Gîrbu M. Economia și statistica ramurii. Chișinău: Editura „Tehnica-UTM”, 2015
2. Ciornîi N., Blaj I. Economia firmelor contemporane. Chișinău: Editura Prut Internațional, 2003, pp.111-140
3. Gangan S., Grițco M. Economia și marketingul ramurii de comunicații digitale. Note de curs. Chișinău: Ed. „Tehnica-UTM”, 2020, pp.48-61
4. Gheorghita M. Economia întreprinderii industriale. Manual universitar. Chișinău: Cuvîntul-ABC, 2011, pp.86-111.

5. Hotărârea Guvernului nr.704 din 2019 cu privire la aprobarea Regulamentului privind evidența și calcularea amortizării mijloacelor fixe în scopuri fiscale
6. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr.941 din 22.12.2020 cu privire la aprobarea Catalogului mijloacelor fixe
7. Standardul Național de Contabilitate „Imobilizări necorporale și corporale”
8. [https://monitorul.fisc.md/catalog/tematic/fixed\\_assets/](https://monitorul.fisc.md/catalog/tematic/fixed_assets/)

### **Tema 3. MIJLOACELE CIRCULANTE ALE FIRMEI.**

- 1. Noțiune de capital circulant. Componenta și structura lui.***
- 2. Indicatorii utilizării capitalului circulant.***
- 3. Determinarea necesității de capital circulant.***

***Scop:*** familiarizarea studenților cu esența economică a mijloacelor circulante și dezvoltarea abilităților de determinare a indicatorilor eficienței folosirii mijloacelor circulante și explicării sensului economic al indicatorilor calculați.

***Cuvinte cheie:*** mijloace circulante, fondurile circulante de producție, fonduri ale circulației, stocuri, creanțe, rezerve de producție, normarea

#### ***1. Noțiune de capital circulant. Componenta și structura lui.***

Mijloacele circulante - mijloace bănești necesare pentru crearea stocurilor de mărfuri și materiale și asigurarea continuității procesului de producție și comercializare din cadrul întreprinderii.

Mijloacele circulante se clasifică după anumite criterii.

#### **I. Conform sferei pe care o deservesc:**

- Fonduri circulante de producție.*** Fondurile circulante de producție sunt obiectele de muncă care participă o singură dată în procesul de producție, își transferă valoarea integral în costul producției fabricate și își schimbă forma inițială natural-materială. Fondurile circulante de producție - deservesc sfera producerii. Sfera de producere - începe cu recepționarea materii prime de către secțiile de producere și se finisează cu obținerea produsului finit în secțiile de producere.
- Fonduri de circulație.*** Fondurile de circulație - sunt fondurile care deservesc sfera circulației și asigură întoarcerea valorii în întreprindere.

Fondurile de circulație - deservesc sferele circulației. Sferele circulației încep cu recepționarea produsului finit de către depozit și se termină cu mijloacelor bănești pe contul de decontare a producătorilor.

**Sfera circulației I - Sfera de producere - Sfera circulației II**

$$\begin{array}{ccccc} \downarrow & & & \downarrow & \downarrow \\ \mathbf{B-M} & - & \mathbf{PP} & - & \mathbf{M^1B^1} \end{array}$$

B - mijloace bănești

B<sup>1</sup> - producția realizată

M - mijloace de productie

$M^1$  - producția finită

PP - producerea

## II.După componență (după tipuri și elemente )

### I. Fondurile circulante:

*1. Stocurile de producție:*

- a. Materia primă;
- b. Materiale principale și auxiliare;
- c. Semifabricate;
- d. Combustibil și carburanți;
- e. Ambalaje și materiale pentru ambalaje;
- f. Piese de schimb și materiale pentru reparații;
- g. Inventar și instrumente de mică valoare și scurtă durată (de uz rapidă);

2. *Producția neterminată* - include producția, în expresie bănească, al cărei proces de fabricare sau de montaj nu a fost terminat, având o situație

intermediară între materia primă și semifabricate sau între semifabricat și produs finit și care se află în curs de prelucrare.

3. *Cheltuieli avansate* - cheltuielile care s-au efectuat în prezent, dar care se vor include în costul producției în perioadele următoare. Acestea pot fi: cheltuielile pentru pregătirea și însușirea producției noi, tehnologiilor noi; plata pentru arendă; reparațiile în perioadele intersezonieră etc.

## **II. Fonduri ale circulației:**

### **a. Producția finită:**

- producția finită la depozit,
- producția finită în cursul de expediere.

*Producția finită* - producția a cărei prelucrare a fost terminată în una din secțiile de bază ale întreprinderii respective și sunt destinate livrării în afară, precum și producția terminată a secțiilor secundare.

- b. Creanțele sau datorii debitoare - datoriile altor întreprinderi (organizații), întreprinderii date (pentru producția cumpărată sau prestarea serviciilor).

### **c. Mijloace bănești în calcule.**

*Mijloacele bănești* sunt necesare pentru achitarea cu furnizorii; remunerarea muncii; achitarea cu bugetul și alte organizații; datorii de plată și includ:

- mijloace bănești în casă;
- mijloace în decontări;
- mijloace bănești în contul de decontare în bancă.



### **III. După modul de planificare:**

- Mijloace circulante normate;
- Mijloace circulante nenormate.

*Mijloacele circulante normate* – sunt acele mijloace, mărimea cărei poate fi calculată (planificată) și se referă fondurile (capitalul) circulante de producție și producția finită la depozit.

*Mijloacele circulante nenormate* – aceste mijloace circulante nu se planifică și la ele se referă mijloacele bănești și producția finită în cursul de expediere.

### **IV. După sursa de finanțare (formare)**

1. mijloace circulante proprii;
2. mijloace circulante împrumutate.

Componența și raportul procentual al anumitor părți și elemente structurale a mijloacelor circulante față de valoarea lor totală formează structura mijloacelor circulante.

#### ***2. Indicatorii utilizării capitalului circulant.***

Gradul de utilizare eficientă a mijloacelor circulante se determină în baza unei serii de indicatori:

1. *coeficientul vitezei de rotație a mijloacelor circulante* – Cr sau coeficientul direct de utilizare a mijloacelor circulante - Kd:

$$Cr = PR / MC_{ma} ,$$

unde:

- PR (VN) exprimă vânzările nete pe parcursul unei anumite perioade de timp ;

-  $MC_{ma}$  - mijloace circulante medii anuale.

Mijloace circulante medii anuale se determină ca media aritmetică a mijloaceor circulante la început de an și mijloace circulante la sfârșit de an.

$$MC_{ma} = (MC_{îa} + MC_{sa}) / 2$$

Coeficientul vitezei de rotație a mijloacelor circulante indică ce volum de vânzări se obține la fiecare leu de mijloace circulante utilizate sau numărul rotațiilor efectuate de mijloacele circulante într-o anumită perioadă de timp (an, trimestru). Cu cât e mai mare numărul rotațiilor cu atât mai eficient se folosesc mijloacele circulante.

2. *capacitatea mijloacelor circulante* - **Cmc** sau coeficientul indirect – **Kid**:

$$Cmc = MC_{ma} / PR$$

sau

$$Cmc = 1 / Cr$$

Capacitatea mijloacelor circulante indică gradul de implicare a mijloacelor circulante în producere sau câți lei de mijloace circulante revine la 1 leu de vânzări.

3. *durata unei rotații* - **Dr**:

$$Dr = T / Cr$$

sau

$$Dr = T \times MC_{ma} / PR,$$

unde:

T – perioada de timp – an, trimestru, semestru și poate fi primit respectiv – 360 zile, 90 sau 180 zile.

Acest indicator ne arată în câte zile se petrece un circuit. Cu cât e mai scurtă durata, cu atât e mai bine.

Viteza de rotație a mijloacelor circulante poate să accelereze și să se micșoreze. Prin accelerarea mijloacelor circulante, în urma îmbunătățirii utilizării mijloacelor circulante, se minimizează necesitatea în aceste mijloace și ele se eliberează din circulație. Micșorarea vitezei de rotație necesită introducerea în circuit a mijloacelor circulante suplimentare.

4. Suma mijloacelor circulante eliberate din circuit, cu alte cuvinte economia mijloacelor circulante ( $\Delta MC$ ) se determină:

- eliberarea absolută:

$$\Delta MC_{ab} = MC_0 - MC_1$$

$MC_0$ ,  $MC_1$  – mijloace circulante medii anuale a perioadei precedente (de bază) și curentă, lei.

### ***3.Determinarea necesității de capital circulant.***

Eficiența utilizării capitalului circulant depinde de faptul cât de corect antreprenorul / managerul a determinat volumul necesar de mijloace circulante. Volumul optim de mijloace circulante asigură ritmicitatea producției și respectarea obligațiilor contractuale față de clienți. Atât insuficiența, cât și surplusul mijloacelor circulante sunt nedorite pentru o afacere eficientă. Pe de o parte, în cazul insuficienței mijloacelor circulante, întreprinderea riscă să reducă volumul de producție, iar, ca rezultat, să se reducă vânzările și profitul întreprinderii. Pe de altă parte, surplusul de mijloace circulante presupune „înghețarea” mijloacelor financiare ale întreprinderii în diferite stocuri, fapt care diminuează posibilitatea întreprinderii de a finanța alte tipuri de investiții.

Necesarul de mijloace circulante depinde de o serie de factori: volumul de producere și comercializare a mărfurilor / prestare a serviciilor; durata ciclului de producere; felurile și structura materiei prime utilizate; ritmurile de creștere a volumului de producție ș.a.

Determinarea necesarului de mijloace circulante depinde și de durata de aflare a acestora în sfera de producere și în sfera de circulație. Cu cât viteza de rotație a mijloacelor circulante este mai mare, cu atât necesarul de mijloace circulante va fi mai redus. Și invers, viteza redusă de rotație a mijloacelor circulante presupune o necesitate sporită în aceste mijloace.

Necesarul optim de mijloace circulante se determină ca suma mijloacelor bănești avansată în crearea stocurilor de producție, produselor în curs de execuție și a stocului de produs finit la depozit. Procesul de stabilire a mărimii optime a mijloacelor circulante, suficiente pentru asigurarea activității normale neîntrerupte a întreprinderii se numește *normarea mijloacelor circulante*. În procesul de normare a mijloacelor circulante se stabilesc norma de zile de rezervă și normativul de mijloace circulante. Pentru determinarea necesarului optim de mijloace circulante pot fi utilizate trei metode:

- 1) metoda analitică sau statistică;
- 2) metoda coeficienților;
- 3) metoda calculelor matematice directe.

Esența metodei analitice se reduce la corectarea stocurilor existente prin reducerea surplusului sau lichidarea bunurilor care nu mai pot fi utilizate la întreprindere.

Conform metodei coeficienților, normativul mijloacelor circulante pentru perioada de planificare se determină în baza ajustării valorii mijloacelor circulante ale perioadei raportate cu ajutorul coeficienților, care indică modificarea volumului de producție și a duratei de rotație a mijloacelor circulante.

Metoda matematică se axează pe determinarea necesarului de mijloace circulante pe fiecare element separat în baza formulei matematice corespunzătoare. Se utilizează, de cele mai dese ori, la întreprinderile nou-create sau când întreprinderea suportă modificări esențiale a programului de producere.

Normativul total de mijloace circulante reprezintă suma normativelor determinate pe fiecare grupă:

$$N_{total} = N_{rp} + N_{pce} + N_{pf} + N_{chv},$$

unde:

$N_{total}$  – normativul total de mijloace circulante, mii lei;

$N_{rp}$  – normativul rezervelor de producție, mii lei;

$N_{pce}$  – normativul producției în curs de execuție;

$N_{pf}$  – normativul producției finite la depozit;

$N_{chv}$  – normativul cheltuielilor pe viitor.

Normativul mijloacelor circulante se determină pentru fiecare grup separat, ținând-se cont de specificul lui. Normativul pentru fiecare element al rezervelor de producție se determină după relația:

$$N_{rpi} = C_{zi} * R_{zi},$$

unde:

$N_{rpi}$  – normativul mijloacelor circulante sub formă de rezerve de producție pentru elementul i, mii lei;

$C_{zi}$  – consumul mediu zilnic al elementului i, mii lei;

$R_{zi}$  – norma de rezervă în zile pentru elementul i.

Norma de rezervă în zile pentru fiecare element în parte se determină după relația:

$$R_{ti} = R_t + R_{cd} + R_{as} + R_s,$$

unde:

R<sub>ti</sub> – rezerva de zile totală pentru elementul i, zile;

R<sub>t</sub> – rezerva de transport, zile;

R<sub>cd</sub> – rezerva curentă la depozit, zile;

R<sub>as</sub> – rezerva de asigurare (garantată), zile;

R<sub>s</sub> – rezerva sezonieră, zile.

Normativul mijloacelor circulante pentru perioada de planificare se determină reieșind din durata ciclului de producție al întreprinderii și coeficientul de creștere a cheltuielilor după relația:

$$N_{pce} = C_{pr} * T_c * K_{ch},$$

unde:

N<sub>pce</sub> – normativul producției în curs de execuție, mii lei;

C<sub>pr</sub> – costul de producție a volumului mediu zilnic de producție;

T<sub>c</sub> – durata ciclului de producție, zile;

K<sub>ch</sub> – coeficientul de creștere a cheltuielilor.

Asupra normativului de producție în curs de execuție influențează direct proporțional durata ciclului de producție, costul mediu zilnic al producției fabricate și coeficientul de creștere a cheltuielilor.

*Normativul mijloacelor circulante sub formă de produs finit la depozit* depinde de volumul mediu zilnic de producție gata fabricată și norma de rezervă în zile. Acest normativ poate fi determinat după relația:

$$N_{pf} = C_{vmz} * T_z$$

unde:

N<sub>pf</sub> – normativul producției finite la depozit, lei;

C<sub>vmz</sub> – costul de producție al volumului mediu zilnic de produs finit, lei;

T<sub>z</sub> – norma de rezervă în zile pentru produsul finit aflat la depozit.

Numărul de zile de rezervă pentru produsul finit aflat la depozit (*durata de păstrare la depozit*) se determină ca suma intervalului de timp necesar pentru

formarea partidei de livrare și perfectare a tuturor documentelor necesare pentru livrarea produsului:

$$T_{pf} = T_p + T_d$$

unde:

$T_{pf}$  – numărul de zile de rezervă pentru produsul finit aflat la depozit, zile;

$T_p$  – timpul necesar pentru formarea partidei, zile;

$T_d$  – timpul necesar pentru perfectarea documentelor, zile.

*Normativul mijloacelor circulante sub formă de cheltuieli pe viitor se determină după relația:*

$$N_{chv} = Ch_{ian} + Ch_d + Ch_c$$

unde:

$N_{chv}$  – normativul mijloacelor circulante pentru cheltuieli pe viitor, mii lei;

$Ch_{ian}$  – suma cheltuielilor pe viitor la începutul anului, mii lei;

$Ch_d$  – cheltuielile pe viitor prevăzute de devizul de cheltuieli pentru anul curent, mii lei;

$Ch_c$  – cheltuielile pe viitor care vor fi alocate la costul de producție în perioada planificată, mii lei.

Cauzele principale care duc la apariția stocurilor peste sau sub cele normative se stabilesc și se studiază după cele trei stadii ale circuitului economic: aprovizionare, producție, desfacere. Desigur, o parte din cauze pot fi obiective, fiind condiționate de modificarea volumului și a structurii producției, de modificarea pieței de desfacere, de condițiile de aprovizionare. În aceste cazuri, pentru acoperirea surplusului de mijloace circulante întreprinderea va utiliza sursa proprie sau chiar împrumuturile pe termen scurt. Pot fi și cauze de ordin subiectiv, cum ar fi activitate neritmică, depășirea costurilor de producție, calitate necompetitivă a producției finite, crearea de stocuri peste necesități etc. De aceea,

este strict necesar să se efectueze normarea și analiza stocurilor, care servește drept bază pentru dirijarea lor eficientă.

O analiză calitativă a mijloacelor circulante e posibilă doar atunci când se efectuează normarea mijloacelor circulante, determinarea mărimii minim necesare de mijloace circulante, care asigură activitatea întreprinderii într-un ritm normal. Normativul mijloacelor circulante servește drept bază pentru analiza și administrarea lor eficientă.

### **Întrebări pentru recapitulare:**

1. Explicați esența economică a capitalului circulant.
2. Numiți cele două părți componente ale activelor circulante (clasificarea după sfera deservirii).
3. Definiți fondurile circulante de producție.
4. Care sunt părțile componente ale fondurilor de circulație?
5. Numiți principalii indicatori care caracterizează eficiența utilizării mijloacelor circulante.
6. Numiți factorii care influențează necesarul de mijloace circulante.
7. Cum se determină necesarul optim de mijloace circulante?

### **Bibliografia:**

1. Gheorghița M. Economia întreprinderii industriale. Manual universitar. Chișinău: Cuvîntul-ABC, 2011, pp.140-159.
2. Gheorghița M. Metode de analiză și gestionare eficientă a mijloacelor circulante. STUDIA UNIVERSITATIS MOLDAVIAE , 2018, nr.2(112), pp.78-84.
3. Covdii G., Dodu A., Gîrbu M. Economia și statistica ramurii. Chișinău: Editura „Tehnica-UTM”, 2015, pp.12-17.



## **Tema 5. Personalul întreprinderii**

- 1. Structura și dinamica personalului întreprinderii.**
- 2. Productivitatea muncii și dinamica ei.**
- 3. Salarizarea personalului.**
- 4. Reglementarea de stat a salarizării.**

**Scopul:** familiarizarea cu componenta resurselor umane a întreprinderii și indicatorii de analiză a acesteia în scopul organizării și utilizării eficiente a personalului pentru obținerea performanței economice.

**Cuvinte-cheie:** personalul întreprinderii, personal productiv, personal neproductiv, personal scriptic, personal efectiv, calificarea personalului, productivitatea muncii, salariu, venit impozabil, scutire

### **1. Structura și dinamica personalului întreprinderii.**

Personalul întreprinderii – totalitatea angajaților (lucrătorilor), ce-și desfășoară activitatea în diverse subdiviziuni ale întreprinderii, în baza cunoștințelor teoretice și deprinderilor practice necesare pentru desfășurarea activității economice.

Componenta și structura personalului (cadrelor) întreprinderii se determină în funcție de diverse criterii de clasificare:

I. În dependență de modul de participare în activitatea economică, personalul se divizează în 2 grupe:

1. personalul industrial productiv - PIP.
2. personalul neproductiv - PINP.

Personalul industrial productiv - lucrătorii ocupați în producție și în sfera deservirii acestora.

Personalul neproductiv - nu e legat nemijlocit de procesul de producție, dar funcționează în sfera neproductivă a întreprinderii.

II. În dependență de funcțiile ce le îndeplinesc, de rolul în activitatea de producere personalul industrial productiv este repartizat după următoarele categorii:

- muncitorii;
- conducătorii;
- specialiștii;
- funcționarii (sau executanții tehnici).

III. În dependență de participarea nemijlocită în procesul de creare a valorilor materiale, muncitorii se clasifică după procesul de producere în două categorii:

- muncitori de bază;
- muncitori auxiliari (secundari).

Muncitorii de bază se ocupă cu fabricarea produsului cu destinație specială a întreprinderii.

Muncitorii auxiliari sunt preocupați cu fabricarea producției cu destinație ajutătoare (instrument, energie, ambalaj) sau deservirea procesului de producție (reglator, lucrător de reparație, magaziner).

Conducătorii - persoane care ocupă posturi de conducere a întreprinderii și a subdiviziunilor structurale a întreprinderii (managerii, specialiștii și adjuncții acestora).

Specialiștii - persoane care sunt ocupate cu activități tehnico- ingineresti, economice și altele.

Funcționarii - persoane care înfăptuiesc pregătirea și formarea documentelor, evidența și controlul, deservirea.

IV. În dependență de evidență personalului în cadrul întreprinderii personalul se clasifică în două grupe:

1. *personalul scriptic de lucrători;*

2. *personalul efectiv.*

Personalul scriptic de lucrători - numărul total al personalului ce figurează în listele întreprinderii.

Personalul efectiv - numărul de lucrători urmând a se prezenta la lucru pentru asigurarea activității normale a întreprinderii.

*P.S.: Personalul scriptic de lucrători - sunt lucrătorii prezenți la serviciu (personalul efectiv), precum și cei aflați în concedii, în deplasări, absenți din motive de sănătate, îndeplinind funcții de stat și obștești.*

În practica planificării și evidenței a personalului se calculează așa indicatori ca *numărul mediu scriptic* și *numărul mediu efectiv*.

Numărul mediu scriptic lunar a personalului se calculează ca raportul dintre suma personalului scriptic de lucrători pe toate zilele lunii și numărul zilelor calendaristice,

Numărul mediu scriptic pe trimestru sau an - se determină ca raportul dintre suma personalului mediu scriptic de lucrători pe toate lunile trimestrului sau anului și numărul lunilor corespunzătoare ( 3 sau 12 ).

Numărul mediu efectiv - stabilește numărul mediu de prezentări la lucru într- o zi și se calculează ca raportul dintre suma totală de om – zile lucrate

în decursul perioadei stabilite și numărul de zile lucrătoare în aceeași perioadă.

V. În dependență de caracterul activității de muncă cadrele se mai împart după:

- profesioniști;
- specialitate.

Profesiune - e o activitate de muncă specifică, care necesită cunoștințe teoretice speciale și deprinderi practice.

Specialitatea - e o complexitate de cunoștințe, iscusință, dexteritate, căpătate în urmă pregătirii speciale și experienței practice necesare pentru o activitate determinată în cadrul unei sau altei profesii.

Lucrătorii fiecărei profesii și specialități se deosebesc după calificare.

Calificarea - este gradul și felul de pregătire profesională a lucrătorilor, existența cunoștințelor, iscusinței și deprinderilor necesare pentru înfăptuirea lucrărilor stabilite.

Nivelul de calificare a specialiștilor și funcționarilor se caracterizează după studiile căpătate, experiența de muncă, vechimea de muncă, dar a muncitorilor după categorii.

## **2. Productivitatea muncii: noțiunea, indicatori și modul de calcul.**

Unul dintre cei mai semnificați indicatori de apreciere a activității omului în producere este *Productivitatea muncii*, prin care se compară rezultatele generale ale întreprinderii (volumul producției) și *resursele umane* (numărul personalului), cheltuielile de muncă.

*Productivitatea muncii* (W) - ca categorie economică reprezintă rodnicia muncii, rezultatul ei.

*Productivitatea muncii* caracterizează eficiența cu care este cheltuită o anumită cantitate de muncă.

*Productivitatea muncii* - indicator, ce caracterizează eficiența utilizării resurselor umane.

Productivitatea muncii se caracterizează în baza a doi indicatori:

1. după producere;
2. după manoperă.

**Productivitatea muncii după producere** – indicator direct, prin care se exprimă cantitatea de producție obținută cu o anumită cantitate de cheltuieli de muncă și se determină ca raportul între volumul producției (Q) și cheltuielile de muncă (T) efectuate.

$$W = Q/T, \text{ unde}$$

Q - volumul producției fabricate

T - timpul consumat (cheltuieli de muncă – om-ore; om-zile; oameni).

**Productivitatea muncii după manoperă** - indicator indirect, ce exprimă cheltuielile de muncă efectuate pentru obținerea unei unități de producție și se determină ca raportul dintre cheltuielile de muncă (T) efectuate și volumul producției (Q)

$$W = T/Q,$$

Deci;

- indicatorul I, caracterizează producerea / producția, adică cantitatea producției obținute într-o unitate de timp.
- indicatorul II, caracterizează manopera, adică cheltuielile de timp necesare pentru o unitate de producție

Există 3 metode de evaluare a nivelului productivității muncii:

- naturală (natural - convențională) buc; tone; m<sup>2</sup>;
- de muncă (manoperă), ore - normă;
- valorică, lei;

Cea mai răspândită și universală este metoda valorică și se determină:

$$W_v = PM / P_s \text{ sau } PIP, \text{ unde}$$

PM – producția marfă în prețuri comparabile;

P<sub>s</sub> (PIP) – personalul mediu scriptic sau personalul mediu industrial productiv.

În raport de cheltuieli de muncă (T) deosebim:

- productivitatea muncii anuală - când cheltuielile de muncă sunt exprimate prin numărul mediu scriptic (total personal sau muncitori);
- productivitatea muncii zilnice - când cheltuielile de muncă sunt exprimate prin consumul de timp om-zile;
- productivitatea muncii orară - când cheltuielile de muncă sunt exprimate prin consumul de timp în om - ore.

Creșterea W (%) pe perioada planificată ( $W_1$ ) față de perioada precedentă ( $W_0$ ) se determină ca raportul dintre:

$$\% W = (W_1 / W_0) \times 100 \%$$

Creșterea W depinde de mai mulți factori :

1. organizatorici;
2. tehnico - materiali;
3. economici;
4. sociali.

Creșterea W se calculează în dependență de fiecare factor. Se determină economia relativă de personal pe fiecare factor și total.

Creșterea W în % , pe baza economiei relative de personal în total se determină după formula :

$$\Delta W = \frac{Er}{Pc - Er} * 100\% ;$$

Er - economia relativă de personal, calculată pe baza tuturor factorilor;

Pc (Nc) - numărul calculat total de personal în perioada de plan după nivelul  
W a anului de bază

$$P_c = P_0 * \frac{\Delta Q_1}{100};$$

P<sub>0</sub> - numărul de personal în anul de bază;

Δ Q<sub>1</sub> - creșterea volumului de producție în perioada de plan;

sau

$$N_c = Q_1 / W_0, \text{ unde}$$

W<sub>0</sub> - productivitate muncii în anul de bază.



### 3. Salarizarea personalului

**Salariat** – persoana fizică (bărbat sau femeie) care prestează o muncă conform unei anumite specialități, calificări sau într-o anumită funcție, în schimbul unui salariu, în baza contractului individual de muncă.

**Angajator** – persoană juridică (unitate) sau persoană fizică care angajează salariați în bază de contract individual de muncă încheiat conform prevederilor Codului muncii.

**Salariul** reprezintă orice recompensă sau câștig evaluat în bani, plătit salariatului de către angajator în temeiul contractului individual de muncă, pentru munca prestată sau care urmează a fi prestată. La stabilirea și achitarea salariului nu se admite nici o discriminare pe criterii de sex, vîrstă, dizabilitate, origine socială, situație familială, apartenență la o etnie, rasă sau naționalitate, opțiuni politice sau convingeri religioase, apartenență sau activitate sindicală.

În dependență de modalitățile de plată a muncii depuse; de organizarea remunerării muncii, salariul se caracterizează prin diverse:

- forme și

-sisteme de remunerare.

În funcție de planificarea (normarea) volumului depus de muncă, salariul se divizează în două forme de remunerare (salarizare):

1. remunerarea în acord;
2. remunerarea pe unitate de timp (în regie).

**Remunerarea (salariul) în acord** (cu bucata, pe operații) este forma de plată în funcție de cantitatea producției obținute sau de operațiile executate și se aplică la acele activități unde se poate norma munca, respectiv munca

cheltuită se măsoară prin cantitatea de producție obținută sau numărul de operațiuni executate.

**Remunerarea pe unitate de timp**, este forma de salarizare, prin care plata muncii se face în funcție de timpul lucrat ( oră, schimb, zi, săptămână) și este întâlnită în cazurile în care munca este complexă și dificil de normat (calculat).

### *Structura salariului*

Salariul include salariul de bază (salariul tarifar, salariul funcției), salariul suplimentar (adaosurile și sporurile la salariul de bază) și alte plăți de stimulare și compensare. Salariul de bază se stabilește sub formă de salarii tarifare pentru muncitori și salarii ale funcției pentru funcționari, specialiști și conducători pentru munca executată în conformitate cu normele de muncă stabilite potrivit calificării, gradului de pregătire profesională și competenței salariatului, calității, gradului de răspundere pe care îl implică lucrările executate și complexității lor. Salariul suplimentar reprezintă o recompensă pentru munca peste normele stabilite, pentru muncă eficientă și inventivitate și pentru condiții deosebite de muncă. El include adaosurile și sporurile la salariul de bază, alte plăți garantate și premii curente, care se stabilesc în conformitate cu rezultatele obținute, condițiile de muncă concrete, iar în unele cazuri prevăzute de legislație - și luându-se în considerare vechimea în muncă. Alte plăți de stimulare și compensare includ recompensele conform rezultatelor activității anuale, premiile potrivit sistemelor și regulamentelor speciale, plățile de compensare, precum și alte plăți neprevăzute de legislație care nu contravin acesteia. Sursa de plată a salariului pentru angajații din sectorul real o constituie o parte din venitul obținut din activitatea economică a unității. Statul reglementează retribuirea muncii salariaților din unități, indiferent de tipul lor de proprietate și forma de organizare juridică, prin stabilirea mărimii salariului minim pe țară, cuantumului minim garantat al salariului în sectorul real, și salariului tarifar pentru categoria I de salarizare a salariaților din sectorul bugetar, altor norme și garanții de stat, prin stabilirea sistemului și condițiilor de salarizare a

salariaților din instituțiile și organizațiile finanțate de la buget, prin reglarea fondurilor de salarizare a salariaților din întreprinderile monopoliste.

#### *Condițiile și sistemele de salarizare*

Retribuirea muncii salariatului depinde de cererea și oferta forței de muncă pe piața muncii, de cantitatea, calitatea și complexitatea muncii, de condițiile de muncă, de calitățile profesionale ale salariatului, de rezultatele muncii lui și/sau de rezultatele activității economice a unității.

Munca este retribuită pe unitate de timp sau în acord atît în sistemul tarifar, cît și în sistemele netarifare de salarizare.

În funcție de specificul activității și condițiile economice concrete, unitățile din sectorul real aplică, pentru organizarea salarizării, sistemul tarifar și/sau sistemele netarifare de salarizare.

Alegerea sistemului de salarizare în cadrul unității se efectuează de către angajator după consultarea reprezentanților salariaților.

#### *Sistemul tarifar de salarizare*

Sistemul tarifar de salarizare include rețelele tarifare, salariile tarifare, grilele de salarii ale funcției și îndrumările tarifare de calificare. În sectorul real rețeaua tarifară se stabilește, prin negociere, la nivel ramural – în convenția colectivă și la nivel de unitate – în contractul colectiv de muncă. Rețeaua tarifară la nivel ramural sau la nivel de unitate se stabilește pentru muncitori sau pentru toate categoriile de salariați (muncitori, funcționari administrativi, specialiști și personal cu funcții de conducere) în baza categoriilor de calificare sau a altor criterii.

#### *Sisteme netarifare de salarizare*

Sistemele netarifare de salarizare reprezintă modalități de diferențiere a salariilor în dependență de performanțele individuale și/sau colective și funcția deținută de salariat.

Criteriile și normele de evaluare a performanțelor profesionale individuale ale salariatului se stabilesc de către angajator, prin negociere cu reprezentanții salariaților. Aprecierea performanțelor profesionale individuale ale salariatului se efectuează de către angajator.

Sistemul netarifar de salarizare se stabilește în contractul colectiv de muncă la nivel de unitate sau într-un alt act normativ la nivel de unitate.

Stabilirea cuantumului salariului pentru fiecare salariat în cadrul sistemelor netarifare de salarizare se efectuează de către angajator. Drept limită minimă și garanție a statului servește cuantumul minim garantat al salariului în sectorul real.

Întregul fond de salarii calculat pentru personalul întreprinderii într-o perioadă de timp (un an, o lună, o zi) se numește ***fondul de retribuire a muncii***. Acesta include salariile de bază, primele, diferite sporuri și plăți. Determinarea fondului de salarizare se realizează prin mai multe metode, dintre care:

- bazat de norma plății de muncă pentru unitatea de producție;
- diferențiat pe categorii de lucrători și apoi pe entitatea în ansamblu;
- în baza normativului de sporire a salariului pentru fiecare procent de creștere a volumului de producție.

Salariu mediu nominal per lucrător, de regulă, reprezintă ***salariul brut***, care include toată suma calculată în calitate de plată a muncii. După reținerea impozitului pe venit, a contribuției în fondul asigurării obligatorii de asistență medicală, a cotizațiilor sindicale (dacă este cazul) se obține ***salariul net***.

Venitul brut, inclusiv facilitățile acordate de patron, obținut de contribuabil din toate sursele într-o anumită perioadă fiscală, cu excepția deducerilor și scutirilor, aferente acestui venit, la care are dreptul contribuabilul conform legislației fiscale se numește ***venitul impozabil***. Potrivit Hotărârii Guvernului nr.697 din 22.08.2014 scutirile la care are dreptul contribuabilul rezident al Republicii Moldova se acordă la un singur loc de muncă, fie la locul de muncă de bază, fie la locul de muncă prin cumul.

***Impozitul pe venit*** al persoanelor fizice pentru anul 2021 are cuantumul de 12 %.

Pentru determinarea impozitului pe venit reținut din plățile salariale se vor parcurge următoarele etape:

1. Determinarea salariului brut;

2. Determinarea venitului impozabil prin următoarele calcule efectuate consecutiv:

a) determinăm primele de asigurare obligatorie de asistență medicală (FAM) – cota 9 % din salariul brut;

b) determinăm suma scutirilor de impozit (angajații pot beneficia, în baza cererii depuse, de scutirea – suma care, la calcularea venitului impozabil, se scade din venitul brut al contribuabilului; cuantumurile diferitor tipuri de scutiri sunt reprezentate în tabelul 1).

**Tabelul 1. Scutirile acordate persoanelor fizice pentru anul 2021**

<b>Nr.</b>	<b>Denumirea scutirii</b>	<b>Suma anual, lei</b>	<b>Suma lunar, lei</b>
1	Scutire personală	25200	2100
2	Scutirea personală majoră	30000	2500
3	Scutire pentru persoana întreținută	4500	375
4	Scutire invalizi din copilărie	18900	1575
5	Scutire majoră, soț/soție	18900	1575

Determinăm venitul impozabil, conform formulei:

$$VI = VB - FAM - SP - SiP$$

unde:

- VI - venitul impozabil;
- VB - venitul brut;
- FAM - fondul de asigurare medicală;
- SP - scutirea personală;
- SiP - scutirea pentru persoana întreținută.

Determinăm impozitul pe venit aplicând cota unică de 12 %.

$$IV = VI \times 12\%$$

Se calculează suma venitului net (VN):

$$VN = VB - IV - FAM$$

unde:

- VB – venitul brut;
- IV – impozitul pe venit;
- FAM – fondul de asigurare medicală (achitat de angajat).

#### **4. Reglementarea de stat a salarizării.**

În prezent, reglementarea salarizării în Republica Moldova se efectuează în baza Legii salarizării nr.847 din 14.02.2002. Această lege determină principiile economice, juridice și organizatorice ale retribuirii salariaților aflați în relații de muncă, în baza contractelor individuale de muncă, cu angajatorii: persoane fizice, întreprinderi, organizații și instituții, denumite în continuare unități, indiferent de tipul de proprietate și forma de organizare juridică, și este orientată spre asigurarea funcției salariului ca principala sursă de venit pentru satisfacerea necesităților vitale ale salariaților și familiilor lor și ca formă de stimulare a muncii. Garanțiile de stat în domeniul salarizării cuprind salariul minim stabilit de stat, tarifele de stat de salarizare în sectorul bugetar, cuantumul minim garantat al salariului în sectorul real, precum și adaosurile și sporurile cu caracter de compensare, garantate de stat și reglementate de legislația în vigoare.

Punctul 1 din Hotărârea Guvernului nr. 165 din 9 martie 2010 „Cu privire la cuantumul minim garantat al salariului în sectorul real” cu modificările și completările ulterioare, va avea următorul cuprins:

„1. Începând cu 1 ianuarie 2021, cuantumul minim garantat al salariului în sectorul real (la întreprinderi, organizații, instituții cu autonomie financiară, indiferent de tipul de proprietate și forma de organizare juridică, în continuare – unități) se stabilește în mărime de 17,37 lei pe oră, sau 2935 de lei pe lună, calculat pentru un program complet de lucru în medie de 169 de ore pe lună”.

Pentru agenții economici, care au statut de rezident al parcurilor pentru tehnologia informației salarizarea și impozitarea se realizează, aplicând facilitățile prevăzute de Legea nr.77 din 21.04.2016 cu privire la parcurile pentru tehnologia informației.

Impozitul unic perceput de la rezidenții parcurilor pentru tehnologia informației în mărime de 7% din venitul din vânzări, care include următoarele impozite și taxe: impozitul pe venit din activitatea de întreprinzător, impozitul pe venit din salariu, contribuțiile de asigurări sociale de stat obligatorii datorate de angajați și angajatori, primele de asigurare obligatorie de asistență medicală datorate de angajați și angajatori (ș.a. în conformitate cu art.15 al Legii). Suma minimă a impozitului unic perceput de la rezidenții parcurilor pentru tehnologia informației se va determina lunar per angajat și va constitui 30% din cuantumul salariului mediu lunar pe economie, prognozat pentru anul aferent perioadei fiscale a impozitului respectiv.

Salariații rezidenților parcului beneficiază de toate tipurile de prestații de asigurări sociale de stat din bugetul asigurărilor sociale de stat, conform legislației în vigoare. Venitul lunar asigurat al acestor salariați va constitui 60% din cuantumul salariului mediu lunar pe economie, prognozat pentru anul respectiv.

## **Bibliografia**

1. Codul Muncii Republicii Moldova nr.154 din 28.03.2003 (cu modificări de rigoare)
2. Codul Fiscal al Republicii Moldova nr.1163 din 24.04.1997 (cu modificări de rigoare)
3. Legii salarizării nr.847 din 14.02.2002 (cu modificări de rigoare)
4. Legea fondurilor asigurării obligatorii de asistență medicală pe anul 2020 nr.256 din 16.12.2020
5. Legea bugetului asigurărilor sociale de stat pe anul 2020 nr.255 din 16.12.2020
6. Legea nr.77 din 21.04.2016 cu privire la parcurile pentru tehnologia informației.
7. Hotărârea Guvernului nr. 165 din 9 martie 2010 „Cu privire la cuantumul minim garantat al salariului în sectorul real” , Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 2010, nr.35, art. 219

## **Tema 6: Componenta și clasificarea costurilor**

- 1. Conceptul de cost, componenta și clasificarea costurilor.***
- 2. Indicatorii costului de producție.***
- 3. Reducerea costurilor de producție.***

**Scopul:** *familiarizarea studenților cu conceptul de cost, tipologia costurilor în afaceri și indicatorii de cuantificare a costurilor, în vederea operării cu aceste cunoștințe în luarea deciziilor privind evoluția proceselor economice la întreprindere.*

**Cuvinte-cheie:** costul de producție, cheltuieli, consum, costul marginal

### ***1. Conceptul de cost, componenta și clasificarea costurilor.***

Costul de producție este și un indicator de referință al nivelului eficienței economice. Urmărirea nivelului real al cheltuielilor de producție oferă agenților economici posibilitatea să cunoască volumul factorilor de producție consumați și eficiența acestor consumuri, comparativ cu normele de cheltuieli prevăzute sau cu nivelul consumurilor realizate de către firmele concurente.

La nivelul întreprinderilor cunoașterea și înțelegerea costurilor de producție prezintă importanță din următoarele motive:

- reprezintă informații pentru calcularea indicatorilor economico- financiari ai întreprinderii;
- stau la baza determinării nivelului producției și a prețului de vânzare;
- exprimă baza de referință pentru stabilirea conținutului contractelor de aprovizionare și desfacere;
- asigură informații privind identificarea acțiunilor necesare eficientizării activității organizației;
- sunt elemente de informare pentru conducerea organizației și stau la baza fundamentării unor decizii privind evoluția organizației.



Pentru a obține bunuri economice și servicii, agenții economici fac anumite cheltuieli cu factorii de producție.

*Costul de producție reprezintă totalitatea cheltuielilor întreprinderii în expresie bănească pentru producerea și desfacerea producției.*

Cheltuielile trebuie să se regăsească în prețul de vânzare al bunului economic respectiv pentru a fi recuperate.

Factorii de producție se consumă în mod specific, participând diferit la costuri, și anume:

1. *consumul factorului capital* pe cele două componente, fix și circulant:
  - a. consumul capitalului fix este reprezentat prin amortizare - expresia bănească a uzurii capitalului fix. Amortizarea capitalului fix se exprimă numai valoric, ca suma inclusă în costul de fabricație al bunului, și poate fi urmărită / cuantificată pe fiecare produs în parte și/sau pe întreaga producție.
  - b. consumul capitalului circulant presupune includerea integrală, în formă materială sau bănească, a bunurilor din care este format, în rezultatele producției.

Consumul capitalului circulant se exprimă atât fizic (cantitatea unităților naturale) cât și valoric (prețul).

Cantitatea de capital circulant consumată, în expresie fizică, pentru obținerea unui bun economic se numește consum specific sau tehnologic.

- c. *Consumul factorului munca* poate fi exprimat:
  - fizic, prin timpul de muncă ce se cheltuie;
  - valoric, prin suma plătită sub formă de salarii de către întreprinzător.
- d. *Consumul factorului natură* (de exemplu, pământ) se poate releva numai valoric, prin ceea ce plătește întreprinzătorul pentru a-l dobândi și utiliza.

După natura lor, cheltuielile unei întreprinderi se clasifică în:

1. *Cheltuielile de exploatare* - reprezintă consumurile și plățile bănești ocazionate de operațiile care reprezintă obiectul de activitate al întreprinderii. În această categorie se cuprind cheltuielile privind consumurile de materii prime și materiale, combustibili, cheltuieli cu salarii cuvenite personalului întreprinderi și asigurările

sociale aferente, adica toate acele cheltuieli care privesc activitatea normala, curenta de exploatare. Toate aceste cheltuieli se cuprind integral în costuri.

2. *Cheltuielile financiare* - au la baza tranzacții bănești efectuate de întreprindere și pot privi activitatea de exploatare (diferențele nefavorabile de curs la creanțele și obligațiile în valută, dobânzile datorate capitalului împrumutat pentru producție, sconturi acordate clienților și debitorilor apăruti din activitatea de exploatare), sau pot fi colaterale acesteia (pierderi din creanțe legate de participații, contravaloarea titlurilor de plasament cedate etc.). Prima categorie de cheltuieli financiare fiind aferenta activității de exploatare se va regăsi în costuri, pe când cea rezultata din acțiuni colaterale activității de exploatare nu se va regăsi.

3. *Cheltuielile extraordinare* - cuprind plăți bănești survenite în urma unor operații extraordinare care nu au legătură cu desfășurarea normală a activității de exploatare și deci nu le vom regăsi în costuri planificate/normate. Se includ aici: amenzi, despăgubirii și penalități datorate sau plătite terților, donațiile și subvențiile acordate, pierderi din calamități, valoarea nerecuperata a imobilizărilor financiare.

***Clasificarea cheltuielilor după conținutul economic (elementele economice ale cheltuielilor).***

În corespundere cu conținutul economic cheltuielile ce formează costul producției se grupează astfel:

**Cheltuielile materiale (elementul I)** (minus costul deșeurilor recuperabile), inclusiv combustibilul și energia livrate din altă parte. În acest element se include valoarea materiei prime, materialelor de bază, auxiliare, semifabricatelor, combustibil, energie, ambalaj și materiale de ambalaj, valoare resurselor naturale utilizate (apa), uzura obiectelor de mică valoare și scurtă durată. Valoarea resurselor materiale se include în cheltuieli după prețul real de cumpărare și se introduc în costul producției fără impozitul pe valoarea adăugată.

**Cheltuielile pentru retribuirea muncii (elementul II)**, reflecta cheltuielile pentru remunerarea muncii, calculată după tarife, adaosuri, premii, plata concediilor (salariul suplimentar)

**Cotizațiile pentru asigurările sociale de stat și medicale (elementul III),** reflecta defalcările organelor asigurării sociale.

**Uzura mijloacelor fixe (elementul IV),** arată suma cotelor de uzură (amortizare) (pentru restabilirea totală a mijloacelor fixe).

**Alte cheltuieli (elementul V),** reprezintă cheltuielile de reclamă, reparația mijloacelor fixe, de deplasări, reprezentative (primirea delegațiilor străine, traducătorii), pentru pregătirea cadrelor, pentru plata dobânzii creditelor bancare.

Clasificarea cheltuielilor după elementele economice este necesară pentru calcularea cheltuielilor pe întreprindere în total.

### ***Clasificarea cheltuielilor după articole ale calculației.***

În acele cazuri când este necesar de determinat consumurile și cheltuielile pentru anumite tipuri de produse, atunci se folosește clasificarea după articole ale calculației.

Determinarea costului de producție a unei unități de producție obținută de întreprindere se numește calcularea costului de producție.

Articolele de calculare sunt următoarele:

#### ***1. Consumuri directe de materiale:***

- a) materii prime și materiale,
- b) articole de completare, semifabricate și servicii cu caracter de producție,
- c) combustibil și energie de toate felurile, consumate în scopuri tehnologice.

#### ***2. Consumuri directe privind retribuirea muncii:***

- a) salariul de bază și suplimentar al muncitorilor de bază,
- b) contribuția pentru asigurări.

#### ***3. Consumuri indirecte de producție:***

- a) materiale,
- b) retribuții,
- c) uzura mijloacelor fixe,
- d) amortizarea activelor nemateriale,

- e) arenda,
- f) deplasări,
- g) cheltuieli de întreținere și reparație a mijloacelor fixe,
- h) asigurări obligatorii.

#### 4. *Cheltuielile perioadei de gestiune:*

- a) cheltuieli comerciale,
- b) cheltuieli generale și administrative,
- c) alte cheltuieli operaționale.

*Notă:* Repartizarea cheltuielilor indirecte de producție în diferite ramuri diferă - în cele mai multe cazuri consumurile indirecte de producție și cheltuielile generale și administrative se repartizează pe tipurile de producție proporțional salariului muncitorilor de bază, iar cheltuielile comerciale se repartizează proporțional costului de producere de fabrică, unde costul de producere de fabrică este diferența dintre costul total și cheltuielile comerciale.

După omogenitatea conținutului lor cheltuielile privind producția se grupează în cheltuieli simple și cheltuieli complexe.

**Cheltuielile simple** au un conținut omogen formându-se pe seama unui singur fel de mijloace consumate sau plăți efectuate, ca de exemplu: consumul de materii prime, de materiale, de energie, amortizarea mijloacelor fixe, salariile personalului, precum și contribuțiile la asigurările sociale aferente, dobânda la capitalul împrumutat etc. Acest tip de cheltuială nu se mai poate descompune la rândul său și deci se mai numesc cheltuieli monoelementare.

**Cheltuielile complexe** cuprind doua sau mai multe cheltuieli monoelementare, ca de exemplu: cheltuiala cu întreținerea și funcționarea utilajelor; cheltuieli pentru cercetări, studii în scopul activității productive; cheltuielile cu protecția mediului înconjurător; cheltuielile de administrare și conducere; cheltuieli cu transportul de bunuri și personal; cheltuieli de deplasare, detașare și transfer etc. Gruparea cheltuielilor monoelementare în cheltuieli complexe se face în raport de destinația comună a acestora sau a scopului pentru care s-au efectuat.

În dependență de schimbarea volumului producției costurile se clasifică în **costuri variabile (CV)** și **costuri fixe (CF)**. Suma totală de cheltuieli variabile este într-o dependență directă de volumul producției, la fel și structura lor în cadrul

producției și realizării unor tipuri de produse (cheltuielile pentru materie primă și materiale, salarizarea muncitorilor, cheltuielile pentru combustibil, energie electrică). Cheltuielile fixe nu depind într-o perioadă dată de timp de schimbările volumului producției (plata pentru chirie, salarizarea administrației, amortizarea mijloacelor fixe). Suma cheltuielilor fixe și variabilele formează cheltuielile totale.

O altă clasificare a cheltuielilor de producție împarte **costurile în economice** și **contabile**. Costurile economice sînt cheltuielile suportate de întreprindere în procesul de producție. Costurile contabile – cheltuielile financiare efectuate în scopul de a cumpăra factorii de producție.

Costurile de producție mai pot fi divizate în **costuri implicite** și **explicite**. Costurile ce sînt legate de utilizarea producției (resurselor) proprii care se transformă în resurse pentru activitatea de producție a întreprinderii se numesc costuri implicite. Costuri explicite sînt cheltuielile, ce se efectuează pentru procurarea resurselor de la alți agenți economici. Sau costurile de oportunitate care iau forma unei plăți monetare explicite către proprietarii factorilor de producție se numesc **costuri explicite**. Costurile de oportunitate care nu necesită o plată monetară de către firmă se numesc **costuri implicite**. Costurile implicite nu se regăsesc întotdeauna în costurile contabile ale unei companii și în profitul contabil al acesteia.

**De exemplu:** Pentru a-și înființa propria firmă, Unisoft SRL, Iliescu A. renunță la funcția sa de programator la o altă firmă, unde salariul său era de 750 euro pe lună. În același timp, el angajează doi programatori pe care îi plătește cu 400 euro pe lună. Costurile explicite lunare cu forța de muncă ale Unisoft SRL sunt de  $2 \times 400 = 800$  euro. La acestea însă trebuie adăugate costurile implicite, în cazul nostru costul de oportunitate al muncii prestate de Ionescu, de 750 de euro pe lună. Costurile totale lunare cu forța de muncă ale Unisoft SRL sunt deci costurile explicite plus costurile implicite. Nu toate aceste costuri se vor regăsi însă în costurile contabile. În exemplul nostru, costul implicit al muncii lui Iliescu nu se va regăsi în costurile contabile.

**Costul marginal** reprezintă categoria de costuri care exprimă cu câte unități crește sau scade costul total atunci cand volumul producției variază (crește sau scade) cu o unitate sau cu un număr de unități bine determinate. Costul marginal se caracterizează prin faptul că:

- exprimă rata creșterii sau descreșterii costurilor totale;

- este independent de costul convențional-constant, deoarece acesta nu influențează volumul producției;
- este în mod necesar pozitiv întrucât costul variabil reprezintă, în general, funcție crescătoare de volumul producției.

**De exemplu:** Să presupunem că o firmă produce 1.000 de compact-discuri la un cost total de 10.000 lei. Dacă costul total al producerii unui număr de 1001 compact-discuri este de 10.006 lei, atunci costul marginal al producerii celui de-al 1001-lea compact-disc este de 6 lei

$$\begin{aligned}\text{Costul marginal} &= \text{creșterea costului (DC)} / \text{creșterea producției (DQ)} \\ \text{Costul marginal} &= (10006 - 10000) / (1001 - 1000) = 6 / 1 = 6 \text{ lei}\end{aligned}$$

### **Relațiile între costul marginal și celelalte categorii de costuri.**

Într-o perioadă scurtă de timp întreprinderea are posibilitate de a mări volumul de producție, utilizând un factor variabil, ceilalți rămânând fixați. În rezultat are loc creșterea productivității în cadrul întreprinderii date pe baza utilizării suplimentare a factorilor de producție. Însă paralel cu aceasta firma își mărește cheltuielile legate de factorul variabil, cantitatea căruia de fiecare dată crește. Apare întrebarea: de determinat cantitatea maximală de producție care poate fi produsă de către firmă cu condiția recuperării tuturor costurilor și obținerea unui profit economic. Pentru aceasta se introduce noțiunea de cost marginal (CM) care reprezintă costul suplimentar, ce rezultă din creșterea cu o unitate a volumului producției. Costul marginal are proprietatea de a se micșora odată cu creșterea volumului producției până la un anumit nivel după ce el înregistrează o creștere. În rezultat activitatea întreprinzătorului devine nerentabilă. Această trăsătură a MC se datorește faptului că într-o perioadă scurtă de timp MC se află sub influența legii productivității marginale descrescânde, de aceea schimbările în mărimea costului marginal se face în raport invers cu evoluția producției marginale.

### ***Costul mediu în perioada lungă de timp.***

În perioada lungă de timp toate cheltuielile întreprinzătorului se modifică. De aceea legea productivității marginale descrescânde nu afectează costul marginal. De aceea în această perioadă de timp, pentru a obține o creștere a volumului producției, firma trebuie să micșoreze costul total mediu. În rezultat, întreprinzătorul va obține o creștere a veniturilor care este mai mare decât costul

total mediu. Aceste venituri pot fi înregistrate într-o perioadă lungă de timp de către toate firmele și poartă denumirea “venituri de creștere” sau “economie la scară”. Legăturile cauzale dintre cantitatea de producție și costul total mediu într-o perioadă lungă de timp constituie conținutul legilor “economiei la scară” care reprezintă influența modificării tuturor factorilor de producție asupra nivelului de producție.

### **Economiile și dezechaniile de scară**

Creșterea sau scăderea, pe termen lung, a capacității de producție a firmelor poartă denumirea de modificare a scarei de producție. O schimbare în **scara de producție** poate afecta în mod diferit costul mediu pe termen lung, în funcție de tehnologia de producție. Firmele pot avea trei tipuri de **randamente de scară**.

Atunci când costul mediu pe termen lung scade o dată cu creșterea nivelului producției firma **beneficiază de economii de scară** sau de economii interne de scară. Atributul de **intern** are menirea de a atrage atenția că astfel de economii se obțin numai la nivelul întreprinderii (în cadrul acesteia), nu și la cel de ramură sau de economie națională. Aceste economii de scară pot fi cu **caracter tehnic** sau cu **caracter financiar**. Avantajele **tehnice** ale fabricării pe scară mare pot fi diverse, remarcându-se cele care rezultă dintr-o mai bună *specializare a sarcinilor* în cadrul întreprinderii și din folosirea utilajelor moderne din dotarea tehnică. O întreprindere cu capacitate de producție mare poate beneficia de lucrători specializați în executarea acelorași produse, operații etc. Timpul lor de muncă este astfel mai bine valorificat comparativ cu o întreprindere de dimensiuni mici, obținând astfel o creștere a productivității muncii. Deoarece utilajele sunt indivizibile, utilajele moderne, specializate, cu performanțe tehnico-funcționale deosebite nu se justifică a fi folosite decât atunci când volumul producției pe care întreprinderea îl poate vinde este suficient de mare. Pe lângă economiile de scară cu caracter tehnic, o întreprindere poate avea și **economii de scară cu caracter financiar**, datorate obținerii, din partea furnizorilor, a unor reduceri de prețuri, bonificații pentru comenzi importante ș.a. Similar, de la bănci o astfel de firmă poate beneficia de condiții de credit și de finanțare mai avantajoase.

Atunci când costul mediu pe termen lung nu se modifică o dată cu nivelul producției, firma are **randamente de scară constante**.

Cu anumite tehnologii sau la niveluri foarte ridicate ale producției se pot instala **dezeconomii de scară**, adică să aibă loc o creștere a costului mediu pe termen lung o dată cu creșterea nivelului producției. Dezeconomiile de scară sunt generate de *probleme de coordonare* ce apar în cadrul organizațiilor foarte mari, cum ar fi:

- dificultăți manageriale, care se amplifică după ce dimensiunile întreprinderii depășesc anumite limite (când canalele de transmitere a informațiilor se complică foarte mult, deciziile fundamentându-se tot mai greu, transmiterea lor presupunând un timp îndelungat etc.);
- gestiunea stocurilor devine, de asemenea, foarte costisitoare dacă dimensiunile producției sunt foarte mari;
- adaptările producției la schimbările pieței se realizează tot mai greu.

## **2. Indicatorii costului de producție.**

Pentru a urmări tendința schimbărilor cheltuielilor în întregime pe întreprindere se folosește indicatorul generalizator – cheltuielile la 1 leu producție marfă (produsă).

$$\text{Ch}_{\text{II PM}} = \text{CP/PM} \quad (1)$$

unde:

CP- costul producției, lei

PM - producția marfă, lei

Costurile totale, fixe și variabile pot fi exprimate pe unitate de produs și în acest caz se numesc costuri medii sau unitare.

**Costul mediu fix (CMF)** reprezintă costul fix pe unitate de produs:

$$\text{CMF} = \frac{\text{CF}}{Q} \quad (2)$$

**Costul mediu variabil (CMV)** reprezintă costul variabil pe unitate de produs:



$$CMV = \frac{CV}{Q} \quad (3)$$

**Costul mediu total sau costul unitar (CM)** este costul total pe unitate de produs:

$$CM = \frac{CT}{Q} = \frac{CF + CV}{Q} = CMF + CMV \quad (4)$$

**Cost marginal:**

$$C_m = \frac{\Delta CT}{\Delta Q} = \frac{CT_1 - CT_0}{Q_1 - Q_0} = \frac{CF_1 + CV_1 - CF_0 - CV_0}{Q_1 - Q_0} = \frac{\Delta CV}{\Delta Q} \quad (5)$$

$\Delta CT$  = modificarea absolută a costurilor totale;

$\Delta Q$  = modificarea absolută a volumului producției;

$CT_1, CT_0$  = costurile totale în două perioade de evoluție (numite curentă și de bază);

$Q_1, Q_0$  = volumul producției în două perioade de evoluție (numite curentă și de bază).

### 3. Reducerea costului de producție.

Fiecare agent economic este interesat să obțină producția cu costuri cât mai mici, pentru a dobândi un câștig (diferența preț - cost) cât mai mare.

Căile de reducere a costurilor sunt:

- a. cumpărarea factorilor de producție necesari cu prețuri cât mai mici,
- b. reducerea stocurilor,
- c. reducerea consumului de materii prime și materiale (economisirea lor),
- d. reducerea cheltuielilor cu salariile pe unitate de produs, prin creșterea mai rapidă a productivității muncii față de salarii,
- e. micșorarea cheltuielilor de exploatare a utilajelor,
- f. reducerea cheltuielilor administrative,

- g. reducerea cheltuielilor de desfacere,
- h. diminuarea cheltuielilor de publicitate.

În acest context, concurența pe piață impune ca bunurile economice:

- a) să încorporeze în costurile lor:
  - materii prime cât mai puține,
  - muncă înalt calificată;
- b) să fie obținute cu cele mai moderne tehnologii.

Desfășurarea neîntreruptă a activității economice presupune un consum continuu de factori de producție. În condițiile limitării cantitative a acestora, firmele aleg categoriile și cantitățile de bunuri care vor fi produse și optimizează combinarea factorilor de producție disponibili cu obiectivul de a maximiza profitul economic obținut. Maximizarea profiturilor se poate realiza însă numai prin minimizarea costurilor.

Costul de producție este limita inferioară până la care antreprenorul poate coborî prețul de vânzare fără să ducă firma la faliment.

### **Întrebări pentru recapitulare:**

1. Explicați esența costului de producție.
2. De ce este important de analizat costurile/cheltuielile asociate cu activitatea întreprinderii?
3. Care este specificul consumului diferitor factori de producție?
4. Cum se clasifică cheltuielile întreprinderii în dependență de natura lor?
5. Cum se cheltuielile întreprinderii în dependență de conținutul economic?
6. Care este diferența dintre costurile fixe și costurile variabile?
7. Care este diferența dintre costul economic și costul contabil?
8. Ce reprezintă costul marginal?
9. Explicați fenomenul economiilor la scară.
10. Care sunt modalitățile de reducere a costurilor de producție?

**Bibliografia:**

1. Branașco N. Teoria economică și doctrine economice. Bălți: Universitatea de Stat „Alecu Russo”, 2005.
2. Gheorghita M. Economia întreprinderii industriale : Manual universitar. Chișinău: Cuvîntul-ABC, 2011.
3. Indicații metodice privind contabilitatea costurilor de producție și calculația costului produselor și serviciilor, disponibile pe <https://www.contabilsef.md/ro-indica-ii-metodice-privind-contabilitatea-costurilor-de-produc-ie-i-calcula-ia-costului-produselor-i-serviciilor-ru-46661/>
4. Standardul Național de Contabilitate „Cheltuieli”, disponibil pe <https://www.contabilsef.md/ro-snc-cheltuieli-ru-snc-cheltuieli-en-46667/>
5. Standardul Național de Contabilitate „Stocuri”, disponibil pe <https://www.contabilsef.md/ro-snc-stocuri-ru-en-46670/>
6. Standardul Național de Contabilitate „Imobilizări necorporale și corporale”, disponibil pe <https://www.contabilsef.md/ro-snc-imobiliz-ri-necorporale-i-corporale-ru-en-46675/>
7. Standardul Național de Contabilitate „Costurile îndatorării”, disponibil pe <https://www.contabilsef.md/ro-snc-costurile-indator-rii-ru-en-46665/>

## **Tema 7: PREȚURI ȘI TARIFE.**

- 1. Noțiune de preț.**
- 2. Funcțiile prețului.**
- 3. Sistemul prețurilor și clasificarea lor.**
- 4. Politicile de preț ale firmelor.**
- 5. Metodologii de formare a prețurilor.**

**Scopul:** Explicarea și interpretarea teoriilor și metodelor aplicate pentru stabilirea prețurilor și tarifelor

**Cuvintele-cheie:** preț, tarif, sistem de prețuri, politici de preț, diferențierea, discriminarea prin preț, segmentarea

### **1. Noțiune de preț.**

**Prețul** reprezintă cantitatea de bani pe care cumpărătorul plătește în schimbul unei unități de bun economic sau suma pentru transferarea drepturilor de proprietate asupra unui bun de la o persoană la alta.

**Tarifele** sunt o categorie specifică de prețuri, care se stabilesc în calitate de taxă pentru anumite servicii, prestate atât agenților economici, cât și persoanelor fizice; lista ce cuprinde prețurile pentru diverse servicii, îndeosebi serviciile publice și condițiile de aplicare a acestora.

Produsele și serviciile se comercializează pe teritoriul Republicii Moldova la prețuri libere de vânzare, cu excepția prețurilor/tarifelor reglementate de către stat. Prețul la comercializarea produselor/serviciilor social importante de primă necesitate, a căror listă reflectă coșul alimentară al minimului de existență, se aprobă de către Guvern și se reglementează prin limitarea rentabilității la producere și/sau a adaosului comercial la vânzarea acestora.

În Republica Moldova prețurile de vânzare, prețurile pe unitatea de măsură și tarifele se indică în mod vizibil și fără echivoc prin marcare, etichetare, prin meniul propus și/sau afișare și se exprimă exclusiv în monedă națională.

Natura, semnificația și rolul prețului au fost interpretate în mod diferit de diferite școli economice, cele mai importante fiind:

1. *Teoria clasică (valoare-muncă)*, conform căreia prețul (valoare-schimb) este determinat de cantitatea de muncă depusă pentru a se obține bunul respectiv.

2. *Teoria neoclasică (valoare-utilitate)* conform căreia prețul bunului este determinat de utilitatea pe care o are bunul respectiv în fața consumatorului.

3. *Teoria mixtă*, elaborată de neoclasicul A. Marshall, care afirmă că valoarea bunului este determinată atât de cantitatea de muncă depusă pentru producerea bunului, cât și de utilitatea pe care o are bunul respectiv în fața consumatorului.

4. *Teoria contemporană*, care afirmă că mărimea și dinamica prețului sunt determinate de un șir de factori, atât interni cât și externi ca:

- legea cererii și a ofertei;
- utilitatea și raritatea bunului;
- dinamica costurilor;
- puterea de cumpărare a monedei;
- politica marilor firme;
- intervenția directă sau indirectă a statului în economie.

La stabilirea prețului unui produs / serviciu antreprenorul va ține cont de:

- costurile pe care le suportă în legătură cu fabricarea bunului / prestarea serviciului;

- nivelul de dezvoltare al firmei și eventualele avantaje de cost specifice de care firma beneficiază în raport cu celelalte firme de pe piață;

- nivelul de echilibru al prețului pe termen scurt și lung;
- tipul pieței în care activează firma;
- capacitatea de cumpărare a consumatorilor;
- caracteristicile pieței de capital în care activează firma;
- politica de dezvoltare a firmei pe termen lung;

- prevederile legislației în vigoare relativ la prețurile produselor firmei.

Obiectivele pe care firma le urmărește atunci când stabilește prețul produselor/serviciilor sale pot fi grupate în trei categorii:

1. stabilirea prețului cu scopul de a obține o anumită rată a venitului pe unitatea de investiție;
2. stabilirea prețului în vederea deținerii unei anumite părți a pieței;
3. stabilirea unui preț care să facă față concurenței sau chiar să o elimine.

## **2. Funcțiile prețului.**

În cadrul mecanismului / sistemului economico-financiar prețurile îndeplinesc următoarele funcții:

- 1) *de informare* (prețul oferă informații despre gradul de tensiune între resurse și nevoi)
- 2) *de măsurare / evidență* (prețul măsoară consumurile de muncă, de materie primă, materiale ș.a., precum și rezultatele activității economice);
- 3) *de stimulare* (deoarece în prețul se include și profitul antreprenorului, acesta poate stimula spiritul de dezvoltare tehnico-științifică pentru sporirea eficienței producției, creșterii calității producției, promovării inovației, modificării structurii producției, economiei de resurse ș.a.);
- 4) *de distribuție* (participă la distribuirea și redistribuirea veniturilor între ramuri, între regiuni, între diverse forme de proprietate, între clasele sociale, între vânzători și cumpărători);
- 5) *de reglare / de echilibrare a cererii cu oferta* (reflectă legătura dintre producție și consum; în cazul economiei de piață prețul limitează sau stopează producerea mărfurilor cu cererea redusă și favorizează producerea celor cu cererea sporită; în cazul economiei planificate mărimea prețului și a ofertei este stabilită de către autoritățile de stat).

### 3. Sistemul prețurilor și clasificarea lor.

Totalitatea prețurilor care stau la baza schimbului de mărfuri pe piața internă și piețele internaționale, precum și totalitatea relațiilor dintre ele formează **sistemul de prețuri**. Sistemul de prețuri este un mecanism complex, bazat pe principii, metode și tehnici de funcționare foarte variate, integrând categorii, forme și tipuri de preț, limitele de diferențiere a acestora în funcție de anumite variabile economice, elementele componente ale prețurilor, limitele de competență și e responsabilitate a autorităților de stat cu dreptul de decizie în domeniul prețurilor / tarifelor.

În teoria economică se cunosc următoarele categorii de prețuri:

*I. după gradul de reglementare se deosebesc:*

a. **prețuri libere** (*prețul de echilibru*) – formate în urma jocului liber al cererii și ofertei pe piață;

b. **prețuri administrative/reglementate** – rezultatul deciziilor statului sau a altor centre de forță economică:

- **prețuri fixate** – a căror mărime este reglementată și fixată pentru o anumită perioadă de timp;

c. **prețuri mixte** – prețurile formate liber pe piață, însă pentru care există o anumită reglementare din partea statului, astfel de prețuri sunt:

- prețurile minime – acele prețuri sub care agentul economic nu poate să-și reducă prețul pentru bunul respectiv, el este de obicei mai mare decât prețul de echilibru și se practică pentru produsele agricole;

- prețuri maxime – se practică, de obicei, pentru astfel de bunuri ca: pâinea, laptele, preparatele medicale și se află sub nivelul prețului de echilibru;

d. **preț de monopol** – prețurile de piață care se formează sub influența poziției dominante pe piață a unui sau a câțiva producători/vânzători;

e. **preț de dumping** – prețurile practicate de întreprinderi pentru penetrarea pe noi piețe de desfacere (de obicei sunt mai mici decât costul de producție sau egale cu

ele, și sunt practicate de întreprinderile mari; prețul de dumping nu poate fi practicat pentru o perioadă îndelungată de timp);

## *II. după stadiul realizării schimbului:*

- a. *prețuri cu ridicata (en gros)* – prețul oferit de comercianții care cumpără produse în scopul revânzării acestora către alți comercianți sau utilizatori profesionali (producători agricoli, industriași, prestatori de servicii, meșteșugari);
- b. *prețuri cu amănuntul (en detail)* – prețurile comercianților obținute adăugând la prețul cu ridicata adaosul comercial și taxa pe valoare adăugată aferentă.
- c. *prețuri de achiziție a produselor agricole* – prețuri negociate de către părțile participante la comercializarea / achiziționarea produselor agricole (deseori realizate pentru necesitățile statului).

## *III. după modul de luare în calcul a taxei pe valoare adăugată (TVA):*

- *prețuri cu TVA* – prețurile unui bun destinat utilizatorului final, la care se aplică cota TVA stabilită de lege;
- *prețuri fără TVA* – prețuri ce includ costul factorilor de producție cumulați în realizarea unui bun, profituri aferente, constituind baza de calcul al TVA

## *IV. alte categorii de prețuri:*

- a. *prețuri diferențiate* – acele prețuri ce variază în dependență de categoriile de cumpărători, de timp și de cantitatea cumpărată;
- b. *prețuri de bursă* – prețurile practicate pentru produse omogene, care sunt tranzacționate la bursă;
- c. *preț de licitație* – prețurile practicate pentru bunurile cu ofertă rigidă sau rare precum și pentru bunurile din proprietatea publică;
- d. *preț contractual* – prețul negociat și stipulat în contractul de vânzare - cumpărare a mărfurilor / prestare a serviciilor;



e. *prețuri directe* – prețuri care se formează pe piața principală a unui produs;

f. *prețuri ale operațiunii de leasing* – prețul achitat de beneficiarul unui bun pentru o perioadă determinată;

În ceea ce privește reglementarea prețurilor de către stat (caseta 1), există două metode de intervenție a statului în materie de preț. Aceste două metode nu sunt contrarii, ci din contra, se completează, iar eficiența folosirii lor depinde de luarea unor măsuri în vederea reglementării veniturilor consumatorilor.

#### **Caseta 1**

##### **Metodele de reglementare a prețurilor de către stat**

<b>Metodele controlului direct</b>	<b>Metodele controlului indirect</b>
Stabilirea administrată a prețurilor; Blocarea prețurilor; Plafonarea prețurilor; Limitarea marjei de profit Declararea prețurilor și tarifelor	Cotele de impozitare; Controlul masei monetare; Sistemul de remunerare a muncii; Sistemul de creditare; Reglarea cheltuielilor de stat

#### **4. Politicile de preț ale firmelor.**

Prețul unui produs / tariful unui serviciu este influențat de o serie de factori, care determină decizia de stabilire a prețului. Acești factori, grupați în factorii interni și factorii externi, sunt reprezentați în Caseta 2.

#### **Caseta 2**

##### **Factorii care influențează stabilirea prețului**

<b>Factorii interni</b>	<b>Factorii externi</b>
obiectivele organizaționale și de marketing; costurile; „apetitul” de profit; calitatea produsului; variabilele mix-ului de marketing	cererea estimată; capacitatea de plată a populației; con competiția; membrii lanțului valoric; legislația în vigoare națională / internațională

Sursa: adaptat după [2, p.234]

*Politica de preț a întreprinderii* reprezintă mecanismul și modelul de luare a deciziilor referitor la comportarea întreprinderii pe piață pentru a-și atinge scopurile stabilite. Nivel de preț stabilit are o influență majoră asupra volumului vânzărilor, încasărilor și, prin urmare, asupra mărimii profitului întreprinderii și rentabilității activității acesteia.

Politica de preț este un element al politicii de marketing a întreprinderii. Această politică este subordonată obiectivelor strategice ale întreprinderii.

Politica de preț cuprinde un ansamblu corelat de principii, norme, măsuri și metode concrete, prin care întreprinderea stabilește prețul la produsele / serviciile sale, în vederea îndeplinirii obiectivelor specifice în anumite perioade de timp. Politicile de preț reiese din obiectivele strategice ale întreprinderii, precum:

1. *supraviețuirea* (în cazul confruntării cu concurență puternică sau schimbarea structurii nevoilor populației întreprinderea își propune drept obiectiv menținerea pe piață);
2. maximizarea profitului actual (alegerea celui nivel de preț care asigură profitul maxim – politica valabilă, de obicei, pe termen scurt);
3. maximizarea volumului vânzărilor /cifrei de afaceri (alegerea prețului care favorizează maximizarea încasărilor – politica valabilă când marfa este produsă în cantități mari);
4. fructificarea la maxim a avantajului de piață (stabilirea segmentelor de piață care permit vânzarea produselor la prețuri mai mari);
5. promovarea unui produs de calitate superioară (obținerea poziției de leader pe piață în aspectul calității și stabilirea unui preț înal în corespundere cu calitatea oferită clienților).

*Strategia de preț* reprezintă un set de metode utilizate de întreprindere în vederea realizării practice a obiectivelor stabilite de politica de preț. Elaborarea unei strategii de preț presupune parcurgerea următoarelor etape:

- culegerea informațiilor;
- analiza strategică;
- constituirea strategiei.

Întreprinderile pot face apel la una din următoarele strategii de preț:

- ***strategia prețului de stratificare.*** Este o strategie care se bazează pe stabilirea unui preț inițial foarte mare și reducerea lui treptată, în timp; este o strategie indicată în cazurile în care se manifestă inelasticitate a cererii, prețul ridicat inițial preluând segmentul sau segmentele insensibile la preț, reducerile ulterioare contribuind la lărgirea pieței prin adăugarea unor segmente mai sensibile. Principalul avantaj al unei astfel de strategii este că generează profituri mari, iar principalul dezavantaj acela că rentabilitatea mare atrage și alți concurenți, din aceeași ramură.

- ***strategia prețului de penetrare pe piață.*** Prețul de penetrare pe piață este acel preț stabilit în momentul lansării produsului, de regulă la un nivel scăzut, în scopul cuceririi unor segmente cât mai largi. Această strategie se recomandă îndeosebi în următoarele situații: când nu există șanse de menținere a superiorității produsului; când există puține bariere de intrare pe piață și se manifestă o mobilitate mare a concurenței; când cererea este foarte elastică etc.

- ***strategia prețului de vârf de sarcină*** este recomandată în cazul în care există o limitare a cantității de produse pe care întreprinderea o poate aduce pe piață, iar cererea este variabilă în timp. Avantajul strategiei rezultă din degrevarea intensității utilizării infrastructurii tehnice și tehnologice în perioadele de vârf și stimularea consumului în celelalte perioade; este o metodă mai puțin utilizată.

- ***strategia prețului liniei de produse*** este un tip de strategie specific întreprinderilor care au mai multe produse în cadrul aceleiași linii, iar prețul urmează a fi stabilit în scopul maximizării vânzărilor sau profiturilor la nivelul întregii linii.

- ***strategia prețului discriminatoriu.*** Discriminarea prin preț se referă la oferirea aceluiași produs unor cumpărători diferiți, la prețuri diferite, iar în practică

pot fi întâlnite mai multe tipuri de discriminare: discriminarea de rangul întâi sau perfectă, constând în solicitarea unor prețuri diferite pe unitatea de produs, atât în funcție de cumpărător, cât și de cantitatea achiziționată; discriminarea de rangul doi, care constă în oferirea produsului la prețuri diferite în funcție de cantitatea cumpărată, dar nu și de cumpărători și discriminarea de rangul trei, ce presupune diferențierea prețului doar în funcție de clienți;

- **strategia prețului final**, ce presupune ca întreprinderea să acționeze și după ce produsul a ieșit de pe poarta sa, în acest fel ea având posibilitatea să controleze prețul plătit de consumatorul final;

- **strategia prețului par-impair** este o strategie specifică activității de comerț cu amănuntul, prin intermediul căreia se încearcă influențarea consumatorului. Se consideră că un preț de 995 sau 999 lei este mai atractiv decât cel de 1000 lei.

Strategia de preț adoptată de întreprindere se află într-o strânsă relație cu ciclul de viață al produsului, existând, din această perspectivă, strategii distincte, care se concretizează fie în creșterea, fie în scăderea acestuia. Desigur, modificarea prețului – într-un sens sau altul – ține seama și de obiectivele întreprinderii. Astfel, strategia de reducere a prețurilor se adoptă în situațiile existenței unei capacități de producție excedentare, a scăderii cotei de piață urmare a intensificării concurenței sau a existenței unei posibilități de reducere a costurilor, implicit a creșterii rentabilității. În ceea ce privește strategia creșterii prețurilor, ea se adoptă, de regulă, atunci când inflația este mare, cererea este excedentară sau inelastică. Se consideră că principalele criterii care intervin în adoptarea strategiilor de prețuri se referă la nivelul, diversitatea / diferențierea și stabilitatea acestora, din combinarea variantelor corespunzătoare fiecărui criteriu, rezultând strategii de prețuri distincte.

## 5. Metodologii de formare a prețurilor.

Metodele de formare a prețului reprezintă procedeele de calculare a prețului la mărfuri / tarifului la servicii și lucrări. Elementele principale de constituire a prețului/tarifului, cu care operează diferite metode, sunt prezentate în caseta 3.

### Caseta 3

#### Elementele componente ale prețului

Costul total al mărfii	Profitul producătorului	Impozitele indirecte (accizele, TVA)	Adaosul intermediarilor (cost, profit, TVA)	Adaosul comercial (cost, profit, TVA)
<b>Prețul cu ridicata al producătorului</b>				
<b>Prețul de livrare al producătorului</b>				
<b>Prețul cu ridicata de procurare</b>				
<b>Prețul cu amănuntul</b>				

Sursa: Gheorghită M., Economia întreprinderii industriale. Chișinău: Editura ABC, 2011, p.226

Majoritatea metodelor de formare a prețurilor pot fi clasificate în două categorii:

- metode bazate pe costuri (costuri totale, costul standard, costurile directe);
- metode bazate pe parametrii calitativi (prețul ponderat, scorul, metoda regresivă).

Formarea prețului în bază de costuri implică determinarea costurilor de producție, care prezintă particularități pentru cele trei mari domenii de activitate: sectorul productiv, sectorul comercial și sectorul serviciilor. În domeniul productiv, firmele determină, de regulă, un cost variabil standard dat de consumul de muncă direct productivă și consumul direct de materiale, sau un cost de absorbție standard, obținut prin adăugarea la costul variabil standard a cheltuielilor de regie ale firmei. Deoarece cheltuielile de regie sunt repartizate de către firme în mod diferit pe produs, cota de adaos poate fi profit pur sau poate conține și anumite elemente din cheltuielile generale ale firmei, elemente care vor fi deduse din această cotă ulterior.

În domeniul comercializării (en-gros sau cu amănuntul) costul variabil unitar este pur și simplu suma plătită de comerciant pentru a achiziționa produsul. În domeniul serviciilor costul este stabilit luând în calcul timpul de prestare a serviciului și consumul de materiale, precum și specificul sectorului respectiv.

La baza fixării prețului pornind de la cost, stă valoarea costului unitar determinat ca raport între suma totală a cheltuielilor de producere a bunului respectiv și numărul de unități produse. La acesta, se adaugă profitul. În funcție de verigile pe care le parcurge produsul până la consumatorul final, se adaugă și adaosurile comerciale ale comercianților intermediari. Cel mai mare neajuns al acestei metode constă în faptul că fixarea prețului de vânzare nu ține cont de piață, ceea ce poate conduce la supraevaluări ale produsului și, deci, la imposibilitatea vânzării lui.

*Metoda costului total* presupune includerea în preț a tuturor costurilor pe unitate de produs, indiferent de originea lor. la stabilirea prețului conform acestei metode se pleacă de la premisa că prețul trebuie să fie suficient de mare încât să acopere toate costurile de producție, administrare, vânzare și să genereze un profit satisfăcător pentru proprietarul afacerii.

*Metoda costului standard* presupune formarea prețului în baza costului calculat potrivit normelor și normativelor. Pentru stabilirea unor normative justificate din punctul de vedere economic, se cere o analiză a metodelor de producere, a consumurilor de materiale, a caracteristicilor tehnice și altor specificații a produsului fabricat / serviciului prestat.

*Metoda costurilor directe* presupune formarea prețului în baza costurilor convențional variabile de care depinde volumul producției fabricate (acestea vor fi considerate costuri directe). Celelalte cheltuieli se vor considera drept cheltuieli indirecte și se vor reflecta în rezultatele financiare, nefiind repartizate pe produse concrete. Ele se vor acoperi în întregime pe întreprindere din profitul brut.

*Metoda scorului* se utilizează la stabilirea prețului pentru mărfurile cu parametri calitativi, ce nu pot fi cuantificați (confortul, accesibilitatea, designul, gustul, mirosul ș.a.). Evaluarea parametrilor se face prin acordarea scorului de către experții în domeniul respectiv.

### **Întrebări pentru recapitulare:**

1. Care este locul și rolul prețului în cadrul mecanismului pieței?
2. Care sunt funcțiile exercitate de preț?
3. Care sunt particularitățile sistemului de prețuri administrate și cele ale sistemului pieței libere?
4. Numiți factorii de formare a prețului.
5. Care sunt criteriile de clasificare și tipologia prețurilor?
6. Ce reprezintă sistemul de prețuri?
7. Ce reprezintă politica de preț a întreprinderii?
8. Numiți principalii factori care influențează politica de preț a întreprinderii?
9. Care sunt principalele obiective strategice ale întreprinderii?
10. Analizați influența statului asupra nivelului și evoluției prețurilor.

### **Bibliografia:**

1. Bușmachi E., Gumovschi A., Prețuri și tarife. Curs universitar. Chișinău: ASEM, 2005, 120 p.
2. Gheorghiță M., Economia întreprinderii industriale. Chișinău: Editura ABC, 2011, 280 p.
3. Gîrneț S. Teoria economică. Cahul: Universitatea de Stat „Bogdan Petriceicu Hașdeu”, 160 p.
4. Legea Republicii Moldova nr.231 din 23.09.2010 cu privire la comerțul interior, publicată în Monitorul Oficial Nr. 265-276 din 19.08.2016.

5. Nica V., Măracine V. Modelarea activităților firmei. Curs on-line universitar. Cap.3 „Modele privind stabilirea prețului produselor/serviciilor firmei”, disponibil pe <http://asecib.ase.ro/Nica/MO/Cap3.pdf>
6. Prutianu Ș. și alții, Inteligența Marketing Plus. Ediția a II-a. Iași: Polirom, 2004.



## **Tema 8. CONȚINUTUL EFICIENȚEI ECONOMICE.**

**1. Conceptul eficienței economice.**

**2. Indicatorii eficienței economice.**

**3. Determinarea pragului de rentabilitate.**

**Scopul:** Formarea deprinderilor practice pentru efectuarea analizei economice a activității întreprinderilor și luarea deciziilor economic efective.

**Cuvinte-cheie:** eficiență, capacitatea de producție, profit, rentabilitate

**1. Conceptul eficienței economice.** În cadrul științei economice, un rol important revine conceptului de eficiență economică, aceasta realizând legătura dintre resursele alocate pentru desfășurarea unei acțiuni și rezultatele obținute de pe urma acesteia, concept care orientează dozarea resurselor spre acele domenii de activitate unde se asigură folosirea cu eficiență maximă a acestora în condițiile unei dezvoltări raționale, armonioase a economiei naționale.

Evaluarea acțiunilor umane a fost și va fi necesară în orice domeniu al vieții economico-sociale. În acest sens, eficiența este un atribut al omului, al factorului organizat, care reușește să deosebească din multitudinea interdependențelor cauzale pe acelea care sunt esențiale, reale și nu aparente. În acest sens, eficiența în general și eficiența economică în special, caracterizează măsura în care s-a produs efectul scontat, anticipat. În literatură se consideră, că noțiunea de eficiență economică a apărut în secolul XX în urma utilizării matematicii în analiza economică. În acest sens, *eficiența se referă obținerea maximumului de efecte cu minimum de eforturi.*

Eficiența economică este strâns legată de procesul de folosire a resurselor în economie. Este o concepție de evaluare a activității și servește la fundamentarea

deciziilor, astfel încât resursele disponibile să fie consumate în modul cel mai favorabil pentru întreprindere / societate.

Categoria economică de eficiență exprimă relația de cauzalitate între efectele rezultate din desfășurarea unei activități și efortul ocazionat de acesta. Cea mai cuprinzătoare definiție a eficienței este dată de economistul Petre Jica. Acesta atribuie noțiunii de eficiență patru sensuri, și anume:

- un sens foarte larg în care eficiența este definită ca și calitatea unei activități, acțiuni sau a unei resurse de a produce efecte economice pozitive care se exprimă prin compararea efectelor cu eforturile;

- un sens larg în cadrul căruia se includ efectele directe și cele conexe, respectiv efortul direct și conex. Avem de a face deci cu eficiența absolută, care nu presupune comparația cu alte alternative ale acțiunii respective;

- un sens restrâns care presupune ca raportul efect/efort sau efort/efect să fie acceptabil în comparație cu alte raporturi ale activității sau cu alte variante sau cu un regim normat de eficiență;

- un sens foarte restrâns care reprezintă abordarea cea mai sintetică și mai completa a noțiunii de eficiență, abordare ce presupune o corelare a eforturilor echivalate ca natură și timp cu efectele obișnuite, de asemenea echivalate ca natură și timp.

Eficiența economică a activității se împarte în eficiență economică a formelor activității și eficiența economică a tipurilor de resurse dintr-o activitate. În cadrul primei categorii se pot delimita eficiența economică a producției, a repartiției, a circulației sau a schimbului, a consumului. În cea de a doua categorie avem de a face cu eficiența economică a utilizării resurselor, eficiența economică a resurselor avansate (investiții, cercetare-dezvoltare, învățământ), eficiența economică a

resurselor ocupate (utilizarea forței de muncă, utilizarea mijloacelor fixe) și eficiența economică a resurselor consumate (costurile de producție).

*Tipologia eficienței economice:*

1.după conținutul reproduției sociale:

- eficiența repartiției;
- eficiența schimbului;
- eficiența consumului.

2.după sfera de cuprindere:

- eficiența microeconomică;
- eficiența macroeconomică.

3.după structură:

- eficiența industriei;
- eficiența agriculturii;
- eficiența construcțiilor;
- eficiența comerțului;
- eficiența prestării serviciilor (pe tipuri de servicii);
- eficiența cercetării științifice;

4.după factorii implicați:

- eficiența activelor fixe;
- eficiența utilizării activelor circulante;
- eficiența utilizării forței de muncă etc.

**2. Indicatorii eficienței economice.** Un rol de seamă în dezvoltarea activității economice îl are analiza minuțioasă a rezultatelor finale, a ieșirilor, scopul căreia este depistarea abaterilor pentru corectarea lor în activitatea viitoare. Per general, eficiența economică are formele sale specifice de exprimare:

- productivitatea resurselor economice (eforturilor) – capacitatea unei întreprinderi de a obține bunuri economice/producție;
- profitul - un indicator fundamental în aprecierea eficienței economice, care reprezintă esența fondării unei afaceri;
- rentabilitatea eforturilor / resurselor economice – capacitatea unei întreprinderi de a obține profit.

**Capacitatea de producție.** Acest indicator reprezintă principală modalitate de măsurare a rezultatelor utile obținute într-o unitate de timp, în condiții normale de funcționare a întreprinderii și a elementelor adiacente ale acestuia (forța de muncă, resursele financiare și materiale, organizarea optimă a procesului de producție etc). Capacitatea de producție se determină, luându-se ca bază de calcul utilajul încadrat în procesul de producție și se exprimă în unități fizice de producție (naturale), natural-convenționale, valorice și unități de timp de muncă.

În urma procesului de producție rezultă:

- produse finite: sunt acele produse care au parcurs procesul tehnologic în totalitate
- semifabricate: se referă la un bun ce a parcurs una sau mai multe secvențe ale procesului tehnologic dintr-un sistem și care continuă procesul tehnologic în unitatea respectivă sau poate fi vândute către alți parteneri;
- producția neterminată: se referă la acel produs care se află în lucru, bun care poate fi găsit între materia primă și semifabricat sau între semifabricat și produse finite.

**Producția globală** a întreprinderii reprezintă suma valorică a produselor finite, semifabricatelor, serviciilor prestate, producției neterminate pe parcursul unei perioade și se calculează ca suma valorică a producției tuturor secțiilor întreprinderii.

**Profitul** reprezintă rezultatul pozitiv al activității economico-financiare a agentului economic.

Profitul îndeplinește următoarele **funcții**:

- este un indicator sintetic de apreciere a eficienței activității economice;
- este un mijloc de cointeresare a agenților economici;
- este un instrument de control asupra modului de realizare, de repartizare și de impunere fiscal;
- stimulează inițiativa și acceptarea riscului din partea celor care au drept scop obținerea unui profit.

**Profitul** trebuie să stimuleze agenții economici în realizarea programului de producție, îmbunătățirea calității și diversificarea sortimentului.

Întreprinderile stabilesc profitul pe produs, pe grupe de produse, pe întreprinderi-fiice sau pe alte elemente.

Totodată, se deosebește profitul brut și profitul net.

Profitul brut se referă la cantitatea de bani rămasă după deducerea tuturor costurilor de producție din veniturile întreprinderii.

$$\text{Profit brut} = \text{Venitul total} - \text{Costul total al producției}$$

Profitul net se determină prin diferența dintre profitul pînă la impozitare și cheltuielile privind impozitul pe venit.

### **Profitul net = Profit brut – Impozite**

Profitul net se utilizează conform prevederilor statutului întreprinderii privind acumulările și consumurile. Din contul fondului de acumulare se finanțează:

- lucrări de creare și de utilizare a tehnicii noi;
- lucrări de organizare a producției;
- de modernizare a utilajului;
- de reechipare tehnică;
- de construcții și reparare a noilor întreprinderi;
- se mărește volumul activelor curente;
- se achită datoriile pe termen lung;
- se plătesc dobânzi aferente acestor datorii;
- se investesc noi mijloace în crearea unor întreprinderi - fiice;
- se acoperă unele cheltuieli și consumuri.

**Rentabilitatea** este capacitatea unui agent economic de a obține profit și reprezintă diferența dintre încasările obținute și cheltuielile de fabricație, desfacere și comercializare. Rentabilitatea poate fi apreciată sub aspect absolut și sub aspect relativ. Rentabilitatea se măsoară prin raportul dintre rezultatele și mijloacele utilizate pentru obținerea lor. Rezultatele pot fi reflectate contabil, economic și financiar.

Rentabilitatea constituie una din formele de exprimare a eficienței economice. Indicatorii pentru exprimarea rentabilității sunt ratele de rentabilitate. La baza determinării ratelor de rentabilitate stă profitul obținut (ca regulă, profitul net), care se compară cu mijloacele cheltuite, cu vânzările obținute, cu activele întreprinderii.

Modul de calcul și semnificația fiecărui indicator ai rentabilității sunt prezentate în tabelul 1.

Tabelul 1.

### Indicatorii de rentabilitate

Indicatorii de rentabilitate	Modul de calcul	Semnificația
Rentabilitatea activelor	$(\text{profitul brut} / \text{total active}) * 100\%$	Servește drept bază pentru evaluarea eficienței capitalului introdus în întreprindere
Rentabilitatea activelor curente	$(\text{profitul brut} / \text{total active curente}) * 100\%$	
Rentabilitatea activelor nete	$(\text{profitul brut} / \text{total active nete}) * 100\%$	
Rentabilitatea capitalului propriu	$(\text{profitul net} / \text{capital propriu activ}) * 100\%$	Caracterizează venitul la fiecare leu de capital propriu, avansat în afacere
Rentabilitatea vânzărilor	$(\text{profitul brut} / \text{vânzări nete}) * 100\%$	Servește drept bază pentru determinarea sortimentului de producție
Rentabilitatea unei unități de produs	$(\text{preț de comercializare} - \text{cost total} / \text{cost total}) * 100\%$	
Rentabilitatea producției fabricate (producției marfă)	$(\text{Profit operațional} / \text{cost producție marfă}) * 100 \%$ sau $(\text{profit operațional} / \text{mijloace fixe} + \text{mijloace circulante}) * 100\%$	Servește drept bază pentru determinarea nivelului de prețuri la întreprindere

Sursa: Gheorghită M. Economia întreprinderii industriale. Chișinău: Cuvîntul-ABC, 2011, p.249-250

### ***3. Determinarea pragului de rentabilitate.***

***Pragul de rentabilitate*** reprezintă punctul în care veniturile încasate din vânzarea producției acoperă în întregime cheltuielile variabile aferente producției respective și cheltuielile fixe ale perioadei, astfel încât întreprinderea nu obține nici beneficiu, dar nici pierderi, adică profitul este egal cu zero. Vânzările înregistrate după acest moment pînă la un anumit nivel de capacitate vor produce profit, mai jos de acest nivel vor fi pierderi.

**Pragul rentabilității** se determină în cazurile cînd este necesar de efectuat o planificare a activității. **Pragul rentabilității** se determină în dependență de consumurile constante și nivelul vânzărilor.

Determinarea pragului de rentabilitate se poate face, după caz, în unități fizice sau valorice, pentru un singur produs sau pentru întreaga activitate a firmei, folosind procedeul matematic sau procedeul grafic.

Procedeul matematic presupune determinarea unui punct critic în unități fizice și a unui punct critic în unități monetare.

*Punctul de echilibru fizic* este egal cu raportul dintre costurile fixe și marja pe costul variabil unitar. Relația de calcul a punctului de echilibru fizic este:

$$q_e = CF/(pv - cv) \text{ sau } q_e = CF/mj/cv$$

unde:

$q_e$  – punctul de echilibru fizic;

$CF$  – cheltuielile fixe

$pv$  – prețul de vânzare unitar;

$cv$  – costul variabil unitar;

$mj-cv$  – marja de costuri variabile



Pragul de rentabilitate în unități fizice este operațional la firmele monoproduse. La firmele care produc și comercializează o gamă variată de produse, cu prețuri și costuri diferite, calculul pragului de rentabilitate și valoarea lui sunt condiționate de modul de organizare a evidenței cheltuielilor, dar și de modul de repartizare a cheltuielilor fixe.

Prin multiplicarea relației de calcul a punctului fizic critic cu prețul de vânzare unitar se obține relația de calcul a punctului de echilibru valoric. Relația de calcul este:

$$Q_e \times p_v = (CF/mj/cv) \times p_v$$

*Pragul de rentabilitate* este o măsură a flexibilității întreprinderii în raport cu fluctuațiile activității sale, dar și o modalitate de măsurare a riscului.

Folosirea pragului de rentabilitate ca instrument de acoperire a riscului necesită atât cunoașterea metodologiei de calcul cât și a valorii lui cognitive.

În cadrul întreprinderilor tot mai multe decizii sunt luate în condiții de incertitudine sau de risc. De aceea este foarte important ca într-un asemenea mediu să se determine probabilitatea apariției diferitelor situații posibile și interpretarea acestora.

### ***Întrebări pentru recapitulare:***

1. Explicați esența eficienței economice.
2. Care este tipologia eficienței economice?
3. Care sunt principalii indicatori ai eficienței economice?
4. Enumerați și explicați funcțiile profitului.
5. Care este esența și modul de determinare a profitului brut?
6. Ce prezintă profitul net a unei întreprinderi?
7. Numiți principalele direcții de utilizare a profitului unei întreprinderi.

8. Dați definiția rentabilității.
9. Numiți principalii indicatori ai rentabilității și prezentați modul lor de calcul.
10. Ce prezintă și cum se determină pragul de rentabilitate?

***Bibliografia:***

1. Cristian I. Caracteristicile eficienței economice – abordări din punctul de vedere economico-statistic. Analele Institutului de Economie, Finanțe și Statistică, ediția a III-a, Chișinău: IEFS, 2013, pp.208-2011
2. Deliu A., Frăsineanu P. Eficiența economică a întreprinderii și indicatorii ei. În: Economie și sociologie, nr.4/2013, Chișinău: INCE, 2013, pp.120-125
3. Dodu A., Gârbu M., Covdii G. Economia și statistica ramurii. Chișinău, 2015, pp.27-32
4. Gheorghită M. Economia întreprinderii industriale. Chișinău: Cuvântul-ABC, 2011, pp.239-265