

---

## Introducere

---

*Studiul disciplinei Analiza economico-financiara permite insusirea unei multitudini de concepte privind descompunerea fenomenelor economice in elemente componente si factori de influenta, creionarea de modele de analiza si cuantificarea influentei fiecarui factor asupra variatiei fenomenului pe care il determina. Se vor determina astfel cauzele producerii unui anume fenomen, precum si posibilitatile de modificare a acestora, astfel incat, la nivelul rezultatelor, sa se obtina efectele cautate.*

*Formularea de concluzii si recomandari privind evolutia viitoare a fenomenelor analizate, la nivel micro sau mezoeconomic, permite dezvoltarea unei gandiri analitice si intelegerea in profunzime a fenomenelor economice care guverneaza viata unei organizatii.*

*Aceasta disciplina concentreaza in acelasi timp cunostinte insusite la discipline studiate anterior, bazandu-se pe ele și permitând consolidarea lor, astfel încât sintetizarea cunostintelor si formarea unei imagini globale asupra organizatiei devin posibile si usor de infaptuit.*



### Obiectivele cursului

- consolidarea noțiunilor de bază asimilate la alte discipline economice;
- cunoașterea unor metode de investigare științifică aparținând analizei economico-financiare;
- prelucrarea informațiilor provenind din mediul intern sau extern al întreprinderii, îndeosebi a informației contabile;
- găsirea de soluții privind gestiunea patrimonial-financiară a întreprinderii, cumpărarea, vânzarea unor active fizice sau financiare, oportunitatea apelării la credite etc.;
- măsurarea performanțelor și a modului de exploatare a resurselor aflate la dispoziția firmei; conturarea de linii strategice privind evoluția viitoare a întreprinderii.



### Cerințe preliminare

Cursul presupune parcurgerea unor elemente de bază din cadrul altor discipline fundamentale cum ar fi: economie, contabilitate sau finanțele întreprinderii. De asemenea importante sunt și cunoștințele furnizate de alte discipline economice complementare cum ar fi: statistica, contabilitatea firmei și contabilitate managerială, managementul resurselor umane, marketing s.a



### Mijloace de lucru

Parcurgerea unităților de învățare nu necesită existența unor mijloace sau instrumente de lucru.



### Structura cursului

Cursul este structurat într-un singur modul pentru fiecare semestru, modul alcătuit din câte 9, respectiv 8 unități de învățare. La rândul său, fiecare unitate cuprinde: competențe, aspecte teoretice privind tematica unității de învățare respective, exemple, teste de autoevaluare precum și probleme propuse spre discuție și rezolvare (de tip “to do”).

La sfârșitul fiecărui modul sunt indicate fie teme de control, fie teste de autoevaluare. Rezolvarea acestora este obligatorie.



### **Durata medie de studiu individual**

Parcursul de către studenți a unităților de învățare ale cursului (atât aspectele teoretice cât și rezolvarea testelor de autoevaluare și rezolvarea problemelor propuse) se poate face în 1-2 ore pentru fiecare unitate.



### **Evaluarea**

La sfârșitul semestrului, fiecare student va primi o notă, care va cuprinde: un test grilă, ce va conține întrebări teoretice din materia prezentată în cadrul acestui material, test de va deține o pondere de 60% în nota finală și notele aferente temelor de control, realizate pe parcursul semestrului, care vor deține împreună o pondere de 40%.

*Spor la treaba !*

# Modulul 1. ANALIZA ECONOMICO-FINANCIARA I

## Cuprins

Introducere .....	1
Obiectivele modului.....	1
M1.U1. Introducere in Analiza economico-financiară .....	4
M1.U2. Metodologia Analizei economico-financiare – metode calitative .....	
M1.U3. Metodologia Analizei economico-financiare – metode cantitative .....	
M1.U4. Tehnici și instrumente de analiză a potențialului uman – indicatori cantitativi ...	
M1.U5. Tehnici și instrumente de analiză a potențialului uman – indicatori calitativi si modele de analiza .....	
M1.U6. Tehnici și instrumente de analiză a performantei firmei – analiza CA .....	
M1.U7. Tehnici și instrumente de analiză a performantei firmei – analiza VA .....	
M1.U8. Tehnici și instrumente de analiză a potențialului material – analiza mijloacelor fixe .....	
M1.U9. Tehnici și instrumente de analiză a potențialului material – analiza mijloacelor circulante .....	



## Introducere

Modulul Analiza economico-financiară, partea 1 este cel ce permite fixarea cunostintelor privind aspectele esențiale ale metodologiei analizei și adaptării diverselor metode pentru studierea fiecărei fațete a angrenajului firmei.

Cu această ocazie veți învăța să studiați un fenomen în comparație cu valorile sale trecute sau cu alte fenomene compatibile, să deosebiți metodele cantitative de cele calitative, să stăpâniți conceptele de indicator, rată, model de analiză. Prima aplicatie a metodologiei învășate se va face asupra unei componente esențiale a potențialului intern al firmei, anume resursa umană.



## Obiectivele modului

Acest modul își propune ca obiectiv principal o inițiere a studenților în cunoașterea și aplicarea informațiilor privind potențialul intern și performanța firmei.

La sfârșitul acestui modul studenții vor fi capabili **să**:

- Înțeleagă conceptele de fenomen, factori de influență, modele, indicatori și rate de analiză;
- Înțeleagă diferențele și specificul metodelor calitative și cantitative în analiză;
- Aplice metodologia aferentă analizei economico-financiare, utilizând adecvat metodele și tehnicile aplicabile fenomenelor studiate;
- Calculeze indicatorii privind dinamica, structura și eficiența utilizării potențialului uman, precum și să construiască modele de analiză a productivității, să calculeze influențe și să interpreteze rezultatele;
- Calculeze indicatorii aferenți utilizării potențialului material al firmei, atât în componenta sa fixă, cât și în cea circulantă;
- Înțeleagă conceptul de performanță, precum și indicatorii asociați, cu precădere Cifra de afaceri, producția exerciului, Valoarea adăugată și Marja comercială; să construiască modele factoriale de analiză, să calculeze influențele și să interpreteze rezultatele, fundamentând și orientând astfel decizia managerială.

---

## Unitatea de învățare M1.U1. Introducere în Analiza economico-financiară

---

### Cuprins

M1.U1.1. Introducere .....	
M1.U1.2. Obiectivele unității de învățare .....	
M1.U1.3. Necesitatea și obiectul analizei economico-financiare .....	
M1.U1.4. Tipologia analizei economico-financiare	
M1.U1.4.1 Clasificarea factorilor de influență ai fenomenelor economice	
M1.U1.5. Informația necesară analistului financiar .....	
M1.U1.6. Etapele și obiectivele analizei și diagnosticului financiar .....	
M1.U1.7. Rezumat .....	
M1.U1.8. Test de evaluare a cunoștințelor .....	



#### M 4.U1.1. Introducere

Cunoașterea, estimarea și monitorizarea evoluției activității desfășurate de firma cu ajutorul unor indicatori și instrumente specifice constituie o premisă a succesului viitor al afacerii.

Multi actori economici din micro și macromediul firmei sunt interesați (în afara firmei însăși care este prima preocupată) de cunoașterea rezultatelor unei analize-diagnostic.

Modul de realizare al acesteia, precum și etapele specifice de parcurs sunt prezentate în această prima unitate de învățare.



#### M1.U1.2. Competențele unității de învățare

Această unitate de învățare își propune ca obiectiv principal o inițiere a studenților în cunoașterea și aplicarea informațiilor de natură financiară atașate planului de afaceri.

La sfârșitul acestei unități de învățare studenții vor fi capabili **să**:

- Înțeleagă necesitatea efectuării unei analize-diagnostic la nivelul entității;
- Diferențieze principalele tipuri de analize-diagnostic
- Înțeleagă etapele ce trebuie parcurse pentru realizarea unui proces de analiză economico-financiară
- Înțeleagă importanța informației, ca bază de plecare a oricărui proces de analiză; să solicite și să consulte acele documente susceptibile de a conține informația pertinentă pentru analiză.



**Durata medie de parcurgere a primei unități de învățare este de 1 ora.**

### M1.U1.3. Necesitatea și obiectul analizei economico-financiare

Analiza este o metodă generală de studiere a fenomenelor și proceselor din natură și societate. Noțiunea de analiză provine din grecescul “analysis” și înseamnă descompunerea unui fenomen în părțile sale componente, în vederea studierii lor detaliate.

Cu ajutorul analizei se aprofundează procesul cunoașterii fenomenelor de la singular la general, de la concret la abstract, de la aparență la esență, ceea ce permite descoperirea legăturilor de cauzalitate, a factorilor de influență, precum și a modalităților de formare și desfășurare a fenomenelor cercetate.

Integrată în activitatea de conducere a firmei – indiferent de forma de proprietate – analiza economico-financiară constituie un instrument a cărui utilitate este validată pe deplin de teoria, dar în special de practica economică.<sup>1</sup>

În scopul cunoașterii fenomenelor, al desprinderii legăturilor cauzale, analiza apare necesară ca metodă de cercetare bazată pe descompunerea sau desfășurarea unui obiect sau a unui fenomen în părțile sale componente, în elementele sale simple. Cu ajutorul metodelor specifice domeniului se cercetează fiecare parte componentă, se stabilesc relațiile de cauzalitate, factorii care le generează, se formulează concluziile și se conturează cadrul activității viitoare.

Analiza economico-financiară reprezintă un ansamblu de concepte, tehnici și instrumente care asigură tratarea informațiilor atât din interiorul cât și din exteriorul firmei cu scopul de a formula aprecieri pertinente referitoare la situația unui agent economic, la nivelul și calitatea performanțelor sale.

Analiza economică studiază mecanismul de formare și modificare a fenomenelor economice prin descompunerea lor în elemente componente, în părți simple, preferabil indivizibile și prin stabilirea factorilor de influență. Descompunerea se face în trepte de la complex la simplu, în vederea identificării cauzelor finale care explică o anumită stare de fapt, un anumit nivel de performanță sau o anumită evoluție a lor.<sup>2</sup>

Mediul economic în care o firmă își desfășoară activitatea este dinamic prin natura sa, fapt ce se datorează:

- existenței în majoritatea sectoarelor de activitate a numeroși agenți economici aflați într-o permanentă concurență, agenți economici ale căror decizii de alocare a resurselor și de repartitie a rezultatelor afectează mediul economic în ansamblul său.
- Acțiunii factorului timp, care poate genera mutații importante atât în costul resurselor (umane, materiale, financiare), cât și în calitatea acestora.

În aceste condiții, apare necesitatea ca fiecare agent economic să se adapteze, să se transforme pentru a putea supraviețui și a putea funcționa în mod corespunzător.

Activitatea economică a firmelor este din ce în ce mai complexă, fapt ce afectează procesul de pilotaj, care nu se poate baza doar pe intuiție și rutină ci pe o studiere atentă a realității, pe o analiză științifică care să permită adoptarea deciziilor corespunzătoare.

Ca activitate practică, analiza economico-financiară are un caracter permanent, indiferent dacă e realizată de un organism din interiorul firmei sau din afara acesteia și reprezintă un mijloc pentru realizarea unui obiectiv: prin analiză se oferă soluții pentru fundamentarea deciziilor.

Dupa unii autori [Stark, Pantea, 2001<sup>3</sup>], *scopul* analizei economico-financiare :

<sup>1</sup> M.Niculescu, “Diagnostic global strategic”, Ed.Economică, 2003

<sup>2</sup> Aurel Ișfănescu, “Analiză economico-financiară”, Ed ASE, București 2002

<sup>3</sup> L.E. Stark, I.M. Pantea - Analiza situației financiare a firmei : elemente teoretice, studiu de caz, Ed. Economica, 2001

În *sens restrâns* este stabilirea diagnosticului financiar al firmei prin atingerea următoarelor obiective:

- Aprecierea principalelor rezultate financiare obținute
- Aprecierea modului de constituire, a structurii activității, a surselor și a utilizărilor de resurse
- Evaluarea modului de gestionare a resurselor financiare, materiale și umane
- Analiza valorii firmei
- Analiza randamentului capitalului investit
- Evaluarea modalității de realizare a echilibrului financiar
- Aprecierea riscului de exploatare, financiar și de faliment

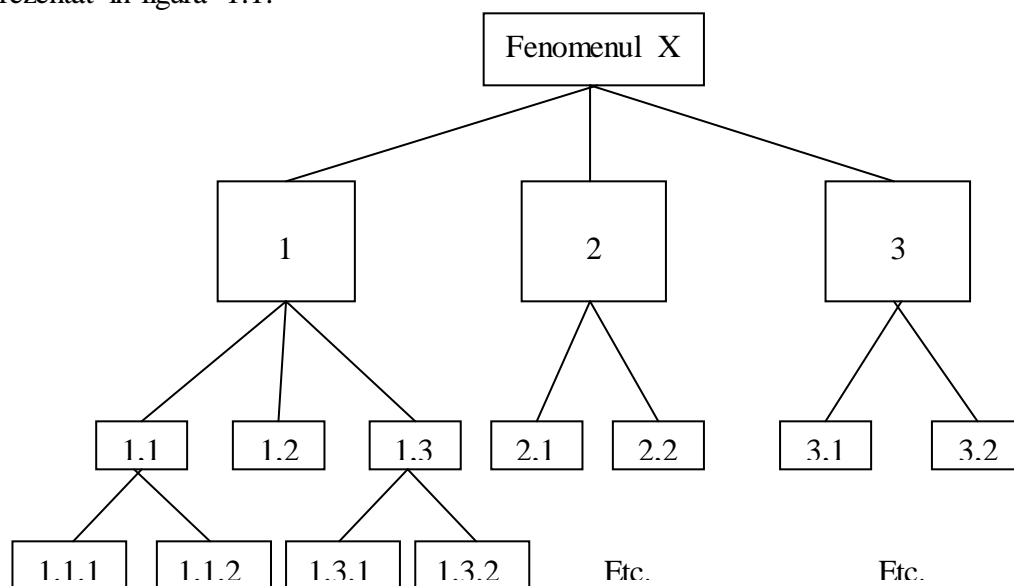
În *sens general*, scopul analizei financiare constă în oferirea de informații financiare participanților la activitatea economică, atât celor din interiorul firmei (conducătorii, acționarii, salariații), cât și celor interesați din afara acesteia (partenerii economici și financiar-bancari, analiștii financiari, potențialii acționari sau chiar Statul).

Organizația, indiferent de forma de proprietate, ca sistem, constituie obiect al conducerii, ceea ce necesită elaborarea unei suite de decizii menite să asigure trecerea dintr-o stare într-alta și implicit reglarea funcționării ei.

În acest proces de schimbare și reglare a stării, analiza-diagnostic joacă un rol deosebit de important, care, prin definiție, presupune cercetarea funcționării sistemului sub raport structural și causal și se întemeiază pe informația de stare.<sup>4</sup>

Analiza economico-financiară, ca instrument al conducerii, se află într-o legătură organică cu atributele conducerii și funcțiile întreprinderii, aceasta din urmă având o structură specifică, dinamică și complexă.

Astfel, analiza economico-financiară studiază mecanismul de formare și de modificare a fenomenelor economice prin descompunerea acestora în părți componente, simple și prin depistarea factorilor de influență. Descompunerea se face în trepte, de la complex la simplu, în vederea identificării cauzelor finale care explică o anumită stare de fapt, după mecanismul prezentat în figura 1.1:



**Figura U1.1 – Schema desfășurării analizei economico-financiare**

<sup>4</sup> A.Îșfănescu, C.Stănescu, A.Băicuși, "Analiză economico-financiară", Ed.Economică, 1999

Așadar, analiza economică are ca obiectiv cercetarea și studierea proceselor economice descompuse în elemente componente, studierea relațiilor structurale și cauzale, precum și a factorilor de influență, în scopul cunoașterii evoluției și tendințelor acestora.

Procesul de analiză economică a agenților economici are un rol important în conducerea acestora, adică în exercitarea tuturor atributelor și funcțiilor managementului (previziune, organizare, coordonare, comandă și control), precum și în realizarea funcțiilor fundamentale ale agentului economic (cercetare-dezvoltare, producție, comercială, financiar-contabilă și de personal).

De asemenea, analiza economică are un rol important în exercitarea funcției de previziune, întrucât furnizează managerilor informațiile necesare pentru elaborarea prognozelor, pentru fundamentarea programelor de activitate curentă și de perspectivă, pentru stabilirea strategiei și tacticii de acțiune în viitor, precum și în luarea deciziilor previzionale.

Un rol important îl are analiza economică în realizarea funcției de organizare, deoarece permite managerului să ia măsurile necesare pentru organizarea rațională a activităților. Cu ajutorul metodelor și procedeele de analiză se apreciază eficiența structurii organizatorice a agentului economic și se fundamentează propuneri pentru îmbunătățirea acesteia, în vederea sporirii eficienței activității de conducere.

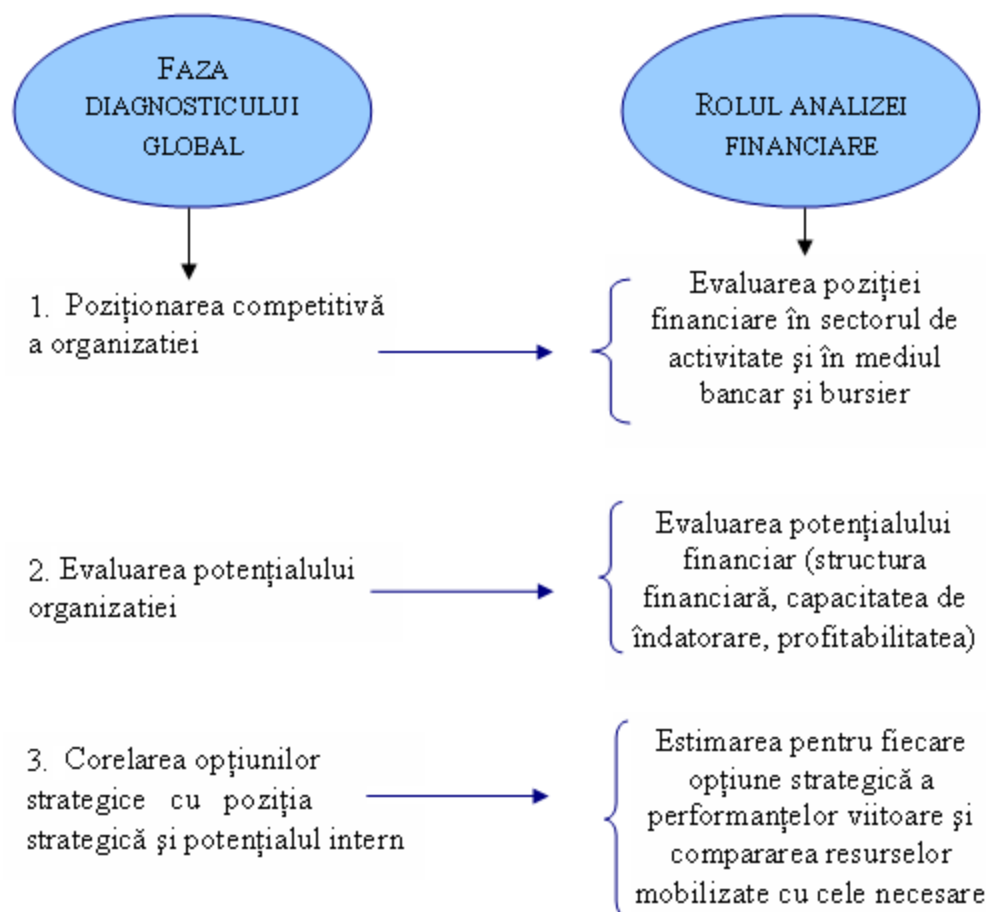
Necesitatea analizei economice se referă și la exercitarea funcției de coordonare, ce urmărește corelarea diferitelor funcții ale agentului economic, asigurarea și menținerea unui echilibru între necesități și resurse, între venituri și cheltuieli.

Prin conținutul său, analiza diagnostic are un rol foarte important în exercitarea funcțiilor de comandă și control, întrucât asigură fundamentarea tuturor deciziilor cu caracter operativ, tactic și strategic, alegerea variantei optime de acțiune și eficiența deciziilor luate.

În condițiile creșterii complexității actului decizional, analiza economico-financiară este tot mai mult considerată un demers al diagnosticului global, care vizează evaluarea în sens larg a organizației. Un astfel de diagnostic cuprinde în viziunea specialiștilor trei etape:

- poziționarea competitivă a întreprinderii în mediul social,
- evaluarea potențialului întreprinderii și
- evaluarea opțiunilor strategice.

Ca metodă specifică de investigare, analiza economico-financiară contribuie la realizarea fiecărei dintre etapele amintite mai sus astfel:



**Figura U1.2 – Aportul analizei la realizarea diagnosticului global**

Adaptare după sursa: M.Niculescu, “Diagnostic global strategic”, Ed.Economică, 2003

Analiza economic-financiară își propune cu predilecție cercetarea relațiilor cauză-efect. În domeniul economic studiul acestei relații este mult mai complex decât în alte domenii. Caracterul complex al analizei rezultă din următoarele:

- Același efect poate fi produs de cauze diferite;
- Aceeași cauză poate produce efecte diferite;
- Efectele diferite se pot combina creând o rezultată a complexului de factori;
- În fenomenul analizat pot apărea însușiri pe care nu le-a avut nici un element al fenomenului;
- Complexitatea și intensitatea cauzei pot determina nu numai intensitatea fenomenului dat, ci și calitatea lui.

Pe lângă pregătirea și fundamentarea deciziilor conducerii, analiza economică contribuie la fundamentarea programelor de activitate a întreprinderii, la perfecționarea indicatorilor economico-financiar, armonizarea activității economice, controlul și reglarea ei.

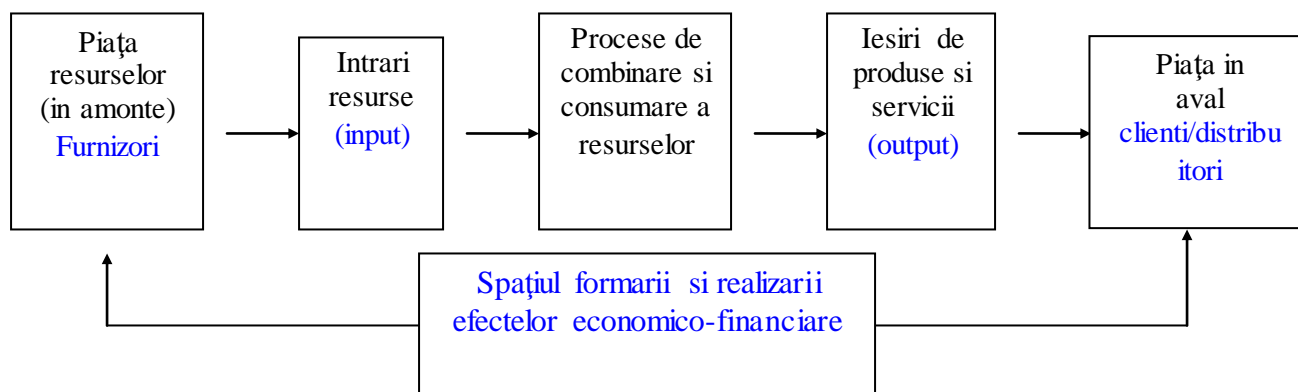
În funcție de scopul urmărit, analiza-diagnostic poate fi : restransă la un domeniu sau globală.

Un diagnostic global cuprinde un ansamblu de caracteristici care privesc cei “5 M” ai organizației și anume:

- MEN = potențialul uman (dimensiune, calitate, competență, profesionalism și capacitatea de management al resurselor)
- MONEY = potențialul financiar
- MERCHANDISE = cantitatea, calitatea și rotația stocurilor
- MATERIALS = evaluarea cantitativă și calitativă a Activelor fixe
- MARKET = diagnosticul poziției pe piață



Sintetizand, spațiul în care se realizează diagnoza poate fi reprezentat astfel:



Analiza economic-financiară, în accepțiunea sa de coordonată esențială a diagnosticului global strategic<sup>5</sup>, este orientată spre investigarea unor aspecte complexe, convergente în ultimă instanță cu obiectivele economico-financiare ale fiecărui agent economic.

În cadrul analizei diagnostic trebuie să-și găsească răspuns probleme precum:

- Care sunt rezultatele de ansamblu ale firmei?
- Sunt aceste rezultate satisfăcătoare? Dacă nu, de ce?
- Care sunt performanțele și obiectivele dorite?
- Care este nivelul acestor performanțe și ce trebuie întreprins pentru atingerea lui?
- Constatarea avantajelor și oportunităților firmei care trebuie accentuate și a punctelor slabe și riscurilor care trebuie minimizate.
- Măsurile ce urmează a fi luate atât pe termen scurt cât și pe termen lung.

În acest punct al prezentării, considerăm că este necesară *diferențierea* între noțiunile de *analiză*, *diagnostic* și *audit*, noțiuni care în practică uneori se confundă.

Analiza economico-financiară reprezintă un ansamblu de concepte, tehnici și instrumente care asigură tratarea informațiilor interne și externe, în vederea formulării unor concluzii privind situația unui agent economic, la nivelul și calitatea performanțelor sale, la gradul de risc într-un mediu concurențial dinamic.<sup>6</sup>

Diagnosticul se sprijină pe analiză, dar se distinge net de acesta. El presupune apreciere, judecată și în definitiv asumarea de responsabilități din partea celui care-l formulează. Cele două noțiuni (analiză și diagnostic) nu pot fi însă separate: diagnosticul nu se poate realiza fără sprijinul analizei, iar analiza nu are sens dacă nu este urmată de o fază de sinteză și de interpretare (diagnosticul).

Deci analiza–diagnostic completează analiza și opusul acesteia, sinteza, realizând astfel un tot unitar care permite factorului de decizie să-și fundamenteze mai ușor opțiunile. De fapt analiza–diagnostic a firmei este un instrument managerial destinat să realizeze examinarea acesteia în vederea identificării și rezolvării problemelor cu care ea se confruntă.

Spre deosebire de analiză și diagnostic, auditul reprezintă o operație de control post-factum, destinată verificării conformității în raport cu un sistem de valori prestabilit. Auditul procedează la compararea valorilor reale cu cele normative. Deci câmpul de intervenție al

<sup>5</sup> M.Niculescu, "Diagnostic global strategic", Ed.Economică, 2003

<sup>6</sup> Idem 4, pag.21

acestui se lintează la aprecierea realizării de proceduri, gradul de realizare a normelor stabilite și utilizarea eficientă a resurselor.

### **M1. U1.4 Tipologia analizei economico-financiare**

Diversitatea fenomenelor și proceselor economice, complexitatea lor, multitudinea de agenți economici interesați de diagnosticarea activității și rezultatelor firmei determină existența mai multor tipuri de analiză.

Tipurile de analiză se disting după următoarele criterii:

■ După raportul între momentul efectuării analizei și cel al desfășurării fenomenului se disting 2 tipuri de analiză:

- **analiza post-factum** sau post-operatorie (analiza realizării obiectivelor)
- **analiza previzională** sau prospectivă

Analiza post-factum privește trecutul și prezentul fenomenului, iar analiza previzională viitorul acestuia. Cele două tipuri de analiză prezintă particularități ce rezultă din faptul că analiza post-factum se bazează pe variabile cunoscute, certe, pe când analiza previzională pe variabile presupuse, incerte. De aici derivă o serie de aspecte metodologice diferite. În cadrul analizei post-factum se studiază o singură variantă a fenomenului - anume varianta de execuție, prin folosirea unor legături de tip funcțional, pe când în cadrul analizei previzionale sunt studiate mai multe variante și apar frecvent legături de tip stochastic (probabilist).

■ După nivelul la care se desfășoară analiza regăsim:

- **analiza microeconomică**
- **analiza mezeconomică**
- **analiza macroeconomică**

Analiza microeconomică se desfășoară la nivelul întreprinderii, respectiv a elementelor ei structurale. Acest tip de analiză studiază comportamentul individual al agenților economici în activitatea lor și rezultatele obținute, factorii care determină orientarea în investirea capitalului și utilizarea resurselor.

Analiza mezeconomică studiază fenomenele la nivelul ramurii, sectorului de activitate (spre exemplu: intensitatea concurențială, poziționarea firmei în cadrul lanțului de valori din sector)

Analiza macroeconomică studiază fenomenele la nivelul economiei naționale sau al economiei mondiale (ex: legislație și reglementări, variabile sociale).

■ În funcție de modul de urmărire în timp a evoluției fenomenelor se pot distinge două tipuri de analiză economico-financiară:

- **analiza statică**
- **analiza dinamică**

Analiza statică studiază fenomenele la un moment dat, relevând relațiile dintre elementele și factorii care determină o anumită poziție a fenomenului cercetat. Noțiunea de static nu este legată de natura fenomenului, ci de modul de efectuare a analizei, întrucât fenomenele economice, prin natura lor, nu pot fi statice.

Analiza dinamică cercetează fenomenele economice în mișcarea lor, evidențiind poziția pe care o dețin și modificările survenite în diferite momente ale evoluției lor. Pe baza analizei dinamice se stabilesc factorii care acționează asupra schimbării poziționale a fenomenelor economice, precum și tendințele în evoluția viitoare a acestora.

■ Din punct de vedere al însușirilor esențiale sau al determinărilor cantitative ale fenomenelor distingem:

- **analiza calitativă**
- **analiza cantitativă**

Analiza calitativă se ocupă cu studierea laturii calitative (intensive) a fenomenelor economice. Cu ajutorul acestei analize se stabilesc însușirile esențiale ale fenomenelor și factorii care prezintă aceeași natură cu fenomenele cercetate.

Analiza cantitativă cercetează latura extensivă a fenomenelor economice (determinări cantitative) precum și modificările structurale intervenite în mărimea acestor fenomene. Extinderea analizei cantitative necesită folosirea tot mai largă a metodelor matematice moderne.

■ După criteriile de studiere a fenomenelor:

- analiza **tehnico-economică** (bazată pe îmbinarea criteriilor tehnice cu cele economice- spre exemplu reducerea costului unui produs);
- analiza **economico-financiară** (care studiază corelațiile dintre activitatea de exploatare și cea financiară);
- analiza **financiară** care vizează cu precădere fluxurile financiare care se formează la nivelul unei organizații, modul de gestionare și plasare a capitalurilor.

■ În funcție de orizontul de timp pe care se desfășoară analiza, se pot distinge:

- analiza **pe termen scurt** (până la un an) ce se utilizează îndeosebi în managementul intern pentru luarea unor decizii operative;
- analiza **pe termen lung** (peste un an) utilizate îndeosebi în diagnosticul și deciziile strategice.

■ În funcție de delimitarea obiectivului analizat, se pot stabili următoarele tipuri:

- analiza pe ramuri, analiza **pe unități organizatorice** (întreprinderi, grupuri de întreprinderi, holdinguri);
- analiza **pe problematică** (cifră de afaceri, rentabilitate etc).

■ După circumstanțele în care se realizează avem:

- analiză în **context de criză**;
- analiză în **context de dezvoltare** internă și/sau externă.

În cazul analizei în context de criză diagnosticul urmărește identificarea cauzelor dificultăților întâlnite, fundamentarea deciziilor și pregătirea măsurilor corective. În cel de-al doilea caz analiza se încadrează în procedura generală de control permanent al activității.

■ În funcție de poziția analistului față de organizație, analiza poate fi :

- **internă**
- **externă**



### **Exemplu**

*Analiza internă are ca obiectiv sprijinirea conducerii în reglarea funcționării întreprinderii și remedierea eventualelor disfuncționalități. Această analiză este realizată de o echipă specializată din cadrul firmei.*

*Analiza externă este realizată de partenerii externi: bănci, investitori, puterea publică, tribunalele comerciale, furnizori, clienți care caută să-și formeze o opinie despre situația economico-financiară a firmei.*

În contextul discutat până aici, propunem și câteva criterii de clasificare a procesului de diagnoză, ca o completare a celui de analiza (asa cum am văzut în definirea conceptelor).

■ După sfera de cuprindere diagnoza poate fi:

- **globală**, care are următoarele caracteristici:
  - se referă la firma în ansamblul său;
  - prefătează demersuri strategico-tactice de anvergură
  - antrenează resurse variate
- **parțială**, care are următoarele caracteristici:
  - vizează una sau mai multe componente procesuale și structurale ale

firmei;

- urmareste depistarea cauzala a punctelor slabe si forte particularizate pe puncte distincte.

■ Dupa pozitia elaboratorilor diagnosticarea poate fi:

- **autodiagnoza** care are urmatoarele caracteristici:
  - ✓ realizata de o echipa de specialisti din interiorul firmei investigate;
  - ✓ grad superior de fundamentare a punctelor forte, slabe si a recomandarilor;
  - ✓ subiectivism ridicat in abordarea diagnosticarii;
- **diagnoza propriu-zisa** care are urmatoarele caracteristici:
  - ✓ se realizeaza de specialisti din afara firmei investigate
  - ✓ grad ridicat de obiectivitate
  - ✓ fundamentarea mai putin riguroasa a punctelor forte, slabe si a recomandarilor
- **diagnoza mixta (eterogena)** care are urmatoarele caracteristici:
  - ✓ realizată de o echipa multidisciplinara de specialisti din interiorul si din afara firmei investigate
  - ✓ posibilitatea abordarii complexe a problemelor supuse investigatiei
  - ✓ calitate deosebita a studiului de diagnosticare, valorificabil ca atare in fundamentarea de strategii si politici realiste;

■ Dupa obiectivele urmarite diagnoza poate fi:

- **de rezultate**, care:
  - are caracter postoperativ
  - se refera la rezultatele obtinute intr-o etapa precedenta
  - evidentiaza, prin intermediul rezultatelor obtinute, starea de sanatate a firmei
- **de vitalitate**, care:
  - evidentiaza potentialul firmei de a face fata viitorului
  - atestă capacitatea de redresare a firmei
- **de evaluare**, care prezinta urmatoarele caracteristici:
  - evidentiaza gradul de realizare a obiectivelor propuse
  - este o sinteza a celor 2 tipuri enumerate mai sus.

Diagnosticarea globală poate declanșa diagnosticări parțiale, ce aprofundează unele “zone” critice ori potente din punct de vedere cauzal. O asemenea abordare este foarte necesara atunci cand se urmareste patrunderea in intimitatea unor procese de munca, pentru a evidentia detaliat, unele puncte forte si slabe si cauzele ce le genereaza.

### *Echipa de diagnosticare*

Echipa de diagnosticare este una multidisciplinara, alcatuita din specialisti din afara si din cadrul intreprinderii investigate. O asemenea cerinta este impusa de:

- multidimensionalitatea punctelor de vedere din care trebuie tratata firma si componentele sale procesuale si structurale (economic, managerial, social, tehnic si tehnologic, ecologic, etc)
- necesitatea fundamentarii riguroase a rezultatelor diagnosticarii, respectiv punctele forte, punctele slabe, cauzele ce le genereaza si recomandarile de amplificare a potentialului de viabilitate.

Important este ca in cadrul echipei sa se realizeze o definire riguroasa a rolurilor pe care componentii acesteia le indeplinesc pe parcursul diagnosticarii. Astfel, **membrii echipei** de diagnosticare care sunt **din cadrul firmei investigate** au urmatoarele responsabilitati:

- furnizeaza datele si informatiile solicitate, referitoare la trecutul si prezentul intreprinderii si al componentelor sale;
- participa la analiza viabilitatii economice si manageriale prin intermediul sedintelor de lucru convocate de coordonatorul echipei;
- participa la conturarea principalelor puncte forte, puncte slabe si a cauzelor generatoare
- participa la elaborarea recomandarilor strategico-tactice;

In timp ce **membrii din afara firmei** diagnosticate au urmatoarele responsabilitati:

- intocmesc metodologia de elaborare a studiului de diagnosticare si urmaresc ca aceasta sa fie respectata riguros;
- realizeaza analiza viabilitatii economice si manageriale folosind metode si modele corespunzatoare;
- definesc cauzal punctele forte si punctele slabe;
- contureaza principalele recomandari de amplificare a viabilitatii firmei.

Specialistii proveniti din firma investigata **au rol consultativ** in cadrul echipei de diagnosticare, participand activ la fundamentarea punctelor forte, slabe si a recomandarilor prin intermediul informatiilor relevante puse la dispozitia celorlalti.

Rolul cu adevarat important revine specialistilor nominalizati din afara firmei investigate, detasati complet de problemele intine cu care se confruntă aceasta (conflicte de interese, climat social mai putin favorabil schimbarii, etc). Componentii echipei de diagnosticare care sunt desemnati din afara firmei investigate sunt, de regula, consultanți în management.

#### **M1.U1.4.1 Clasificarea factorilor de influență ai fenomenelor economice**

Pertinenta analizei este conditionata de gradul de cunoastere a factorilor ce actioneaza asupra unui fenomen, a naturii lor si respectiv a mecanismului lor de influenta. De regula, acestia nu actioneaza izolat, ci interdependent sau corelat. In procesul formarii si/sau modificarii unui fenomen, factorii care il determina pot fi grupati dupa urmatoarele criterii:

■ După natura lor, factorii pot fi grupați în: factori tehnici, tehnologici, organizatorici, economici, social-politici, demografici, psihologici, biologici, naturali etc

■ După caracterul lor în cadrul unei relații cauzale (respectiv în ordinea de analiză în cadrul unui model de analiza) de disting:

- factori cantitativi,
- de structură și
- calitativi.

Factorii cantitativi sunt purătorii materiali ai celor calitativi, condiția preliminară și indispensabilă a acțiunii celor calitativi. Factorii de structură intervin când rezultatul analizei de referă la măsuri agregate. Ei exprimă raporturile cantitative dintre elementele factorilor cantitativi. De regulă sunt conținuți de factorii cantitativi, dar acționează prin intermediul celor calitativi. Factorii calitativi sunt cei de aceeași natură cu fenomenul analizat, deosebindu-se de acesta prin gradul de extensie.

■ După modul cum acționează: factori cu acțiune directă și factori cu acțiune indirectă. Factorii cu acțiune directă sunt cei care își exercită nemijlocit influența asupra fenomenului analizat, iar cei cu acțiune indirectă (de gradul 2,3,..n) actionează asupra fenomenului analizat prin intermediul factorilor directi.

■ După gradul lor de sintetizare, intalnim:

- factori simpli (care nu pot fi descompusi in elemente componente) și
- factori complecși (sunt determinați de o serie de alți factori simpli sau complecși)

■ În funcție de activitatea organizatiei:

- factori dependenți de activitatea organizației (sunt cei care își au originea în eforturile depuse de societatea comercială pentru economisirea tuturor categoriilor de resurse)
- factori independenți de activitatea organizației (proveniți din mediul economic, financiar, fiscal în care acționează firma)
- După locul acțiunii lor se disting:
  - factori interni (endogeni) și
  - factori externi(exogeni)

Factorii interni își au originea în interiorul firmei (ex: calitatea produselor) iar cei externi în mediul exterior al acesteia (ex: rata inflației, cursul de schimb, rata medie a dobânzii pe piață)

- După posibilitățile de previziune, avem:
  - factori previzibili (certi, determinabili) și
  - factori imprevizibili (aleatori).

Factorii previzibili acționează în cadrul unor procese controlate de conducerea firmei, fără să implice riscuri, în timp ce factorii imprevizibili acționează necontrolat, ca urmare a abaterilor de la desfășurarea normală a unor procese economice sau forțe din afară, care nu pot fi controlate.

- După intensitatea acțiunii lor distingem:
  - factori dominanți (factori-cheie), a căror influență e hotărâtoare în obținerea rezultatelor și
  - factori secundari, a căror influență nu e determinanta pentru obținerea rezultatelor.

Ca un exemplu, “factorii-cheie ai succesului” sunt acei factori care diferențiază firmele performante în raport cu celelalte competitori ce acționează într-un mediu concurențial dat.

■ După durata de exercitare a influenței lor asupra fenomenului pe care îl determină, întâlnim:

- factori continui (cu acțiune neîntreruptă) și
- factori discontinui (cu acțiune tranzitorie).

### **M1.U1.5 Informația necesară analistului financiar**

Diagnosticul financiar este un instrument care permite formularea unor judecăți de valoare de ordin calitativ și/sau cantitativ privind starea, structura, dinamica și perspectivele activității financiare a firmei. El are la bază o serie de metode și tehnici proprii analizei financiare, care devine din ce în ce mai mult un sistem de prelucrare a informațiilor financiare și/sau economice în scopul sintetizării și furnizării de date privind vulnerabilitățile și oportunitățile de dezvoltare ale întreprinderii către decidenții acesteia.

Față de începuturile sale (calculul de rate și verificarea unor ecuații de echilibru minime), analiza financiară a crescut neîncetat în complexitate prin:

- integrarea pe lângă datele financiare și a unor informații economice și bursiere;
- elaborarea de modele de analiză financiară a diferitelor fenomene, în funcție de obiectivul urmărit;

■ lărgirea bazei de operaționalitate a concluziilor de diagnostic, care servesc tot mai des drept punct de plecare în previziuni pe termen scurt, mediu și lung.

În concluzie, analiza financiară evoluează permanent în sensul adaptării obiectivelor sale la necesitățile utilizatorilor săi.

Pentru realizarea unui diagnostic, analistul trebuie să grupeze o serie de informații răspândite în mai multe documente: de sinteză (bilanț, cont de profit și pierderi) și

complementare. Având aceste informații în stare brută, diagnosticianul trebuie să parcurgă etape succesive privind regruparea, clasificarea și chiar reevaluarea lor, apoi urmează alegerea modelelor celor mai potrivite și efectuarea de calcule (rate, ecuații de echilibru, indici, ritmuri de creștere, coeficienți, abateri absolute și relative, influențe ale factorilor asupra fenomenelor studiate), realizarea de comparații în timp și spațiu și integrarea finală a datelor obținute într-o diagramă care cere, fără îndoială, o viziune globală a analistului asupra activității investigate și, spun specialiștii, un anumit fler al acestuia.

Așa cum spune Elie Cohen, "analiza financiară este o artă care se bazează pe un ansamblu de tehnici. Ea implică o viziune globală și dinamică".

Revenind la conglomeratul de informații la care analistul trebuie să aibă acces, este evident că ele trebuie să aibă în principal drept sursă documentele contabile întocmite periodic de către firmă. Așa cum se știe, contabilitatea furnizează informații foarte exacte ("la centimă"), aceasta fiind condiția de bază a validității sale.

În ceea ce o privește, analiza este mai largă în aprecieri, rotunjirile în plus sau minus, în funcție de suma cea mai apropiată fiind o practică destul de curentă (a nu se înțelege că rotunjirile sunt importante ca sumă - lei sau zeci de lei - ci ca frecvență de utilizare), cu corecții mai mari sau mai mici în funcție de masele monetare vehiculate.

Este de asemenea necesar să precizăm condițiile de care trebuie să țină seama analistul (în prelucrarea informațiilor contabile) pentru a evita concluziile pripite sau incomplete datorită unor fenomene care nu au fost luate în considerare. În principiu, paleta de fond a analizei este constituită din 4 elemente care se intercondiționează:

■ data încheierii exercițiului (31 Decembrie) dă o imagine adesea neconformă cu realitatea activității desfășurate într-un an, deoarece nu ia în calcul sezonitatea ce afectează (în mai mare sau mai mică măsură) multe întreprinderi.

Astfel, stocurile finale nu reflectă în mod necesar imaginea reală a rotației activității de producție și comerciale; existența unor scadențe importante în debutul exercițiului viitor poate vicia concluziile trase pe baza bilanțului în ceea ce privește sănătatea financiară a firmei; invers, anumite contracte în curs de perfecționare și care vor intra în desfășurare în debutul anului  $n+1$  pot ameliora niște concluzii negative desprinse din analiza pe baza unor date "stopate" convențional la finele anului calendaristic.

De aceea, analistul extern firmei are practic un dezavantaj informațional față de persoanele din interior, decalajul fiind dat de imaginea statistică desprinsă din documentele (unice) anuale față de informațiile punctuale, mai frecvente și redundante pe care le dețin cei din interiorul organizației. În acest sens, o parte din travaliul de informare și documentare al analistului trebuie să fie consacrată și acestei acțiuni de căutare, de disecare, de actualizare a unei informații contabile ce ar putea fi mult mai pertinentă, dacă încheierea exercițiului ar coincide cu includerea de fapt a unui ciclu de exploatare;

■ pe de altă parte, concluziile analizei financiare trebuie să ia în calcul mai degrabă evoluția unui fenomen decât manifestările sale sporadice constatate de-a lungul unui exercițiu. Astfel, deși situația la încheierea exercițiului nu reflectă media pe perioadă, faptul de a compara fenomene oprite din observație la aceeași dată în mai multe exerciții diferite, dă concluziilor un plus de fiabilitate, în ciuda obstacolelor amintite la punctul anterior.

Diagnosticianul este mai degrabă interesat de tendință decât de o situație anume și de aceea este curent ca diagnosticul să fie realizat pe baza datelor din 3-5 ani consecutivi și recenți de activitate. De remarcat că aceste exerciții succesive trebuie să fie comparabile, căci evenimentele petrecute: fuziuni, cesiuni, lichidări sau alte evenimente radicale anulează veridicitatea evoluției (tendinței) și vizează eventualele concluzii, chiar dacă se respectă regula celor 3-5 exerciții consecutive;

■ comparațiile între datele înregistrate în mai multe exerciții, numite comparații în timp dau referințele la care se face apel. Analistul efectuează și comparații cu alte



întreprinderi din sectorul de activitate (adesea concurenți) sau cu mediile înregistrate pe sector. Interesul acestor comparații constă în stabilirea ecartului de evoluție între firme care au structuri apropiate și probleme de același tip ca și firma analizată.

Din păcate, în mediul nostru economic aceste comparații sunt mai greu de realizat datorită fiabilității scăzute (și uneori a lipsei) informațiilor interne privind concurenții direcți sau alți parteneri de pe piață. Informațiile obligatorii și publicabile sunt destul de restrânse; un organism independent care să centralizeze și să furnizeze prompt informațiile legate de o firmă ar fi ceea ce trebuie pentru asigurarea unei minime transparențe informaționale. Astfel de organisme există și funcționează în alte țări (de exemplu *Centrale des Bilans* din Franța);



### **Exemplu**

*În România organismele de acest tip (Institutul național de statistică) furnizează informațiile centralizate, însă cu o întârziere de 12-18 luni, ceea ce afectează calitatea datelor de prelucrat. Altminteri, bilanțurile și situațiile financiare simplificate ale firmelor ce funcționează pe teritoriul țării sunt accesibile pe site-ul Ministerului finanțelor, însă informațiile sunt deosebit de restrânse și comunică un minim despre firma în cauză, nedând nicio indicație referitoare la sectorul în care evoluează.*

■ după observarea precauțiilor pe care trebuie să le ia, analistul va trebui să țină cont și de presiunea factorilor externi, de mediu asupra firmei investigate. Interpretarea evoluează într-un context economic mai mult sau mai puțin favorabil. Anumite evenimente economice, politice, sociale, demografice, culturale sau naturale au uneori semnificativ asupra conjuncturii economice (naționale și internaționale); anumite efecte vor fi resimțite mai devreme sau mai târziu de fiecare sector de activitate (de exemplu criza petrolieră a afectat piața automobilelor; crizele financiare pot zgudui din temelii o economie și pe cele direct conectate la ea - vezi criza asiatică).

Analistul financiar urmărește deci evoluția firmei în cadrul sectorului în care acționează, dar ținând cont și de macromediul său și de tendința conjuncturală națională și chiar internațională.

## **M1.U1.6 Etapele și obiectivele analizei și diagnosticului financiar**

Analiza economico-financiară parcurge un drum invers formării fenomenului analizat, pornind de la rezultatele acestuia către elementele și factorii care au determinat respectivele rezultate.

Pentru a asigura un grad înalt de utilitate a analizei economico-financiare în cadrul procesului de management, este necesară o bună organizare a activității de cercetare și deci parcurgerea următoarelor etape:

■ Delimitarea obiectului analizei în timp și spațiu, calitativ și cantitativ precum și stabilirea nivelului organizatoric la care se efectuează analiza;

■ Determinarea factorilor și cauzelor fenomenului studiat. Factorii se stabilesc în mod succesiv trecând de la cei care acționează direct la cei care acționează indirect până se stabilesc cauzele finale. Această etapă presupune aplicarea principiului descompunerii în trepte;

■ Determinarea corelațiilor dintre diferiți factori care acționează, precum și a corelațiilor dintre ei și fenomenul analizat. Se stabilesc raporturile de intercondiționare. Parcurgerea celor trei etape de mai sus duce la creionarea modelelor de analiză.



■ Măsurarea influențelor elementelor și factorilor. În această etapă se folosesc metodele de analiză cantitative pentru măsurarea influențelor și aprecierea cât mai exactă a rezultatelor.

■ stabilirea concluziilor pe baza analizei efectuate și propunerea de măsuri în vederea redresării sau îmbunătățirii rezultatelor și reunirea acestora într-un raport de diagnoză. Raportul este o notă de sinteză conținând interpretări pe baza datelor în urma utilizării metodelor specifice de analiză, concluziile și măsurile fiind reunite în anexe.



### **Exemplu**

*În funcție de obiectivul analizei, studiul se face asupra unui punct precis și limitat (de exemplu: echilibrul financiar pe termen scurt sau rentabilitatea activității) sau asupra stării generale a firmei, caz în care vorbim despre un diagnostic global.*

Parcursul etapelor analizei economico-financiare are ca scop finalizarea acțiunilor concrete care vizează creșterea performanțelor economico-financiare a agentului economic

În demersul său tradițional, analiza financiară studiază o firmă mai ales în scopul aprecierii solvabilității și a performanțelor sale. În ultimul timp însă temele de analiză s-au îmbogățit pe măsura extinderii câmpului de interes al disciplinei, astfel încât înglobează tot mai des judecăți situate la articularea între diagnosticul financiar și cel strategic, comercial, tehnologic sau organizațional.

Principalele obiective ale diagnosticului financiar vizează:

- aprecierea performanțelor financiare ale firmei;
- aprecierea solvabilității și a echilibrului financiar;
- aprecierea altor caracteristici financiare majore (de exemplu autonomia și flexibilitatea financiară);

*Aprecierea performanțelor financiare* ale firmei se referă la sarcina analistului de măsura rezultatele obținute în trecut și/sau prezent, de a preciza tendința evoluției viitoare a acestora (crescătoare, instabilă sau notabilă), de a compara aceste rezultate (efecte) cu mărimea resurselor (eforturilor) alocate pentru obținerea lor.

Se apreciază deci eficacitatea utilizării mijloacelor angajate în exploatare cu luarea în considerare a caracteristicilor, a activității, a structurii de finanțare, a obstacolelor strategice, comerciale sau sociale.

*Aprecierea solvabilității și a echilibrului financiar* se referă la investigarea capacității firmei de a face față angajamentelor financiare asumate. Acest obiectiv este unul tradițional al analizei financiare, inițiat de către bancheri și alți creditori dornici să evalueze riscul de neplată la scadență a sumelor datorate de o firmă. În legătură cu riscul de insolvabilitate sau de faliment, analistul se vede în situația de a enunța un pronostic vizând evoluția previzibilă a firmei din acest punct de vedere, într-un anumit orizont temporal (vezi capitolele ulterioare).

*Aprecierea altor caracteristici financiare majore.* Pe lângă cele două obiective (tematici) "clasice", fundamentale ale analizei financiare, aceasta se preocupă și de studierea:

- autonomiei financiare, care se apreciază în principal prin analiza capitalurilor și a structurii pasivului, dar și la nivelul acordurilor tehnice și comerciale ce pot restrânge independența (licențe, brevete, francize, contracte de exclusivitate, etc.);
- flexibilității financiare care presupune capacitatea de a se adapta rapid și cu cele mai mici costuri la modificările inopinate ale mediului său extern. Ea se apreciază în conjuncție cu gestiunea comercială (atunci când eventuala reorientare se referă la produse, prețuri, distribuție sau promovare), cu gestiunea resurselor strategice (când reorientarea este globală), cu gestiunea resurselor umane (reorientarea în materie de

politică de persoane, necesitatea unor recalificări sau restructurări) sau cu gestiunea financiară. Pentru aprecierea acesteia din urmă se investighează lichidarea, capacitatea de autofinanțare, oportunitatea de investiții, oportunitățile comerciale sau strategice. Capitolele următoare prezintă principalele metode și tehnici de realizare a acestor investigații, precum și câteva interpretări ale rezultatelor obținute.

### *Utilizatorii informațiilor furnizate de analiza-diagnostic*

Diagnosticul financiar urmărește anumite obiective și în funcție de utilizatorii informațiilor pe care le conțin aceștia pot fi: gestionarii financiari, acționarii (actuali și potențiali), creditorii (bănci, alte organe financiare, alte întreprinderi), Statul, alți participanți la viața firmei, analiști financiari, alte întreprinderi (dornice de a obține participații, de a fuziona, firma analizată).

Pe baza datelor furnizate de diagnosticul financiar, toate aceste categorii sunt susceptibile de a lua decizii proprii administrării firmei, de vânzare sau cumpărare de acțiuni ale firmei, de acordare de credite, de achiziționare /absorbție a firmei, etc.

Pentru gestionarea firmei va fi de ajuns un diagnostic financiar intern, pe baza unei analize efectuate periodic de către specialiști angajați ai firmei, în opoziție cu diagnosticul financiar extern, realizat de analiști exteriori.

Disponind de informații numeroase și cunoscând bine problemele firmei, serviciile financiare se găsesc într-o situație privilegiată în elaborarea unor analize financiare pertinente. Acestea au mai multe obiective: verifică la intervale regulate defectele actelor de gestiune din trecutul mai îndepărtat sau mai apropiat, ajută la luarea deciziilor pentru viitor, constituie baza de plecare a planurilor investiției, bugetelor de trezorerie și a altor previziuni financiare și servesc drept instrumente operaționale de gestiune.

Acționarii (persoane fizice sau juridice) sunt direct interesate de calculul valorii întreprinderii în care au investit capitaluri riscate și de rentabilitatea așteptată a acesteia, în funcție de care ei vor fi renumerați (în principiu).

Investitorii (acționari potențiali) folosesc informațiile analizei financiare în orientarea deciziei de a investi într-o firmă sau în alta, în funcție de perspectivele de dezvoltare.

Creditorii (mai ales bănci și alte investiții de credit) folosesc informațiile diagnosticului financiar în vederea adoptării deciziei de acordare/respingere a dosarului de creditare. Tehnica a început să fie adoptată și de întreprinderi-creditoare, în relațiile cu clienții pe care îi creditează în calitate de furnizori (analiza este sumară în acest al doilea caz, deoarece firmele nu dispun de arsenalul metodologic și de personalul specializat în diagnoză financiară pe care le utilizează băncile).

Pentru bănci, analiza financiară va fi diferită dacă solicitarea de credit este pentru termen scurt sau lung. În primul caz ea va urmări în special lichiditatea firmei (capacitatea de a face față scadențelor scurte) iar în al doilea caz solvabilitatea și neutralitatea firmei. În ambele cazuri, studiul va cuprinde aprecieri asupra structurii financiare a firmei vizate și asupra capacității sale de îndatorare/rambursare.

În concluzie, diagnosticul financiar este un instrument util, folosit în determinarea valorii economice a firmei, a punctelor slabe și a slăbiciunilor sale legate de latura financiară a percepției sale către utilizator.



### **Să ne reamintim...**

Analiza economico-financiară reprezintă un ansamblu de concepte, tehnici și instrumente care asigură tratarea informațiilor atât din interiorul cât și din exteriorul firmei cu scopul de a formula aprecieri pertinente referitoare la situația unui agent economic, la nivelul și calitatea performanțelor sale.

Ca mod de derulare, analiza economico-financiară parcurge un drum invers formării

fenomenului analizat, pornind de la rezultatele acestuia către elementele și factorii care au determinat respectivele rezultate.

Diversitatea fenomenelor și proceselor economice, complexitatea lor, multitudinea de agenți economici interesați de diagnosticarea activității și rezultatelor firmei determină existența mai multor tipuri de analiză: *post-factum*, *previzională*, *statică*, *dinamică*, *cantitativă*, *calitativă*, *macro* și *micro-economică* etc.



Explicați care sunt etapele ce trebuie parcurse pentru realizarea unei analize-diagnostic. Luați drept exemplu cazul unei firme reale, sau al unui departament/sector de activitate al acesteia.



### M1.U1.6. Rezumat

Analiza economică are ca obiectiv cercetarea și studierea proceselor economice descompuse în elemente componente, studierea relațiilor structurale și cauzale, precum și a factorilor de influență, în scopul cunoașterii evoluției și tendințelor acestora.

Procesul de analiză economică a agenților economici are un rol important în conducerea acestora, adică în exercitarea tuturor atributelor și funcțiilor managementului (previziune, organizare, coordonare, comandă și control), precum și în realizarea funcțiilor fundamentale ale agentului economic (cercetare-dezvoltare, producție, comercială, financiar-contabilă și de personal).

De asemenea, analiza economică are un rol important în exercitarea funcției de previziune, întrucât furnizează managerilor informațiile necesare pentru elaborarea prognozelor, pentru fundamentarea programelor de activitate curentă și de perspectivă, pentru stabilirea strategiei și tacticii de acțiune în viitor, precum și în luarea deciziilor previzionale.



### M1.U1.7. Test de autoevaluare a cunoștințelor

1. Ce combinație de factori desemnează cei "5 M" ai organizației?

a) piața-resurse financiare-resurse materiale-resurse umane-investiții ☐ c) Statul-resurse financiare-resurse materiale-resurse umane-investiții ☐

b) piața-resurse financiare-resurse materiale-resurse umane-furnizorii ☐ d) piața-clienții-resursele materiale-resurse umane-investiții ☐

2. Diagnosticul de vitalitate evidențiază:

a) gradul de realizare a obiectivelor propuse în raport cu concurenții ☐ c) potențialul firmei de a face față viitorului ☐

b) gradul de realizare a obiectivelor propuse în raport cu elementele bugetate ☐ d) rezultatele trecute ale entității ☐

3. Care este diferența între noțiunile de analiză, diagnostic și audit? Răspundeți liber, argumentând.

a) **niciuna** ☐ c) **analiza și auditul sunt același lucru** ☐

b) diagnosticul si auditul sunt  
acelasi lucru

d) cele trei se diferentiaza  
sensibil



### Temă de control

- a) Incercați să enumerați etapele de analiză explicând cu propriile cuvinte și utilizând un exemplu practic de fenomen;
- b) Faceți diferența între diverșii factori de influență ai fenomenelor economice, exemplificând cu situații concrete ale unei entități pe care o cunoașteți.

---

## Unitatea de învățare M1.U2. Metodologia Analizei economico-financiare – metodele calitative

---

### Cuprins

M1.U2.1. Introducere .....	2
M1.U2.2. Obiectivele unității de învățare .....	2
M1.U2.3. Metodologia-considerații generale .....	3
M1.U2.4. Metode calitative	
M1.U2.4.1 Metoda descompunerii	
M1.U2.4.2 Metoda comparatiei	
M1.U2.4.3 Metoda grupării	
M1.U2.5. Rezumat .....	14
M1.U2.6. Test de autoevaluare a cunoștințelor .....	16



#### M 4.U2.1. Introducere

Cunoașterea, estimarea și monitorizarea evoluției activității desfășurate de firma cu ajutorul unor indicatori și instrumente specifice constituie o premisă a succesului viitor al afacerii.

Modul de realizare al acesteia, metodele și tehnicile specifice aplicabile fiecărei situații și fenomen de analizat sunt prezentate în această unitate de învățare.



#### M1.U2.2. Obiectivele unității de învățare

Această unitate de învățare își propune ca obiectiv principal o inițiere a studenților în cunoașterea și aplicarea metodelor și tehnicilor utilizate în analiza economico-financiară.

La sfârșitul acestei unități de învățare studenții vor fi capabili să:

- Selecteze și să aplice una sau mai multe metode în funcție de natura și complexitatea fenomenelor studiate
- Diferențieze și să recunoască diferitele tipuri de modele de analiză
- Parcurgă etapele de implementare și pregătire a modelului pentru aplicarea metodelor cantitative
- Înteleagă și să aplice după caz metodele adiacente de analiză.



**Durata medie de parcurgere a unității a doua de învățare este de 1 ora.**

### M1.U2.3. Metodologia-considerații generale

Un rol important în evaluarea performanței și valorificarea potențialului firmei, îl dețin modelele și tehnicile de analiză economico-financiară.

În funcție de cele două laturi fundamentale (latura calitativă și cea cantitativă) ale analizei, metodele sale specifice se pot grupa (într-o primă fază) în :

■ metode calitative, care sunt indispensabile și surprind legăturile cauzale ale fenomenului și care cuprind:

- Descompunerea și diviziunea fenomenelor
- Metoda comparației
- Metoda grupării

■ metode cantitative, care permit cuantificarea (masurarea) influențelor factorilor care explică fenomenul.

O altă categorie de metode, numeroasă la rândul ei, cuprinde metodele adiacente, dintre care amintim: metode statistice, modelele, metoda ratelor, metoda grilelor de evaluare, metoda calculului marginal etc. Toate acestea vor fi detaliate în partea finală a acestei unități de învățare.

### M1.U2.4. Metode și tehnici calitative

În cadrul metodelor calitative utilizate în analiza economico-financiară, pot fi incluse:

#### M1.U2.4.1 Descompunerea și divizarea fenomenelor

Este o metoda care presupune descompunerea fenomenelor în elemente componente, cauză, factori de influență, pentru a asigura analistului profunzimea studierii faptelor.

Un fenomen poate fi descompus după mai multe criterii, dintre care cele mai des întâlnite sunt:

- descompunerea în timp (respectiv după timpul de formare a rezultatelor - semestru, trimestru, luni, zile, ore etc), care are ca scop localizarea contribuției diferitelor unități de timp la formarea rezultatului total, evidențierea abaterilor de la tendința generală de manifestare în timp a fenomenului, permițând urmărirea ritmicității în producerea fenomenului analizat;
- descompunerea în spațiu, ce permite divizarea fenomenului după locul de formare a rezultatelor (la nivelul firmei, secție, sector de activitate, atelier, loc de muncă), care are scopul de a evidenția gradul de participare a fiecărui loc analizat la obținerea rezultatului;
- divizarea în părți sau elemente componente specifice naturii rezultatului, ce asigură cercetarea laturii esențiale a formării și dezvoltării acestuia.

#### M1.U2.4.2. Metoda comparației

Metoda comparației este cea mai utilizată dintre metodele calitative și presupune că rezultatele activității întreprinderii se apreciază în raport cu anumite *criterii sau baze de referință*.

Criteriul selecționat poate fi:

- rezultatul perioadei precedente (notat  $P_0$ );
- nivelul programat, planificat sau bugetat al unor indicatori (notat  $P_p$  sau  $P_B$ );
- rezultatul obținut în perioada curentă sau rezultatul efectiv (notat  $P_1$ );
- rezultatele altor întreprinderi din același domeniu de activitate;
- rezultatele medii pe ramură, rezultatele unor firme similare ca talie și domeniu de activitate;

- nivelul optim al indicatorului sau pragul acestuia ;
- normative, standarde, rezultate de laborator.

În cazul folosirii acestei metode și pentru obținerea unor comparații viabile, trebuie respectate simultan următoarele condiții:

- să fie asigurată omogenitatea datelor supuse comparației (respectiv fenomenele comparate să fie exprimate în aceeași unitate de măsură) și
- analiza să se refere la aceeași perioadă de timp (an, semestru, trimestru, luna, etc.).

În funcție de baza de referință luată în calcul, analiza economico-financiară utilizează mai multe tipuri de comparație:

- Comparații în timp adică cele efectuate între valorile curente din perioada de analiză și valorile aceluiași fenomen din perioadele precedente ( $P_1/P_0$ ;  $P_1/P_p$ )
- Comparații în spațiu, respectiv atunci când se compară rezultatele obținute de firma analizată cu rezultatele altei firme din aceeași ramură sau cu rezultatele obținute de două secții ale aceleiași organizații;
- Comparații mixte adică acele comparații care se bazează pe ambele criterii (timp și spațiu);
- Comparații în funcție de un criteriu prestabilit, când se compară rezultatele obținute cu norme, clauze contractuale și standarde (norme de calitate, norme de securitate, norme financiare, standarde internaționale);
- Comparații cu caracter special pentru care intervin criterii diferite de cele enunțate anterior. Astfel de comparații apar frecvent cu ocazia definirii strategiilor de dezvoltare ale organizației; atunci se fac comparații prin raportarea la un cap-tip (ex: cazul firmelor aflate în dificultate, capul firmelor aflate în fază de creștere sau de maturitate, etc)

#### M1.U2.4.3. Metoda grupării

Această metodă presupune aranjarea fenomenului analizat în grupuri omogene după un criteriu unic sau după o sumă de criterii omogene, fiind îndeosebi utilizată în *analizele structurale*: analiza stocurilor, analiza cifrei de afaceri, analiza productivității, etc.



1. Explicați cu propriile cuvinte care sunt posibilitățile de a utiliza baze de referință în cadrul metodei comparației.
2. Explicați care sunt diferențele între comparația în timp și comparația în spațiu.



#### M1.U2.5. Rezumat

Modelele și tehnicile de analiză economico-financiară reprezintă baza de plecare în studierea fenomenelor economice ce caracterizează viața unei entități.

În funcție de cele două laturi fundamentale (latura calitativă și cea cantitativă) ale analizei, metodele sale specifice vor cuprinde într-o primă fază metode calitative, care sunt indispensabile și surprind legăturile cauzale ale fenomenului și care cuprind la rândul lor: descompunerea și diviziunea fenomenelor; metoda comparației; metoda grupării. Cele trei metode se folosesc în genere împreună, în special primele două, cea de-a treia având o utilitate specifică, în cadrul fenomenelor și factorilor de tip structural.

Primele două metode sunt însă indisolubil legate între ele și indispensabile construirii modelelor de analiză, precum și studierii oricărui tip de fenomen economic. Ele sunt utilizate în special în analizele de tip istoric, ce privesc către

trecutul fenomenelor analizate, dar si in cele de tip previzional, care contureaza evolutiile viitoare ale fenomenelor supuse analizei.



### **M1.U1.7. Test de autoevaluare a cunoștințelor**

1. Care sunt diferentele între descompunere și grupare? Raspundeti liber, argumentand.
2. In cadrul metodei comparatiei, care dintre afirmatiile de mai jos NU este corecta?
  - a) Se compara valori ale unui fenomen cu valori ale aceluiasi fenomen, inregistrate in perioade de gestiune anterioare
  - b) Se compara valori ale unui fenomen, inregistrate in perioada T, cu valori ale altui fenomen, inregistrate in perioada T+1
  - c) Se compara valori ale unui fenomen X cu media pe sector in aceeași perioada de gestiune
  - d) Se compara valori ale unui fenomen X cu standarde, norme, limite, praguri calculate de organisme profesionale abilitate.
3. In cadrul metodelor calitative, analistul asteapta prin aplicarea lor:
  - a) Obținerea unor măsuri a fenomenelor studiate
  - b) Obținerea unor rezultate cuantificabile în urma analizei
  - c) Surprinderea unor legăturile cauzale ale fenomenelor studiate
  - d) Niciuna dintre afirmatiile de mai sus.

*Raspunsuri corecte: 1 (raspuns liber, de discutat la tutorial), 2b, 3c.*



## Unitatea de învățare M1.U3. Metodologia Analizei economico-financiare – metodele cantitative

M1.U3.1. Introducere .....	2
M1.U3.2. Obiectivele unității de învățare .....	2
M1.U3.3 Metode cantitative.....	7
M1.U3.3.1 Metoda balanțieră	
M1.U3.3.2 Metoda substituției factorilor	
M1.U3.4. Metode adiacente	
M1.U3.5. Rezumat .....	14
M1.U2.6. Test de evaluare a cunoștințelor .....	16



### M 4.U2.1. Introducere

Cunoașterea, estimarea și monitorizarea evoluției activității desfășurate de firma cu ajutorul unor indicatori și instrumente specifice, de natură cantitativă, ce permit cuantificarea influenței diversilor factori asupra fenomenelor economice studiate constituie o premisă a succesului viitor al afacerii.

Modul de realizare al acesteia, metodele și tehnicile cantitative aplicabile fiecărei situații și fenomen de analizat sunt prezentate în această unitate de învățare.



### M1.U2.2. Obiectivele unității de învățare

Această unitate de învățare își propune ca obiectiv principal o inițiere a studenților în cunoașterea și aplicarea metodelor și tehnicilor utilizate în analiza economico-financiară.

La sfârșitul acestei unități de învățare studenții vor fi capabili să:

- Selecteze și să aplice una sau mai multe metodele cantitative sau adiacente în funcție de natura și complexitatea fenomenelor studiate
- Diferențieze și să recunoască diferitele tipuri de modele de analiză
- Parcurgă etapele de implementare și pregătire a modelului pentru aplicarea metodelor cantitative
- Întelegă și să aplice după caz metodele adiacente de analiză.



**Durata medie de parcurgere a unității a doua de învățare este de 2 ore.**

### M1.U3.3. Metode si tehnici cantitative

Metodele de analiza cantitativa permit cuantificarea contributiei diferitelor factori la formarea si modificarea unui anumit fenomen sau rezultat.

Pentru separarea influentelor factorilor se pot folosi diverse metode, in functie de forma matematica pe care o imbraca relatiile dintre factori. Astfel, se folosesc urmatoarele metode cantitative

- metoda balanțieră,
- metoda substituției în lanț,

Vom vedea care sunt regulile aplicabile, respectiv relatiile carora le este aplicabila, in functie de semnele aritmetice care realizeaza legatura dintre factorii de influenta ai modelului de analiza.

#### M1.U3.3.1 Metoda balanțieră

Este specifica relatiilor “balanțiere” de tipul  $+$  /  $-$  ( respectiv unor relatii de ordinul I intre factori ) :

$$F = a + b - c$$

Acest tip de relatie este exemplificat in practica in relatia de calcul a stocului final Sf, dependent de stocul initial, intrarile de marfuri (I), respectiv iesirile de marfuri (E).

$$Sf = Si + I - E$$

Putem calcula influenta variatiei celor 3 factori (a, b, c) asupra fenomenului studiat in doua ipostaze :

■ *in valori absolute ( $\Delta F$ )*

$$\begin{aligned}\Delta F &= F_1 - F_0 & \Delta_a^F &= a_1 - a_0 = +\Delta a \\ & & \Delta_b^F &= b_1 - b_0 = +\Delta b \\ & & \Delta_c^F &= -(c_1 - c_0) = -\Delta c\end{aligned}$$

Iar în final verificăm corectitudinea calculelor folosind relația:

$$\Delta F = \Delta_a^F + \Delta_b^F + \Delta_c^F$$

#### Observatii:

- se remarca faptul ca influenta fiecarui factor asupra fenomenului F este egala cu ( $\Delta a$ ) variatia absoluta a acelui factor, luata cu  $+$  sau cu  $-$  , în functie de semnul aritmetic ce se gaseste în fata factorului respectiv în cadrul relatiei matematice.
- spre deosebire de metodele ce vor fi prezentate în continuare, influenta fiecarui factor depinde numai de variatia sa (cu  $+$  sau  $-$  ) , fara a tine seama de modificarile celorlalti factori, a caror influenta nu se face simtita.

■ *în valori relative sau indici ( $\Delta I_F$ )*

$$\begin{aligned}\Delta F &= F_1 - F_2 \\ I_F &= \frac{F_1}{F_2} * 100; \Delta I_F = I_{F_1} - I_{F_0} = \left( \frac{F_1}{F_0} - \frac{F_0}{F_0} \right) * 100 = I_F - 100\end{aligned}$$

$$\Delta_a^{I_F} = \frac{a_1 + b_0 - c_0 - (a_0 - b_0 + c_0)}{F_0} * 100 = \frac{a_1 - a_0}{F_0} * 100 = \frac{\Delta a}{F_0} * 100$$

$$\Delta_b^{I_F} = \frac{\Delta b}{F_0} * 100$$

$$\Delta_c^{I_F} = \frac{\Delta c}{F_0} * 100$$

Relatia de verificare trebuie sa se mentina, anume:

$$\Delta I_F = \Delta_a^{I_F} + \Delta_b^{I_F} + \Delta_c^{I_F}$$

### M1.U3.3.2 Metoda substitutiei factorilor (metoda substitutiei în lant)

Este utilizata în cazul relatiilor de tip determinist ce îmbraca forma matematica a produsului sau a raportului între factori.

Pentru aplicarea corecta a metodei substitutiilor în lant este necesara respectarea urmatoarelor principii:

- *asezarea* factorilor în ordinea conditionarii lor economice (care este si ordinea de analiza), respectiv factori cantitativi, de structura si calitativi;
- substituirile se fac *succesiv* („în lant”) , deci în ordinea cuprinderii si aranjarii anterioare a factorilor în model;
- un factor a carui influenta a fost determinata se ia la valoarea *efectiva* (realizata) si *ramane* la aceasta valoare pana la sfarsitul analizei;
- factorul a carui influenta nu a fost inca calculata ramane la *valoarea din baza de comparatie* pana la momentul substituirii sale;
- ca si în cazul metodei precedente, relatia de verificare se mentine, anume *suma influentelor* calculate pentru fiecare factor trebuie sa fie egala cu variatia totala a fenomenului analizat.

În vederea respectarii primului principiu al aplicarii metodei este necesara identificarea corecta a naturii fiecarui factor al modelului de analiza. Astfel,

- **factorii cantitativi** – sunt aceia care *pot fi în general cuantificabili* si exprimabili într-o unitate fizica de masura (ex: tone, kg, numar, metri liniari, m<sup>2</sup>, zile, ore, etc).
- **factorii calitativi** – sunt cel mai dificil de depistat într-un model, caci nu au drept caracteristica de recunoastere decat faptul ca *prezinta aceeasi natura cu cea a fenomenului analizat*.

**Exemple** de identificare a factorilor calitativi în modele practice de analiza:

$$CA = N_s * \bar{W}; \quad CA = Q * \bar{P}_v; \quad R_{com} = \frac{RE}{CA} \times 100; \quad \hat{C}_{unit} = \frac{\sum chelt}{Q_f}$$

Unde  $\bar{W}$  = productivitatea medie a muncii; acesta este factorul calitativ al modelului, având în vedere ca fenomenul productivitate prezinta o natura similara cu cea a fenomenului CA (vanzari, cifra de afaceri), în speta fiind vorba despre exresii calitative ale activitatii umane, respectiv comerciale. Celalalt factor din model,  $N_s$  (numarul de salariati) este un factor cantitativ, conform criteriului expus mai sus.

În modelul al doilea avem un exemplu similar, cu un factor cantitativ ( $Q$  = productia vanduta, în unitati fizice de masura) si unul calitativ ( $\bar{P}_v$  = pretul mediu de vanzare).

De asemenea, notam semnificatia altor doi indicatori:

RE = rezultatul din exploatare, iar

R<sub>com</sub> = rata medie a rentabilitatii comerciale.

În modelul al treilea, ambii factori ai modelului de tip raport sunt calitativi, ambii sunt exprimabili în unitati valorice (monetare) de masura, deci nu pot fi în nici un caz cantitativi si în plus, criteriul determinant, prezinta aceeasi natura cu cea a fenomenului pe care îl determina.

- **factorii de structura** sunt cel mai usor de identificat, avand o forma specifica. Ei se exprima de obicei ca *parte pe întreg* si se numesc: structura personalului, structura fondurilor fixe, structura CA, structura productiei, etc.

*Situatia I* Substitutia pentru o relatie de tip produs (\*)

$$F = a * b * c$$

unde a si b – factori cantitativi

c – factor calitativ

#### ■ în valori absolute ( $\Delta F$ )

$$\Delta F = F_1 - F_0 \quad \Delta_a^F = (a_1 - a_0) * b_0 * c_0$$

$$\Delta_b^F = a_1 (b_1 - b_0) * c_0$$

$$\Delta_c^F = a_1 * b_1 * (c_1 - c_0)$$

cu conditia de verificare:  $\Delta F = \Delta_a^F + \Delta_b^F + \Delta_c^F$

#### ■ în valori relative sau indici ( $\Delta I_F$ )

În cazul în care exprimarea rezultatului economic se face pe bază de indici, atunci:

$$I_F = \frac{(i_a \cdot i_b \cdot \dots \cdot i_n)}{100^{n-1}}$$

$$I_F = \frac{F_1}{F_0} * 100 = \frac{a_1 * b_1 * c_1}{a_0 * b_0 * c_0} * 100 = \frac{I_a * I_b * I_c}{100^2}$$

$$\Delta I_F = \left( \frac{F_1}{F_0} * 100 - \frac{F_0}{F_0} * 100 \right) = I_{F_1} - 100$$

Iar influentele relative se calculeaza ca si:

$$\Delta_{I_a}^{I_F} = I_a - 100$$

$$\Delta_{I_b}^{I_F} = \frac{I_a * I_b}{100} - I_a$$

$$\Delta_{I_c}^{I_F} = \frac{I_a * I_b * I_c}{100^2} - \frac{I_a * I_b}{100}$$

Cu respectarea conditiei finale de verificare :  $\Delta I_F = \Delta I_a^{I_F} + \Delta I_b^{I_F} + \Delta I_c^{I_F}$

### **Observatie**

De retinut ca, spre deosebire de metoda balantiera, la metoda substituirii factorilor influenta fiecarui factor depinde nu numai de variatia (modificarea) sa, ci si de valoarea celorlalti factori luati în perioada de baza sau de analiza, în functie de locul factorului curent în modelul de analiza.

*Situatia II* Substitutia pentru o relatie de tip raport ( $\div$ )

$$F = \frac{a}{b}$$

**Ipoteza 1:** a = factor cantitativ si b = factor calitativ

■ în valori absolute ( $\Delta F$ )

$$\begin{aligned}\Delta F = F_1 - F_0 &\rightarrow \Delta_a^F = \frac{a_1 - a_0}{b_0} = \frac{\Delta a}{b_0} \\ &\rightarrow \Delta_b^F = \frac{a_1}{b_1} - \frac{a_1}{b_0}\end{aligned}$$

Respectand evident relatia de verificare :  $\Delta F = \Delta_a^F + \Delta_b^F$

■ în valori relative sau indici ( $\Delta I_F$ )

$$I_F = \frac{F_1}{F_0} * 100 = \frac{\frac{a_1}{b_1}}{\frac{a_0}{b_0}} * 100$$

$$\text{iar } \Delta I_F \text{ (sau } \Delta F \% \text{)} = I_{F_1} - I_{F_0} = \frac{\frac{a_1}{b_1}}{\frac{a_0}{b_0}} - \frac{\frac{a_0}{b_0}}{\frac{a_0}{b_0}} = I_{F_1} - 1$$

$$\begin{aligned}\Delta I_F &\rightarrow \Delta_{I_a}^{I_F} = I_a - 100 \\ &\rightarrow \Delta_{I_b}^{I_F} = \frac{I_a}{I_b} * 100 - I_a\end{aligned}$$

Respectand evident relatia de verificare:  $\Delta F \% = \Delta I_a^{I_F} + \Delta I_b^{I_F}$

**Ipoteza 2:** a = fact calitativ si b = factor cantitativ

■ în valori absolute ( $\Delta F$ )

$$\Delta F = F_1 - F_0 \rightarrow \Delta_b^F = \frac{a_0}{b_1} - \frac{a_0}{b_0}$$

$$\rightarrow \Delta_a^F = \frac{a_1}{b_1} - \frac{a_0}{b_1}$$

Respectand evident relatia de verificare:  $\Delta F = \Delta_a^F + \Delta_b^F$

■ în valori relative sau indici ( $\Delta I_F$ )

$$\Delta I_F (\Delta F \%) = I_{F_1} - I_{F_0} = I_{F_1} - 1$$

$$\Delta_{I_b}^{I_F} (\text{sau } \Delta b \%) = \frac{100^2}{I_b} - 100$$

$$\Delta_{I_a}^{I_F} (\text{sau } \Delta a \%) = \frac{I_a}{I_b} * 100 - \frac{100^2}{I_a}$$

Cu aceeasi conditie:  $\Delta F \% = \Delta_a^F (\%) + \Delta_b^F (\%)$

### Caz particular: metoda substituirii factorilor când apare un factor de structură

Pentru explicarea varietii admitem cazul ciferie de afaceri (CA) calculata dupa relatia:

$$CA = \sum_{i=1}^n q_i * p_i = Q * \overline{p} = Q * \sum g_i * p_i$$

$$\text{unde } \overline{p} = \frac{\sum g_i * p_i}{100}$$

În acest caz  $\Delta CA$  va fi influentat de 3 factori:

$\Delta Q_v$  = factor cantitativ (productia vanduta-în unitati fizice de masura)

$\Delta g_i$  = factor de structura (structura CA pe unitati productive, sectoare de activitate, grupe de marfuri etc)

$\Delta p_i$  = factor calitativ (preturile individuale ale produselor/serviciilor vandute, pe structura anuntata anterior)

Abaterea absoluta (în cazul unor produse omogene) va fi:

$$\Delta CA = Q_1 * \overline{p_1} - Q_0 * \overline{p_0}$$

### Observatie

Metoda substituirii cunoaste doua variante, pentru calculul influentelor 2 si 3, respectiv a influentei factorului de structura si a celui calitativ.

Cele doua variante sau procedee sunt: procedeul direct si procedeul indirect, în functie de modul de evidentiare a influentei factorului de structura ( $g_i$ ) prin intermediul factorului cantitativ sau a celui calitativ.

■ **procedeul direct** (prin care se evidentiaza influenta factorilor de structura  $g_i$  prin intermediul factorului cantitativ  $Q_v$ )

1.  $\Delta_Q^{CA} = (Q_1 * \overline{p_0}) - (Q_0 * \overline{p_0}) = (Q_1 - Q_0) * \overline{p_0}$
2.  $\Delta_{g_i}^{CA} = (Q_1 * \sum g_{i_1} * p_{i_0}) - (Q_1 * \sum g_{i_0} * p_{i_0}) = (\sum q_{i_1} * p_{i_0}) - (Q_1 * \overline{p_0})$
3.  $\Delta_{p_i}^{CA} = (Q_1 * \sum g_{i_1} * p_{i_1}) - (Q_1 * \sum g_{i_1} * p_{i_0}) = (Q_1 * \overline{p_1}) - (\sum q_{i_1} * p_{i_0})$

cu conditia:  $\Delta CA = \Delta_Q^{CA} + \Delta_{g_i}^{CA} + \Delta_{p_i}^{CA}$

- **procedeul indirect** (influenta factorului de structura este evidentiata cu ajutorul factorului calitativ  $p_i$ )

$$\Delta_Q^{CA} = (Q_1 - Q_0) * \overline{p_0}$$

$$\Delta_{g_i}^{CA} = Q_1 * \sum g_{i_1} * p_{i_0} - Q_1 * \sum g_{i_0} * p_{i_0} = Q_1 * \overline{p}^R - Q_1 * \overline{p_0}$$

$$\Delta_{p_i}^{CA} = Q_1 * \sum g_{i_1} * p_{i_1} - Q_1 * \sum g_{i_1} * p_{i_0} = Q_1 * \overline{p_1} - Q_1 * \overline{p}^R$$

Unde  $\overline{p}^R$  este factorul recalculat care generic se calculeaza ca fiind :

$$F^R = \sum g_{i_1} * f_{i_0} \quad \text{niciodata invers !!!}$$

Respectand evident relatia de verificare de mai sus:

$$\Delta CA = \Delta_Q^{CA} + \Delta_{g_i}^{CA} + \Delta_{p_i}^{CA}$$

## M1.U3.4 Metode adiacente

### Metodele statistice

Sunt neproprii analizei, cu toate acestea sunt destul de utilizate, sub forma de :

- Indici de marime absoluta:  $\Delta F = F_1 - F_0$
- Indici de marime relativa :  $I_F = F_1 / F_0 * 100$
- Ritmuri de crestere  $R = (\Delta F / F_0) * 100$
- Coeficienti de sezonalitate si de concentrare
- Marini medii
- Abateri medii patratic (pentru calculul stocurilor de siguranta  $\alpha$  si  $\beta$ ).

Sunt utilizate mai ales pentru evidentierea unui fenomen fata de o baza de referinta (fixa sau în lant).

### Modelele

Modelul în sens generic reprezinta un instrument de cercetare bazat pe reprezentarea simplificata a realitatii.

În acest sens, distingem 3 tipuri de modele:

- **modele interactive** (în care proprietatile caracteristice ale fenomenului sunt exprimate prin ele insele, însa de obicei la o alta scara. Ex: fotografii, harti, machete). Ele pot îmbraca o forma materiala si sugestiva.
- **modele analogice** (folosesc, asa cum spune si denumirea lor, analogia, adica folosesc anumite proprietati pentru a exprima alte proprietati; modelele analogice sunt reprezentate de grafice).
- **modele simbolice** utilizeaza simboluri (cifre, litere) pentru reprezentarea fenomenelor si a relatiilor dintre ele. Au forma unor ecuatii matematice, fiind modele abstracte.

**Modelele analogice** permit vizualizarea fenomenului analizat si sunt foarte utilizate în practica analizei. Ele sunt de mai multe tipuri, si anume:

- ✓ **cronogramele** (redau într-un sistem de axe evolutia în timp a unor fenomene,

pe abscisa fiind reprezentata variabila “timp”, iar pe ordonata fenomenul studiat)

✓ **diagramele**, ce pot fi de mai multe feluri:

- **cu doua variabile** (vezi diagrama cererii si a ofertei în functie de cantitate si pret);
- **sectoriala** (tip “pie”) care este folosita în analizele de tip structural. Prezinta inconveniente de utilizare în momentul în care fenomenul este structurat într-un numar prea mare de componente, cu ponderi ne-neglijabile.
- **în coordonate polare**, care este utilizata în vizualizarea sezonality unei activitati, ca instrument de informare si de fundamentare a deciziei.
- **cu bare** – permite atat vizualizarea dinamicii fenomenului studiat, cat si a unor aspecte de ordin structural

✓ **histogramele** (sau tabelurile de penetratie) – se folosesc pentru aprecierea gradului de patrundere a unui produs sau a unei E pe o piata. Pe abscisa se afla elementul penetrat (piata), delimitata în zone semnificative, iar pe ordonata elementul penetrat (partea de piata a diferitelor firme)

**Observatie:** pentru ca toate modelele analogice (graficele) utilizate în analiza sa constituie instrumente utile de diagnoza si decizie economica, ele trebuie sa fie utilizate în mod corect, prin respectarea a doua principii:

- asocierea corecta a unor fenomene de natura definita;
- coerenta unitatilor de masura folosite (pentru exprimarea variabilelor), evitându-se astfel erorile de interpretare

## ■ **Metoda ABC (sau metoda 20/80)**

Această metodă își propune o analiză selectivă a componentelor unui fenomen în funcție de poziția lor în cadrul întregului.

Etapele aplicării metodei sunt:

- definirea fenomenului și a parametrului specific acestuia
- stabilirea valorilor parametrului specific
- aranjarea componentelor fenomenului investigat după o logică ABC (în ordinea descrescătoare a parametrului specific)
- calculul valorii cumulate ale parametrului specific
- determinarea celor trei grupe semnificative ABC
- reprezentarea grafică a fenomenului cu ajutorul curbei ABC

Se utilizează pentru analiza vânzărilor pe produse, analiza stocurilor, a costurilor, a categoriilor de clienți sau furnizori si respectiv a puterii de negociere a acestora în raport cu firma analizată.

În cazul vânzărilor pe produse, curba teoretică presupune existența a 3 subgrupe cu caracteristici specifice:

- 10-15% din numărul de produse reprezintă 60-70% din CA (zona A). Această subgrupă cuprinde foarte puține produse, dar care realizează o mare parte din cifra de afaceri;
- 25-30% din numărul de produse vândute dau 25-30% din CA (zona B);
- 65-70% din numărul de produse dau 10-15% din CA (zona C), deci două subgrupe dau mai puțin de jumătate din CA dar concentrează majoritatea produselor comercializate

## ■ **Metoda ratelor**



Această metodă se folosește îndeosebi la analiza situației financiare a întreprinderii, permitând calculul unor rapoarte între două mărimi comparabile sub aspect logic și economic.

În procesul de analiză economico-financiară, cele mai utilizate categorii de rate sunt:

- *ratele de structură* - permit calcularea ponderii unor elemente componente față de mărimea totală a fenomenului supus analizei, în vederea efectuării unei analize structurale a acestuia. (ex. Rata activelor imobilizate)
- *ratele de gestiune* – se utilizează îndeosebi pentru aprecierea eficienței folosirii resurselor materiale, umane și financiare ale firmei (ex. durata de rotație a stocurilor)
- *ratele de rentabilitate* – permit calcularea unor indicatori prin care se apreciază eficiența economică și profitabilitatea întreprinderii. (ex: rata de rentabilitate economică)
- *ratele de echilibru financiar* – sunt folosite îndeosebi la aprecierea lichidității, solvabilității și a capacității de plată a agentului economic.

Informațiile rezultate din analiza efectuată pe baza ratelor pot fi utilizate de conducerea firmei, care este preocupată de rentabilitatea, echilibrul financiar și utilizarea optimă a resurselor, precum și de investitori, care sunt interesați de nivelul actual și de perspectivă al dividendelor și al valorii investiției lor, concretizate în capitalul depus. Creditorii sunt interesați îndeosebi de solvabilitatea și capacitatea de plată a firmei în care își plasează banii.

### ■ Metoda scorurilor

Metoda scorurilor (scoring) reprezintă o metodă de analiză discriminatorie multidimensională, care a fost fundamentată pe analiza comparativă a două grupuri de firme, unele cu o evoluție pozitivă, iar altele cu o evoluție deficitară, aproape de faliment.

Forma generală a funcției scor este următoarea :

$$Z = aR_1 + bR_2 + \dots + yR_n$$

unde a, b, ..y reprezintă coeficienții de ponderare

iar  $R_1, R_2, R_n$  reprezintă ratele folosite în calcul

Scorul unei firme pentru o anumită perioadă este dat de valoarea acestei sume și el indică gradul de vulnerabilitate financiară a acesteia, putând astfel contribui la identificarea din timp a situațiilor periculoase pentru sănătatea financiară a firmei.

Prin compararea nivelului și dinamicii scorului individual al unei firme cu evoluția constatată statistic la nivelul sectorului din care aceasta face parte, se poate evidenția predispoziția firmei respective în raport cu riscul de faliment.

Cele mai cunoscute modele bazate pe metoda scorurilor sunt: modelul Altman, modelul Conan și Holder, modelul Loeb și Partier, care vor fi studiate la analiza și diagnosticul riscului de faliment al firmei

.

### ■ Metoda calculului matriceal

Metoda calculului matriceal se aplică în cazul relațiilor funcționale de produs sau raport între rezultatul economic cercetat și factorii de influență fiind adaptată la necesitățile analizei.

Separarea influenței factorilor prin această metodă va ține seama de ordinea de intercondiționare între factori, întărind principiile metodei substituției în lanț. În cazul exemplului următor, stabilirea produselor vândute se face astfel:

$$CA = (q_i \times p_i),$$

Unde, ca și în exemplul de mai sus:

CA- volumul valoric al vânzărilor de produse (cifra de afaceri);  
 $q_i$ - cantitatea de produse vândute;  
 $p_i$ - prețurile de vânzare.

Pe baza datelor inițiale și efective se formează:

- matricea A, care conține cantitățile din perioada inițială ( $a_{11}; a_{12}$ ) și cele efective ( $a_{21}; a_{22}$ );
- matricea B, care conține prețurile cu ridicata din perioada inițială ( $b_{11}; b_{12}$ ) și cele efective ( $b_{21}; b_{22}$ ).

În urma înmulțirii celor două matrice se obține matricea C, respectiv volumul vânzărilor de produse.

$$A \begin{pmatrix} a_{11}; a_{12} \\ a_{21}; a_{22} \end{pmatrix} \times B \begin{pmatrix} b_{11}; b_{12} \\ b_{21}; b_{22} \end{pmatrix} = C \begin{pmatrix} c_{11}; c_{12} \\ c_{21}; c_{22} \end{pmatrix}$$

Se obțin astfel elementele necesare stabilirii influențelor factorilor. Abaterea totală față de nivelul de comparație a producției vândute este:

$$\Delta CA = CA_1 - CA_2 = c_{22} - c_{11}$$

din care:

- influența modificării cantității de produse vândute:

$$c_{21} - c_{11}$$

- influența modificării prețurilor cu ridicata:

$$c_{22} - c_{21}$$

Metoda prezintă importanță deoarece se poate aplica în toate domeniile analizei economico-financiare putând fi adoptată și la prelucrarea electronică a datelor.

### ■ Metoda grilelor de evaluare

Se utilizează cu seama pentru diagnosticul global al firmei și pentru diagnosticul mediului concurențial, al potențialului intern, precum și în evaluarea organizației într-un mediu dat. Instrumentul utilizat pentru diagnosticare este profilograma.

Pentru aplicarea acestei metode trebuie respectate următoarele etape:

- identificarea criteriilor de evaluare a întreprinderii
- stabilirea coeficienților de semnificație pentru fiecare criteriu
- notarea fiecărui criteriu
- determinarea unei note medii ponderate (N) și poziționarea organizației în sistemul dat.

### ■ Metoda generalizării

Cu ajutorul metodei generalizării se scot în evidență principalele aspecte pozitive sau negative din activitatea unităților economice și se fac aprecieri asupra evoluției fenomenelor analizate. Metoda generalizării permite utilizarea concluziilor analizei în procesul managerial pentru fundamentarea deciziilor cu caracter tactic și strategic.

Metoda se utilizează în raportul de analiză, în studiile de fezabilitate și de evaluare, precum și în alte situații practice

### ■ Metoda calculului marginal

Calculul marginal reflectă fie cheltuielile, fie veniturile adiționale generate de modificarea cu o unitate a volumului de activitate sau a factorilor de producție (ex: productivitatea marginală, costul marginal).

Metoda se utilizează pentru analiza cifrei de afaceri, a costurilor, a potențialului uman etc.

Indicatorii esențiali ai analizei marginale sunt:

- Contributia medie sau **indicatorul mediu** a unui factor de influență la realizarea fenomenului arată câte unități din fenomenul analizat revine unei unități de factor de influență:

$$MF_{(fi)} = \frac{F1}{fi}$$

- Contributia marginală sau **indicatorul marginal** arată cu cât sporește fenomenul când un factor de influență sporește cu o unitate, în condițiile în care ceilalți factori rămân constanți:

$$mf_{(fi)} = \frac{\Delta F}{\Delta fi} = \frac{F1 - F0}{fi1 - fi0}$$

- **Coefficientul de elasticitate** măsoară cu câte procente variază fenomenul ca urmare a variației cu un procent a factorului de influență:

$$e_{fi} = \frac{\Delta F}{F0} \div \frac{\Delta fi}{fi0} = \frac{(F_t - F0)}{F0} / \frac{(fi_t - fi_0)}{fi}$$

- **Coefficientul mediu de elasticitate directă** măsoară cu câte procente se modifică în medie indicatorul pe un interval ca urmare a modificării în medie cu un procent, pe același interval, a factorului de influență:

$$e_{xi} = \frac{\Delta F}{F} / \frac{\Delta fi}{fi}$$

## ■ Metoda corelației (metoda analizei regresionale)

Se utilizează în cazul legăturilor de tip stohastic pentru a determina sensul, intensitatea și direcția legăturii între fenomenele economice analizate, precum și gradul de influență a factorilor care acționează asupra fenomenelor respective.

Folosirea metodei corelației necesită identificarea legăturilor de cauzalitate dintre fenomene, cunoașterea caracterului acestor legături și alegerea tipului de funcție statistico-matematică sau a ecuației de regresie care exprimă cel mai bine relația dintre fenomenele analizate.

În acest scop este necesară luarea în considerare a factorilor determinanți, făcându-se abstracție de factorii neesențiali, cu acțiune întâmplătoare.

Aplicarea acestei metode necesită parcurgerea următoarelor etape:

- analiza calitativă de stabilire a conținutului economic al fenomenului analizat (Y) și al factorilor săi de influență ( $x_1, x_2, \dots, x_n$ )
- determinarea legăturilor de cauzalitate și stabilirea ecuației de regresie, care poate fi de tip :
  - ✓ liniar :  $Y_x = a + bx$
  - ✓ hiperbolic :  $Y_x = a + b/x$
  - ✓ parabolic :  $Y_x = a + bx + cx^2$
  - ✓ exponențial :  $Y_x = ab^x$
- stabilirea valorii parametrilor ecuației de regresie cu ajutorul metodei celor mai mici pătrate
- calcularea intensității legăturii dintre fenomenul analizat și factorii de influență, cu ajutorul coeficientului de corelație ( $r_{xy}$ )
- evidențierea influenței factorilor asupra fenomenului analizat cu ajutorul coeficienților de determinare ( $dy$ )

Pe lângă metodele prezentate mai sus, în analiza economico-financiară mai putem utiliza: tehnica profilelor (în continuarea metodei grilelor de evaluare), metoda cercetărilor operaționale, metoda fluxurilor, metode sociologice, metoda funcțiilor de producție etc.

Pentru formularea concluziilor și recomandărilor diagnosticului se utilizează o anumită metodă prioritară, dar ea este completată întotdeauna cu alte instrumente și metode de analiză pentru asigurarea eficacității demersului.

### Să ne reamintim...



Complexitatea fenomenelor ce trebuie studiate de către analist reclama o paletă largă de metode și tehnici, care să permită analiza fiecărei laturi a activității economice a firmei și formularea de concluzii și recomandări pe baza acestei analize.

Dintre metodele și tehnicile propuse de analiză, se detașează câteva ce sunt folosite pe scară largă, în general în combinație: metode *cantitative*, *calitative* și *adiacente* (metoda ratelor, metode statistice, modele, metoda grilelor de evaluare, metoda ABC etc). Fiecare dintre acestea propune explorarea unei fațete distincte a fenomenului, astfel că, prin combinare, imaginea creată este una cât mai exactă și posibil de interpretat.



1. Explicați cu propriile cuvinte care sunt etapele de urmat în implementarea metodei substituițiilor în lanț.
2. Explicați care diferențele între factori cantitativi, calitativi și de structură și în ce mod sunt ei recunoscutibili într-un model de analiză.



### M1.U3.6. Rezumat

Modelele și tehnicile de analiză economico-financiară reprezintă baza de plecare în studierea fenomenelor economice ce caracterizează viața unei entități.

În funcție de cele două laturi fundamentale (latura calitativă și cea cantitativă) ale analizei, metodele sale specifice se pot grupa (într-o primă fază) în :

- metode calitative, care sunt indispensabile și surprind legăturile cauzale ale fenomenului și care cuprind: descompunerea și diviziunea fenomenelor; metoda comparației; metoda grupării și
- metode cantitative, care permit cuantificarea (măsurarea) influențelor factorilor care explică fenomenul, în special metoda balantieră și metoda substituițiilor în lanț.

O altă categorie de metode, numeroasă la rândul ei, cuprinde metodele adiacente, dintre care amintim: metode statistice, modelele, metoda ratelor, metoda grilelor de evaluare, metoda ABC, metoda calculului matriceal etc



### M1.U3.7. Test de evaluare a cunoștințelor

#### Aplicație de rezolvat– metoda substitutiei cu factor de structură

Se dau datele:

Nr crt	Indicatori	UM	Po	P1	Abatere abs	Abatere rel
1	Qv totala, din care:	buc	2035	2625	590	128.99
	Prod A		670	695	25	103.73
	Prod B		250	340	90	136.00
	Prod C		1015	1490	475	146.80
	Structura vanzarilor					
2	(gi)	%	100	100	0	100.00
	Prod A		32.92	26.48	-6.45	80.42
	Prod B		12.29	12.95	0.67	105.43
	Prod C		49.88	56.76	6.88	113.80
	Preturi de vanzare					
3	(pvi)	lei/buc	?	?		
	Prod A		19500	21000	1500	107.69
	Prod B		28500	29500	1000	103.51
	Prod C		12000	15500	3500	129.17
4	CA = Qv*Pv	lei/buc	?	?		

Utilizandu-se metoda substitutiilor când apare un factor de structură, să se analizeze variatia CA si factorii care au determinat-o, folosindu-se procedeul *direct* si *indirect* pentru calculul influentelor factorilor de structura si respectiv calitativ.

*Observatie:* Rezultatele obtinute prin cele doua metode trebuie sa fie riguros identice!

Sa se comenteze într-o fraza sensul si marimea influentelor calculate, precum si impactul acestora asupra fenomenului analizat.



- Explicati ce reprezinta o rată si cum se construiește aceasta;
- Faceti diferenta între metodele cantitative si cele calitative din punctul de vedere al analistului.

## Unitatea de învățare M1.U4.

### Tehnici si instrumente de analiză a potențialului uman al firmei

---

#### Cuprins

M1.U4.1. Introducere.....	2
M1.U4.2. Competențele unității de învățare .....	2
M1.U4.3. Elemente de Management al Resurselor Umane (MRU) .....	3
M1.U4.4. Analiza dimensiunii și structurii potențialului uman .....	
M1.U4.5. Analiza comportamentului potențialului uman.....	7
M1.U4.6. Rezumat.....	14
M1.U4.7. Test de evaluare a cunoștințelor .....	16



#### M 1.U4.1. Introducere

Cunoașterea, estimarea corectă și monitorizarea personalului firmei pot avea un impact deosebit asupra performanței și chiar funcționării întreprinderii .

Modul de realizare al evaluării și monitorizării personalului (prin indicatori și rate), precum și modelele specifice de analiză aplicabile acestui fenomen sunt prezentate în această unitate de învățare.



#### M1.U4.2. Competențele unității de învățare

La sfârșitul acestei unități de învățare studenții vor fi capabili să:

- Calculeze indicatorii specifici de analiză a potențialului uman pe baza datelor practice ale unei firme, privind situația personalului său
- Implementeze diferite modele de analiză a productivității muncii în funcție de disponibilitatea datelor și de necesitățile analizei ce trebuie efectuată
- Calculeze influențele diversilor factori asupra fenomenului studiat
- Interpreteze rezultatele obținute și să formuleze recomandări privind îmbunătățirea parametrilor constatați.



**Durata medie de parcurgere a celei de-a treia unități de învățare este de 1 ora.**

### M1.U4.3. Elemente introductive de Management al Resurselor Umane (MRU)

Rolul primordial al resurselor umane la scara întregii societăți se regăsește la nivelul firmei, fapt recunoscut și argumentat de numeroși manageri.

Accentuarea rolului resurselor umane nu semnifică însă o subevaluare a resurselor materiale, financiare și informaționale.

Concepția sistemică a firmei implică abordarea resurselor umane în strânsă interdependență cu celelalte resurse, pornind de la obiectivele fundamentale la a căror realizare concură, de la conexiunile de esență ce există între ele. Suprasolicitarea resurselor umane în detrimentul celorlalte afectează echilibrul dinamic al firmei ce condiționează funcționarea și dezvoltarea sa profitabilă.<sup>7</sup>

Managementul resurselor umane (MRU) este latura managementului care se ocupă cu indivizii sau grupurile din cadrul unei firme. Așa cum arată și numele, MRU consideră oamenii drept *resurs* care trebuie *administrate* și nu un set de comportamente de studiat, aceasta neînsemnând totuși o abordare rece, mecanică. Obiectivul specialiștilor în resurse umane și al firmei implicit este să valorifice la maxim potențialul uman.

În timp, în literatura de specialitate s-a acordat multă atenție înțelegerii modului în care managementul resurselor umane este legat de strategia concurențială și de comportamentul firmei.

Recent s-au făcut progrese considerabile în recunoașterea importanței pe care o au variabilele contextuale, deși în unele cazuri ele sunt foarte complexe. Acestea se împart în variabile externe la nivelul societății și variabile interne, organizaționale.

La nivel social pot fi incluși factorii demografici care schimbă configurația forței de muncă, educația sporită a forței de muncă, etc. În acest context, managementul trebuie să procedeze la atragerea în organizație a tinerilor sau a oamenilor din grupuri alternative, proiectarea unor pachete de recompense care să asigure rămânerea lor în firmă, proiectarea unor posturi din ce în ce mai interesante.

La nivel economic, schimbările survenite, de exemplu, în echilibrul dintre sectorul public și cel privat, inflația sau trecerea de la produse la servicii pot avea implicații majore asupra modului cum sunt conduși oamenii. Noile reglementări în legislația muncii, cât și schimbările politice pot afecta în egală măsură strategiile resurselor umane. Cultura organizațională este cel mai important aspect al mediului intern. Ea implică o „viziune colectivă” și o înțelegere comună a obiectivelor și valorilor organizației. Un aspect deosebit al culturii organizaționale este legat de natura și stilul conducerii.

Literatura economică de succes oferă frecvent metode și tehnici de conducere a angajaților. Interesul actual pentru identificarea celor mai bune practici prin stabilirea unui etalon susține că acestea se pot stabili imediat și pot fi transferate de la o organizație la alta.

S-ar putea ca cea mai bună practică pentru conducerea oamenilor să nici nu existe. Firmele competitive caută modalități pentru a-și diferenția produsele și pentru a găsi piețele de desfacere potrivite, unde să fie ferite de concurență.

Practicile de conducere a oamenilor reprezintă primele eforturi de a crea strategii și apoi de a se diferenția de concurență pe care firmele le întreprind, iar modul cel mai evident de a le realiza este selectarea angajaților.

Selecția și încadrarea personalului reprezintă componente majore ale funcției de personal, ce se desfășoară cu participarea managementului firmei sau se efectuează nemijlocit de către aceasta.

**Selecția personalului** presupune ansamblul proceselor prin care se aleg persoanele ce întrunesc calitățile, cunoștințele, deprinderile și aptitudinile necesare realizării obiectivelor, sarcinilor, competențelor și responsabilităților aferente anumitor posturi.

---

<sup>7</sup> London Business School, „Cum să stăpânești managementul la perfecție?”, Ed. Rentrop&Straton, 2000

**Încadrarea personalului** constă în ansamblul proceselor de atribuire efectivă a posturilor prevăzute în structura organizatorică persoanelor selecționate.

Conform practicii autohtone și internaționale în managementul resurselor umane, selecția și încadrarea se bazează pe patru elemente:

- studii atestate de certificate sau diplome;
- vechimea în muncă;
- postul deținut anterior;
- calitățile, cunoștințele, deprinderile, aptitudinile și comportamentul persoanelor în cauză.

Se recomandă ca cel din urmă element să fie hotărâtor în ceea ce privește selecția și încadrarea personalului, deoarece în fapt, pe acestea se bazează în mod decisiv eficacitatea îndeplinirii obiectivelor de toate gradele din cadrul firmelor.

Factorul uman reprezintă coordonata esențială a calității activității desfășurate, având un rol deosebit în asigurarea și creșterea performanțelor economico-financiare ale firmei și în poziționarea avantajoasă a acesteia în mediul în care evoluează. Tot mai mult asistăm la transformarea factorului uman într-un factor-cheie al activității și într-o sursă de avantaj competițional, indiferent de sectorul în care acționează firma, însă evident cu preponderență în sectoarele amintite anterior.

În același timp, asigurarea entității economice cu personalul de specialitate necesar, folosirea eficientă a acestuia în activitatea operativă și de conducere, reprezintă **premisele potențării resurselor materiale și financiare**<sup>8</sup> și totodată a valorificării, în avantajul său, a condițiilor și oportunităților pe care i le oferă mediul economic.

Asigurarea firmei cu personalul de specialitate necesar, folosirea lui eficientă în activitatea operativă și de conducere constituie

În această ordine de idei, analiza potențialului se va centra pe următoarele axe:

- **analiza dimensiunii și structurii potențialului uman**
- **analiza comportamentului factorului uman**
- **analiza eficienței utilizării potențialului uman.**

Trebuie amintit că o tendință care se creionează de ceva vreme în mediul economic este recunoașterea potențialului uman ca factor-cheie al activității și performanțelor agenților economici.

Astfel, în țări precum Franța, Belgia sau Olanda, firmele cu capital public și privat întocmesc un așa-numit bilanț social, care cuprinde, într-o dinamică pe doi ani consecutivi, informații despre:

- situația posturilor din organigramă și evoluțiile înregistrate
- remunerarea personalului (grilele salariale) și cheltuielile asociate
- condițiile de igienă și securitate a muncii
- perfecționarea și formarea continuă a personalului salariat (buget, traininguri, stagii organizate, certificări și gradul de acces al personalului la acestea)
- climatul de lucru, relațiile profesionale.

#### **M1.U4.4 Analiza dimensiunii și structurii potențialului uman**

Această analiză vizează latura *cantitativă* și *calitativă* a asigurării întreprinderilor cu personalul necesar, dinamica și structura acestuia.

---

<sup>8</sup> Cristina Drumea – Analiza economico-financiară a firmei, Ed. Univ. Transilvania, 2000



### Analiza dimensiunii potențialului uman

Pentru reflectarea *cantitativă* a potențialului uman se utilizează următorii indicatori:

1. *numărul scriptic de salariați* ( $N_s$ ), care cuprinde totalitatea personalului existent în evidența unității, în baza unui contract sau a unui alt document generator de drepturi și obligații pentru ambele părți;
2. *efectivul scriptic prezent la lucru* ( $N_{sp}$ ), care exprimă numărul personalului prezent la lucru la un moment dat, indiferent de timpul de lucru efectiv;
3. *numărul mediu scriptic* – lunar, trimestrial, anual ( $N_{sm}$ ), care caracterizează prezența în unitate a personalului, în raport cu durata calendaristică a perioadei luate în calcul;

Numărul mediu al personalului se poate afla la nivelul unității, pe subunități, pentru total personal și pe categorii, folosind următoarea relație:

$$N_{sm} = \Sigma N_{si} / D_c$$

unde  $N_{si}$  = efectivul personalului din ziua  $i$

$D_c$  = durata calendaristică a perioadei.

Numărul mediu de personal este un indicator ce caracterizează potențialul uman al firmei pe o perioadă de timp dar nu și numărul salariaților ce au lucrat efectiv în această perioadă.

Este deci necesar calculul numărului mediu efectiv al personalului ca raport între suma efectivului zilnic al persoanelor care au lucrat în perioada analizată și numărul zilelor lucrătoare. Prin comparația celor doi indicatori se poate determina gradul de folosire a forței de muncă și se pot afla rezervele ce pot fi mobilizate.

4. *numărul maxim de salariați* ( $N_{smax}$ ), adică limita superioară în cadrul căreia se poate înscrie firma în funcție de volumul de activitate și de productivitatea muncii, respectiv încărcarea maximală a organigramei firmei la un moment dat;

$$N_{smax} = CA / W_a$$

unde  $CA$  = cifra de afaceri (valoarea adăugată)

$W_a$  = productivitatea anuală prevăzută.

5. *efectivul fiscal* ( $N_{sf}$ ), egal cu numărul salariaților care au figurat în evidența firmei (indiferent de timp) și pentru care s-au plătit contribuții către Stat.

Analiza cantitativă a asigurării cu potențial uman se face distinct pe cele două mari categorii: personal operativ și personal de administrație și conducere. Creșterea relativă a personalului operativ se apreciază de regulă ca o tendință favorabilă, fără ca acest lucru să constituie o structură organizatorică „perfectă”.

Această analiză a potențialului uman trebuie adâncită apoi pe grupe de profesii, fiecărei grupe fiindu-i atribuit, în condițiile diviziunii sociale a muncii, un anumit rol în desfășurarea procesului de exploatare.

Reflectarea *cantitativă* a factorului uman se realizează în principal cu ajutorul indicatorului “grad de calificare al salariaților”, care poate fi apreciat prin intermediul:

- Coeficientului calificării medii a personalului ( $K$ )

$$\bar{K} = \frac{\sum_{i=1}^n k_i \times n_i}{\sum_{i=1}^n n_i}$$

unde  $k_i$  = categoria de încadrare a personalului,

iar  $n_i$  = numărul de salariați aferenți categoriei respective

- Coeficientul de concordanță ( $K_c$ ) între calificarea personalului și complexitatea lucrărilor de executat

$$K_c = \frac{K^*}{K}$$

unde cei doi indicatori ce se divid reprezintă coeficientul calificării medii,

respectiv coeficientul de complexitate al lucrărilor de executat ( $K^*$ ), ce se calculează conform relației de mai jos.

$$K^* = \frac{\sum_{i=1}^n h_i \times k_i}{\sum_{i=1}^n h_i}$$

unde  $h_i$  = numărul de ore normate aferent fiecărei categorii de

încadrare a lucrărilor

$k_i$  = categoria de încadrare a lucrărilor și a personalului

Coeficientul calificării medii ( $K$ ) se calculează pe grupe de profesii și evidențiază mutațiile cantitative care au avut loc în calificarea personalului în timp și spațiu.

Cu cât valoarea lui  $K$  este mai apropiată de categoria maximă de încadrare, cu atât situația personalului firmei, în structura din momentul analizei, este mai bună.

De asemenea, cu cât  $K_c$  se apropie de valoarea unitară și o depășește, cu atât situația firmei în materie de asigurare a activității cu personal calificat este mai puțin satisfăcătoare.

### Analiza structurii personalului

O urmărire permanentă a personalului *pe grupe de vârstă*, menținerea unui echilibru între experiență și creativitate, asigurarea promovării într-un proces natural retragere – promovare vor asigura colaborarea și încrederea personalului. Orice dezechilibru accentuat în piramida vârstelor personalului va afecta echilibrul psihosociologic, ridicând probleme managementului în ceea ce privește recrutarea și promovarea personalului. O angajare masivă, la un moment dat, de tineri va crea dificultăți în promovare, printr-un raport dezavantajos între numărul aspiranților și posibilitățile de satisfacție.

Analiza structurii personalului *pe grupe de vechime* în firmă furnizează date suplimentare, indicând asupra altor dezechilibre cu consecințe semnificative.

Existența unei ponderi însemnate a personalului cu vechime mare în firmă poate fi apreciată contradictoriu: pe de o parte, ea contribuie la imaginea firmei, concurând la formarea culturii sale, iar pe de altă parte generează:

- cheltuieli de personal suplimentare aferente sporurilor de vechime;
- întârzieri în introducerea noutăților tehnologice și/sau costuri suplimentare de formare;
- cantonarea în anumite rutine, eficiente la un moment dat, dar depășite și contraproductive ulterior, când mediul socio-economic se modifică;
- realizarea unei structuri sindicale stabile și eficiente, dar care va insista mai mult pentru drepturi proporționale cu vechimea și mai puțin cu creativitatea;
- dificultăți majore în asigurarea continuității activității, în momentul schimbării masive a personalului cu vechime de către personal tânăr fără experiență în problemele firmei.

Realizarea unei piramide de vechime echilibrată poate constitui un factor de progres și stabilitate într-o întreprindere.

Repartiția *pe sexe* a personalului ar trebui să fie în concordanță cu structura națională, relativ constantă, și natura activităților, ce pot determina predominanțe masculine sau feminine.

În realitate, politica de angajare a firmei are în vedere anumite obiceiuri sau considerente:

- anumite meserii sunt istoric sau natural inabordabile femeilor, prezența lor fiind o excepție (activități portuare, de minerit, etc.)
- angajarea sistematică a femeilor poate avea ca rațiune practicarea unor salarii inferioare, reducerea activităților sindicale și, în același timp, absențe legate de concediile de maternitate
- angajarea sistematică a bărbaților are în vedere disponibilitatea mai mare acestora de a se dedica profesiei, mobilitatea, etc.

Analiza structurii *pe profesii* oferă informații privind tehnicitatea, performanțele și perspectivele unei întreprinderi.

Structura profesională la nivel național este elaborată și analizată de Ministerul Muncii și Protecției Sociale. În această structură se regăsesc toate meseriile și profesiile recunoscute la noi în țară. Ceea ce rămâne la latitudinea firmei este structurarea pe trepte/grade de competență și experiență, la nivelul economiei existând o structurare numai pentru personalul din sistemele bugetare. Pentru celelalte unități se pot găsi astfel de structuri în grilele din contractele colective de muncă care prevăd următoarele categorii:

- muncitori:
  - ✓ necalificați;
  - ✓ calificați, cu detalieri adaptată specificului firmei;
- personal de specialitate:
  - ✓ cu studii medii, cu detalieri adaptată specificului firmei;
  - ✓ cu studii superioare, cu detalieri pe profesii adaptate specificului firmei;
- personal tehnic-administrativ:
  - ✓ cu studii medii;
  - ✓ cu studii superioare;
- personal de conducere.

Această structură permite încadrarea personalului în operativ și de administrare și de conducere, date ce vor fi utilizate în analiza eficienței utilizării acestuia.

Analiza personalului *pe funcții* poate furniza informații folositoare în cazul comparației cu alte întreprinderi, în determinarea strategiilor prioritare, etc.

Paralel cu aceasta, trebuie realizată și o analiză a repartiției personalului în structura sa socio-profesională pe diversele funcții. O informare minimă asupra structurii socio-profesionale este indispensabilă în înțelegerea comportamentului personalului unei firme. Compararea structurii socio-profesionale ale firmelor ce activează în același sector de activitate va furniza informații utile în analiza calității managementului. Organizațiile cele mai dinamice și mai eficiente, care au ajuns la performanțe foarte bune într-un timp relativ scurt, se bazează și pe o multispecializare a personalului paralel cu o descentralizare a funcțiilor.

#### **M1.U4.5 Analiza comportamentului factorului uman**

Pentru a putea determina comportamentul potențialului uman, se supun analizei aspecte privind analiza nivelului de formare și adaptare, analiza mobilității, analiza gradului de utilizare a timpului de muncă.

#### *Analiza nivelului de formare și adaptare a personalului*

Nivelul de formare a personalului este un criteriu esențial în aprecierea capacității firmei de a crea performanțe.

Aprecierea nivelului de formare a personalului este însă foarte dificilă, existând probleme metodologice de evaluare.

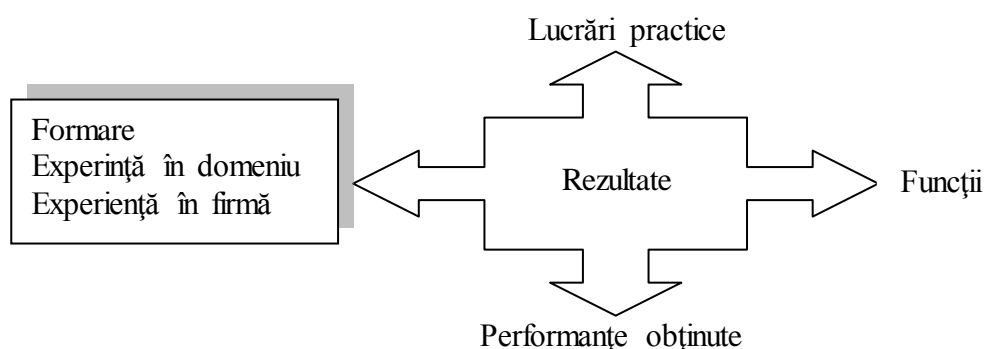
Nivelul de formare a personalului trebuie judecat în corelație cu capacitatea de adaptabilitate la evoluțiile tehnologice, sociale și economice. Progresul tehnic și tehnologic reclamă un grad din ce în ce mai ridicat de calificare și o creștere a interesului în domeniu.

Aprecierea nivelului de formare vizează atât atestarea formală, cât și competența efectivă.

Un prim criteriu de apreciere îl constituie diploma obținută, care însă nu este relevant dacă nu e coroborat cu experiența personalului, această noțiune complexă fiind însă dificil de evaluat.

Analiza pe bază de atestate/diplome fără o evaluare a experienței, care uneori poate avea o importanță determinantă, nu va putea furniza informații suficient de corecte în opiniile exprimate, cu atât mai mult cu cât experiența este o noțiune extrem de complexă și de dificil de cuantificat.

O evaluare de tipul: formare – experiență în domeniu – experiență în întreprindere, poate furniza informații suficiente pentru angajarea sau evaluarea fiecărei persoane în parte.



**Figura U4.1 Modul de evaluare a personalului în cadrul firmei**

Pentru analiștii economico-financiar, măsurarea efortului pentru formare și evaluarea calității formării personalului trebuie să devină un instrument important în aprecierea solvabilității firmei, ca resursă de supraviețuire a întreprindere datorită capacității intelectuale și know-how-ului personalului.

Formarea personalului trebuie privită atât ca o cheltuială, ca o investiție de menținere, atunci când este vorba de a fi la curent cu ceea ce este nou în domeniu de activitate, cât și ca o investiție de creștere, atunci când este vorba de îmbogățirea cunoștințelor.

### *Analiza mobilității personalului*

În diagnosticarea mobilității personalului, în funcție de cauzele generatoare, se face distincție între circulație și fluctuație. Circulația forței de muncă are la bază cauze normale, în timp ce fluctuația este o consecință a unor cauze anormale – desfacerea contractului de muncă ca urmare a încălcării prevederilor sale, demisii datorate nemulțumirilor, etc.

Pentru aprecierea circulației și fluctuației personalului se utilizează următorii indicatori:

✓ *coeficientul de creștere a personalului* ( $K_{cr}$ ):

$$K_{cr} = \Delta N_{sm} / N_{sm}$$

$\Delta N_{sm}$  = variația absolută a numărului mediu de personal

$N_{sm}$  = numărul mediu de personal  
 $I_Q$  = indicele de creștere al volumului de activitate

$$\Delta N_{sm} = N_{s1} - N_{s0} \cdot I_Q$$

Înregistrarea unui rezultat negativ al acestei diferențe indică o reducere relativă a numărului de personal ca urmare a creșterii productivității muncii și invers.

✓ *coeficientul ieșirilor de personal ( $K_E$ ):*

$$K_E = (N_{Sie} / N_{sm}) \cdot 100$$

$N_{Sie}$  = numărul ieșirilor de personal în unitate.

Analiza cauzelor ieșirilor de personal este complexă, vizând aspecte generale legate de situația firmei (reducerea activității, ameliorarea productivității muncii, schimbări tehnologice) sau situații individuale (nivel de remunerare, orar de muncă, posibilități de promovare, condiții de încadrare, alte cauze – boală, accidente, etc.).

✓ *coeficientul intrărilor de personal ( $K_I$ ):*

$$K_I = (N_{Sin} / N_{sm}) \cdot 100$$

$N_{Sin}$  = numărul intrărilor de personal din unitate.

✓ *coeficientul mobilității ( $K_{mob}$ ):*

$$K_{mob} = [(N_{Sin} + N_{Sie}) / N_{sm}] \cdot 100$$

✓ *coeficientul fluctuației de personal ( $K_{fl}$ ):*

$$K_{fl} = N_{Sie} / N_{sm}$$

$N_{Sin}$  = numărul intrărilor de personal din unitate din motive speciale, anume **prin demisie sau concediere**.

✓ *gradul de stabilitate al personalului ( $G_S$ ):*

$$G_S = 100 - K_{mob}$$

Analiza în dinamică și față de programele de activitate a acestor coeficienți trebuie completată cu analiza motivațională a mișcării personalului, care stă la baza unor măsuri practice, eficiente pe linia creșterii stabilității.

Astfel, printre cauzele care generează mișcarea personalului se numără:

- necesitatea apropierii de domiciliu,
- posibilitatea realizării unui câștig mai mare în alte domenii,
- neîncadrarea pe un post corespunzător pregătirii,
- starea de sănătate, condițiile de muncă necorespunzătoare,
- lipsa condițiilor pentru continuarea studiilor, etc.

#### *Analiza utilizării timpului de muncă*

Analiza timpului de muncă, unul dintre principalii factori cantitativi poate furniza informații importante în aprecierea modului de utilizare a resursei umane, cu impact direct asupra productivității personalului salariat.

Pentru aprecierea utilizării timpului de muncă este necesară urmărirea evoluției structurii fondului de timp maxim disponibil. Acest lucru presupune definirea următoarelor concepte:

- *Timpul calendaristic* ( $T_C$ ), exprimat în ore, se determină ca produs între numărul de zile calendaristice, numărul de personal din registrul de evidență a salariaților și numărul de ore de lucru.
- *Timpul disponibil legal* ( $T_{DL}$ ) este produsul dintre timpul de muncă legal, exprimat în ore și numărul de personal din registrul de evidență sau numărul de personal disponibil, în funcție de scopul analizei.
- *Timpul de muncă legal* ( $T_L$ ) este prevăzut de legislația națională. În România, în prezent, Codul Muncii stabilește că timpul de muncă normal este de 40 de ore săptămânal și că timpul maxim săptămânal de muncă este de 48 de ore, prevăzându-se obligativitatea concediilor de odihnă anuale de minim 21 de zile.

Pe baza timpului legal de muncă se poate calcula *timpul maxim disponibil*:

$$T_{DL} = T_L \cdot N_s$$

unde  $N_s$  = număr de salariați (personalul disponibil).

- *Timpul disponibil la nivelul firmei* ( $T_D$ ) se determină prin definirea timpului de muncă disponibil la nivelul fiecărei firme pornind de la timpul de muncă legal. Timpul de muncă este stabilit, de regulă, prin contract colectiv de muncă cu particularizare prin contractele individuale de muncă.

Există în practică câteva diferențe între timpul disponibil de referință și timpul la nivelul firmei:

- ✓ încheierea unor contracte individuale de muncă cu timpi parțiali de muncă: 6/4/2 ore;
- ✓ acordarea unor zile de concediu sau sărbătoare suplimentare;
- ✓ reducerea orarului de producție fără reducerea câștigului.
- *Timpul de prezență în firma* ( $t_p$ ) este un element cheie în determinarea disfuncționalităților.

În general, fișele de pontaj și statele de salarii reflectă cu exactitate prezența la muncă, în număr de ore prestate.

Pe baza timpului de prezență în firma se poate calcula fondul de timp utilizat ( $T_P$ ) prin prezenta efectivă pe salariat:

$$T_P = t_p \cdot N_s$$

- *Timpul de prezență la muncă* ( $T_{PM}$ ) nu este de regulă același cu timpul de prezență în firma deoarece:
  - ✓ întreruperile dispuse de angajator ca urmare a unor probleme economice, tehnice sau legate de sezonabilitate presupun plata unor indemnizații și obligativitatea salariaților de a se prezenta la serviciu la cererea acestuia;
  - ✓ grevele sunt considerate întreruperi de muncă, chiar dacă personalul este prezent;
  - ✓ există un absenteism al prezenților, fie manifestat ca exprimare a refuzului condițiilor de muncă, fie ascuns, care este greu de evaluat.

Adăugarea numărului de ore suplimentare efectuate ( $T_S$ ), remunerate de întreprindere, la  $T_{PM}$ , permite determinarea timpului total de muncă real pe întreprindere sau a timpului efectiv lucrat  $T_{ef}$ .

În practică, orele de prezență la muncă se consideră a fi:

$$T_{PM} = T_P - T_{IT} + T_S$$

unde  $T_{IT}$  = (număr de salariați în întreruperi dispusă de angajator  $\times$  număr ore întrerupere temporară) + (număr greviști  $\times$  număr ore de grevă) + timpul de întreruperi din alte motive.

Pe baza timpului de prezență la muncă ( $T_{PM}$ ) se calculează și alți indicatori:

- timpul mediu de muncă pe salariat:

$$t_m = T_{PM} / P_D$$

- gradul de utilizare a timpului legal:

$$G_{TL} = T_{PM} / T_{DL}$$

- abaterea în sumă absolută:

$$\Delta = T_{DL} - T_{PM}$$

- abaterea relativă:

$$R = (\Delta / T_{DL}) \cdot 100$$

Analiza timpului de muncă trebuie completată cu analiza timpilor parțiali.

*Timpul utilizat* ( $T_U$ ). Nu întreg timpul de prezență la muncă este utilizat efectiv pentru producție. Din acesta, o parte este afectată: pauzelor de masă, timpului de formare în întreprindere sau în afară, întâlnirilor pentru informare, analiză, situație considerată ca fiind participare indirectă la procesul de producție.

Drept urmare, timpul de muncă productivă brut ( $T_{Ub}$ ) se calculează prin deducerea acestor timpi din timpul de prezență la muncă:

$$T_{Ub} = T_{PM} - T_{FSP}$$

unde,  $T_{FSP}$  = timp de formare, specializare + timp de ședințe + pauze de masă.

Raportul  $T_U / T_{PM}$  este un indicator interesant pentru modul de organizare al firmei.

Prin deducerea din timpul de muncă productivă brut a timpilor necesari aprovizionării și pregătirii locului de muncă, a timpilor pierduți în cazul defecțiunilor de orice natură, se obține timpul de muncă productivă netă ( $T_{Un}$ ).

Raportul  $T_{Un} / T_{Ub}$  poate arată modul de organizare a proceselor ce se desfășoară în cadrul firmei.

Putem calcula de asemenea:

- ✓ gradul de neutilizare a timpului legal de munca:

$$G_u = \frac{T_n}{T_L} \times 100$$

Unde  $T_n$  reprezintă fondul de timp neutilizat, din cauze justificate ( $T_j$ ) și respectiv din cauze nejustificate ( $T_{nj}$ ). Calculul acestui indicator este urmat de detalierea pe cauze de neutilizare a timpului legal disponibil și analizarea ponderii diverselor cauze (amintite anterior) în total fond de timp neutilizat sau în total fond legal disponibil. Vom calcula deci :

- ✓ gradul de neutilizare din motive justificate

$$G_{nj} = \frac{T_j}{T_L} \times 100$$

- ✓ gradul de neutilizare din motive nejustificate

$$Gn_{nj} = \frac{T_{nj}}{T_L} \times 100$$

Calculul acestor indicatori trebuie obligatoriu însoțit de o analiză comparativă a lor, astfel încât să se poată evidenția pe de-o parte un trend la nivelul firmei sau al unui sector al acesteia, cât și, pe de altă parte, să se explice variațiile absolute și relative ale indicatorilor în raport cu baza de comparație aleasă. Fundamentarea deciziilor privind potențialul uman necesită completarea investigației cu alte metode și tehnici de analiză.

### *Analiza conflictualității în relațiile de muncă*

Conflictualitatea în relațiile de muncă se analizează cu ajutorul câtorva indicatori, dintre care amintim:

- numărul de greviști ( $Ns_g$ )
- numărul de conflicte într-o perioadă determinată de timp ( $N_{confl}$ )
- numărul de zile de grevă ( $Nz_g$ )
- coeficientul de semnificație al grevei (care se calculează pentru fiecare conflict analizat):

$$K_{semnif} = \frac{Ns_g}{Nsp} \times 100$$

- coeficientul de localizare al grevei/secției sau alte unități organizatorice

$$K_{localizare} = \frac{Ns_{g \text{ secția } X}}{Ns_g} \times 100$$

Indicatorii se determină pentru două sau mai multe perioade de gestiune și sunt supuși comparației, pentru a se determina abaterile absolute și/sau relative ce vor creiona evoluția climatului de muncă în unitatea respectivă.

### **Să ne reamintim...**

Analiza potențialului uman reprezintă una din fațetele obligatoriu de explorat în ceea ce privește modalitățile de obținere a performanței într-o entitate economică. Cu cât sursele de performanță sunt mai bine și eficient utilizate, cu atât capitalul investit în afacere va fi mai degrabă multiplicat.

Principalele aspecte ce trebuie avute în calcul în analiza factorului uman sunt:

- analiza dimensiunii și structurii potențialului uman
- analiza comportamentului factorului uman
- analiza eficienței utilizării potențialului uman, ce va fi studiată în UI5.

Fiecare dintre axele de analiză permite investigarea câte unui aspect din ceea ce presupune eficientizarea uneia dintre resursele principale pe care le are firma la dispoziție, anume factorul uman. De modul de structurare a acestuia, de dinamica și comportamentul potențialului uman depinde utilizarea eficientă a acestuia, cu rezultate notabile în planul productivității.



Explicați ce indicatori sunt necesari pentru studierea conflictualității în relațiile de muncă și în ce măsură aceștia ajută la conturarea unei imagini despre climatul de lucru în firmă.





### M1.U4.6. Rezumat

Factorul uman reprezintă coordonata esențială a calității activității desfășurate, având un rol deosebit în asigurarea și creșterea performanțelor economico-financiare ale firmei și în poziționarea avantajoasă a acesteia în mediul în care evoluează. Tot mai mult asistăm la transformarea factorului uman într-un factor-cheie al activității și într-o sursă de avantaj competițional, indiferent de sectorul în care acționează firma, însă evident cu preponderență în sectoarele amintite anterior.

În același timp, asigurarea entității economice cu personalul de specialitate necesar, folosirea eficientă a acestuia în activitatea operativă și de conducere, reprezintă premisa potențării resurselor materiale și financiare și totodată a valorificării, în avantajul său, a condițiilor și oportunităților pe care i le oferă mediul economic. De o utilizare eficientă a resurselor umane depinde în mare măsură sincronizarea celorlalte tipuri de resurse astfel încât la intersecția uzității lor să rezulte performanța.

În analiza potențialului uman urmărim aspecte legate de structura acestuia, dimensiunea și dinamica sa, comportamentul factorului uman la locul de muncă, utilizarea timpului de lucru și gradul de calificare a personalului în corelație cu sarcinile de executat. Toate aceste aspecte se analizează cu ajutorul unor indicatori ca a căror evoluție ne permite aprecieri cu privire la ameliorarea sau dimpotrivă deteriorarea modului de gestiune al resurselor umane în perioada analizată.



### M1.U4.7. Test de autoevaluare a cunoștințelor

1. Numarul scriptic de salariați reprezintă:

a. încărcarea maximală a organigramei firmei, la un moment dat, măsurată în funcție de indicii de productivitate și de performanță

c. totalitatea personalului nou intrat în evidența unității în decursul unei perioade de gestiune, în baza unui contract sau a unui alt document similar

b. totalitatea personalului existent în evidența unității, în baza unui contract sau a unui alt document generator de drepturi și obligații pentru ambele părți

d. totalitatea personalului prezent la lucru, indiferent de durata contractului și de tipul acestuia

—

—

2. Cum se calculează coeficientul de semnificație al unei greve? (unde  $N_{sp}$  = nr. salariați prezenți la lucru)

a.  $K_{\text{semnif}} = \frac{N_{\text{zile greva}}}{N_{sp}} \times 100$

c.  $K_{\text{semnif}} = \frac{N_{\text{grevisti}}}{N_{sp}} \times 100$

b.  $K_{\text{semnif}} = \frac{N_{\text{grevisti}}}{T_{\text{efectiv lucrat}}} \times 100$

d.  $K_{\text{semnif}} = \frac{N_{\text{grevisti}}}{T_{\text{neutilizat}}} \times 100$

3. Cum se calculeaza gradul de stabilitate al personalului?

a.  $G_S = 100 - K_{\text{intrarilor}}$

☐

c.  $G_S = 100 - K_{\text{mob}}$

☐

b.  $G_S = 100 - K_{\text{iesirilor}}$

☐

d.  $G_S = 100 - K_{\text{fluctuației}}$

☐

4. Cum se calculează Gradul de neutilizare al timpului legal de lucru ( $G_u$ )

a.  $G_u = \frac{T_{\text{neutilizat}}}{T_L} \times 100$

☐

c.  $G_u = \frac{T_{\text{efectiv lucrat}}}{T_L} \times 100$

☐

b.  $G_u = \frac{T_{\text{calendarisic}}}{T_L} \times 100$

☐

d.  $G_u = \frac{T_{\text{aferent pauzelo\&similare}}}{T_L} \times 100$

☐

5. Care dintre indicatorii de mai jos exprimă mobilitatea personalului:

- a. Coeficientul de fluctuație
- b. Coeficientul de localizare al unei greve
- c. Fondul de timp maxim disponibil
- d. Niciuna dintre variantele de mai sus.

**Rășunsuri corecte: 1b, 2c, 3d, 4a, 5a.**

## Unitatea de învățare M1.U5.

### Tehnici si instrumente de analiză a potențialului uman al firmei – elemente calitative si modele de analiza

---

#### Cuprins

M1.U5.1. Introducere .....	
M1.U5.2. Competențele unității de învățare.....	
M1.U5.3. Analiza eficienței utilizării potențialului uman.....	
M1.U5.4. Analiza factorială a productivității medii a muncii.....	
M1.U5.5. Rezumat.....	
M1.U5.6. Test de evaluare a cunostintelor.....	



#### M 1.U5.1. Introducere

Cunoașterea, estimarea corectă și calculul eficienței utilizării resursei umane sunt unele dintre elementele de baza ce contribuie la realizarea performanței firmei. Modul de realizare acestora (prin indicatori și modele de analiza), precum și modul de interpretare a variațiilor factorilor identificați sunt prezentate în această unitate de învățare.



#### M1.U5.2. Competențele unității de învățare

La sfârșitul acestei unități de învățare studenții vor fi capabili să:

- Calculeze indicatorii specifici, de natura calitativa, privind analiza potențialului uman pe baza datelor practice ale unei firme, privind situația personalului său
- Implementeze diferite modele de analiză a productivității muncii în funcție de disponibilitatea datelor și de necesitățile analizei ce trebuie efectuată
- Calculeze influențele diversilor factori asupra fenomenului studiat
- Interpreteze rezultatele obținute și să formuleze recomandări privind îmbunătățirea parametrilor constatați.



**Durata medie de parcurgere a celei de-a treia unități de învățare este de 2 ore.**

### M1.U5.3 Analiza eficienței utilizării potențialului uman

În analiza resurselor umane, diagnosticul asigurării cu forță de muncă cantitativ, calitativ, structural trebuie completat cu analiza eficienței utilizării acestei resurse. Principalul indicator al eficienței utilizării resurselor umane este **productivitatea** muncii.

La determinarea productivității muncii, cheltuielile de timp trebuie luate în calcul în unități de timp concrete. Indicatorul productivitatea muncii, ca expresie de eficiență a procesului de producție, este raportul dintre efecte și eforturi și poate fi reprezentat astfel<sup>9</sup>:

Intrări		Ieșiri
<ul style="list-style-type: none"><li>• mijloace de muncă</li><li>• forța de muncă</li><li>• obiectul muncii</li></ul>	<i>Proces de muncă</i>	<ul style="list-style-type: none"><li>• produse</li><li>• servicii</li></ul>
<b>EFORTURI</b>		<b>EFECTE</b>

Elementele: forța de muncă și produsele sau serviciile sunt cele care stau la baza calculului productivității muncii.

În acest sens, *productivitatea muncii este o formă de exprimare a eficienței economice*, categorie mai largă și mai complexă. Caracterizarea eficienței economice necesită un sistem complex de indicatori. Alături de forța de muncă, utilizarea fondurilor fixe, a energiei și materiilor prime, recuperarea și reciclarea materialelor, investițiile, resursele financiare și activitatea comercială sunt doar câteva dintre resursele și domeniul de studiu distinct al eficienței economice.

Productivitatea muncii este o categorie economică complexă și dinamică care exprimă caracteristica resursei umane de a crea o anumită valoare într-o unitate de timp.

Problematica analizei eficienței potențialului uman vizează următoarele aspecte:

- analiza situației generale a productivității muncii;
- analiza factorială a productivității medii a muncii;
- analiza productivității marginale a muncii;

În aprecierea *situației generale a productivității muncii* se utilizează o serie de indicatori, dintre care cei mai semnificativi sunt:

- ✓ productivitatea medie anuală a muncii ( $W_a$ ):  
$$W_a = CA(\text{ sau } Q, VA, RE) / N_s$$

unde, CA = cifra de afaceri, Q = producția fabricată, VA = valoarea adăugată.

- ✓ productivitatea medie zilnică ( $W_z$ ):  
$$W_z = CA(Q, VA, RE) / T_z$$

- ✓ productivitatea medie orară ( $W_h$ ):  
$$W_h = CA(Q, VA, RE) / T_h$$

unde,  $T_h$  = total timp de muncă în ore.

<sup>9</sup> Sursa: F. Pașa, L. Pașa, "Productivitatea, indicator de eficiență a muncii", Ed. Polirom, 2003

- ✓ productivitatea medie anuală a personalului operativ sau direct productiv ( $N_{op}$ )  

$$W_{op} = CA(Q, VA, RE)/N_{op}$$

Corelarea ritmurilor diferite de creștere a productivității parțiale a muncii, calculate pe baza aceluiași indicator valoric de efect, relevă modul de utilizare a timpului de muncă.

Diferențele dintre ritmurile de creștere a productivității muncii determinate pe baza diferiților indicatori valorici de efect evidențiază aspecte ale gestiunii resursei umane cu incidențe asupra stocurilor de producție neterminată, a stocurilor de produse finite, a consumurilor celorlalte resurse ale firmei.

#### **M1.U5.4 Analiza factorială a productivității medii a muncii**

Productivitatea medie este un indicator calitativ, complex a cărui mărime și evoluție sunt influențate de o mulțime de factori.

Un prim model de analiză factorială, care evidențiază legătura dintre timpul de muncă și productivitatea pe unitatea de timp implicată în calcul, se prezintă astfel:

$$W = T \cdot w_t \quad (\text{model 1})$$

unde,  $T$  = timpul de muncă (zile, ore);

$w_t$  = productivitatea medie pe unitatea de timp implicată în calcul.

Productivitatea muncii înregistrează valori diferite pe tipuri de activități sau pe structuri organizatorice (sectoare, secții, ateliere, etc.). Acțiunea factorului structural poate conduce la sporirea productivității muncii, fără ca aceasta să însemne și o creștere a forței productive a muncii.

De aceea, pentru delimitarea efortului propriu în sporirea productivității este necesar să se stabilească mărimea și sensul influenței structurale. În acest scop se folosește următorul model:

$$W = \Sigma(g_i \cdot w_i) / 100 \quad (\text{model 2})$$

unde,  $g_i$  = structura timpului de muncă sau, după caz, structura salariatilor pe tipuri de activități sau structuri organizatorice;

$w_i$  = productivitatea muncii pe structura anunțată.

Analiza productivității muncii poate fi abordată și prin prisma legăturii dintre eficiența muncii și gradul de înzestrare tehnică a salariaților.

Dotarea tehnică corespunzătoare are ca efect ușurarea condițiilor de muncă, creșterea productivității, ameliorarea calității.

Utilizarea eficientă a mijloacelor de muncă impune ca cerință obligatorie, devansarea înzestrării tehnice de către indicii productivității muncii. Legătura dintre gradul de înzestrare tehnică și productivitatea muncii se poate exprima prin relațiile de *tip iterativ*:

$$CA / N_{op} = F / N_{op} \cdot CA / F \quad (\text{model 3})$$

$$CA / N_S = N_{op} / N_S \cdot F_a / N_{op} \cdot CA / F_a \quad (\text{model 4})$$

$$CA / N_{op} = F_a / F \cdot F / N_{op} \cdot CA / F_a \quad (\text{model 5})$$

Unde  $F_a / F$  = ponderea mijloacelor fixe active în totalul mijloacelor fixe;

$F_a / N_{op}$ ,  $F / N_{op}$  = gradul de înzestrare tehnică a personalului operativ;

$CA / F_a$  = eficiența utilizării mijloacelor fixe active, exprimată prin cifra de afaceri la 1 leu mijloace fixe active;

$CA / N_{op}$  = productivitate personalului operativ sau direct productiv.

Productivitatea este, în realitate, rezultatul unui complex de factori de natură diferită, așa cum se poate observa și în relația de mai jos:

$$CA / N_S = F_a / F \cdot F / N_S \cdot Q_{ex} / F_a \cdot CA / Q_{ex} \quad (\text{model 6})$$

unde,  $Q_{ex} / F_a$  = eficiența utilizării mijloacelor fixe;

$CA / Q_{ex}$  = gradul de realizare a producției exercițiului.

Un alt model rezulta din faptul ca eficiența muncii este strâns legată de acțiunea unor factori specifici, cum ar fi asigurarea firmelor cu fondul de marfă necesar:

$$CA / N_{op} = S_{mf} / N_{op} \cdot CA / S_{mf} \quad (\text{model 7})$$

unde,  $S_{mf} / N_{op}$  = gradul de asigurare a personalului operativ cu fond de marfă;

$CA / S_{mf}$  = rata de rotație a stocului de mărfuri.

**Observație** : toate modelele prezentate contin factorii in ordinea corecta de analiză, respectiv: factori cantitativi, de structura și calitativi.

### *Analiza productivității marginale a muncii*

Obiectivul oricărei întreprinderi referitor la folosirea resurselor este acela al maximizării utilizării acestora. Un indicator de evaluare în acest sens, a eficienței utilizării resursei umane îl reprezintă productivitatea marginală, calculată ca raport între sporul de efect  $\Delta CA$  ( $\Delta Q$ ) și cantitatea suplimentară de muncă ( $\Delta T$ ) necesară obținerii acestuia în condițiile menținerii constante a capitalului firmei. Astfel :

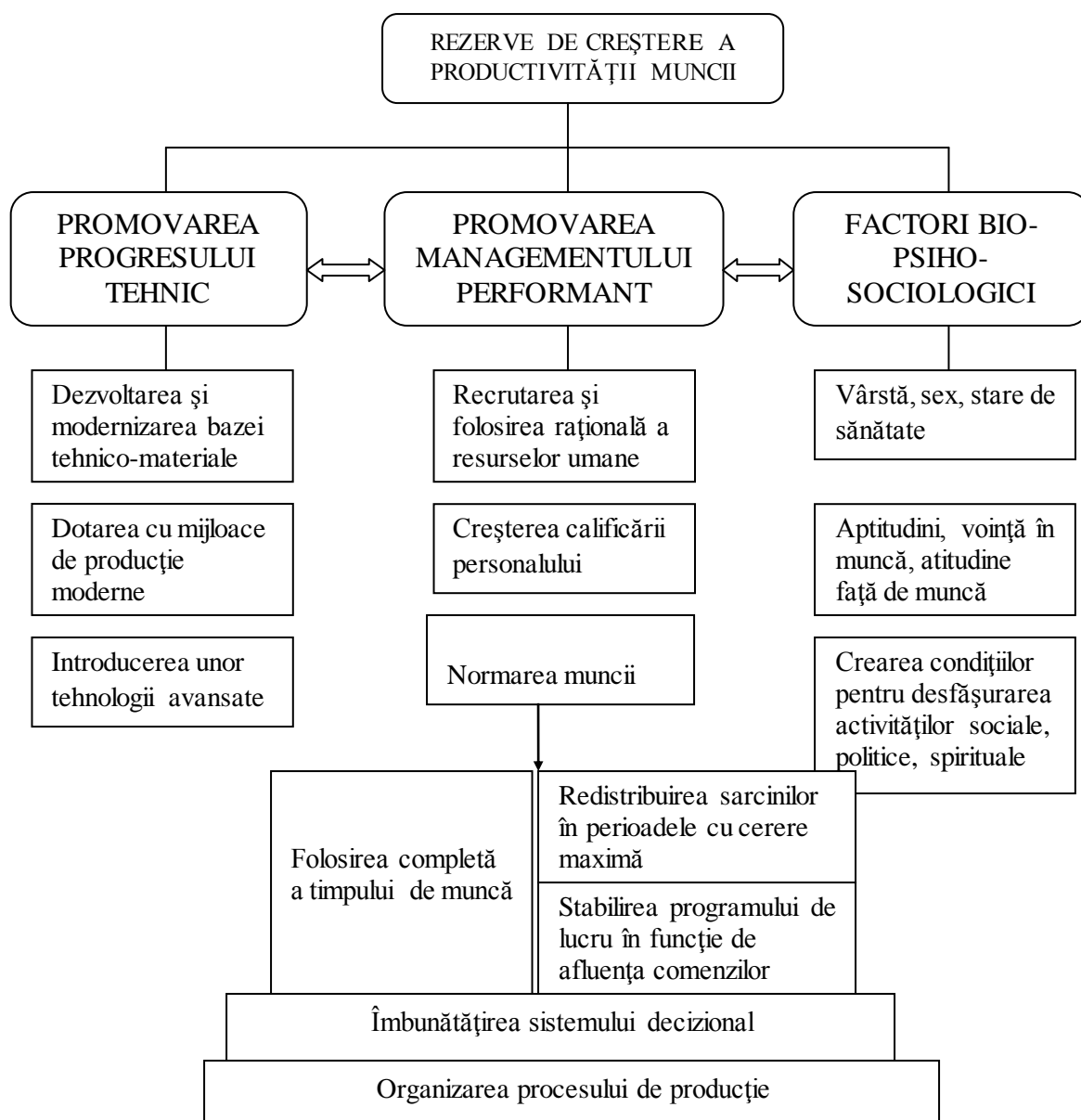
$$W_{mg} = \Delta CA / \Delta T$$

Un instrument complementar de apreciere a eficienței utilizării resursei umane îl reprezintă elasticitatea producției în funcție de variația efortului uman implicat:

$$E = (\Delta Q / Q) / (\Delta T / T)$$

Acest indicator evidențiază creșterea relativă a activității la majorarea cu o unitate a factorului uman consumat, eliminând, prin exprimarea procentuală, limitele modului de exprimare al indicatorilor.

### *Analiza rezervelor de creștere a productivității muncii*



**Figura U5.1 Schema rezervelor de creștere a productivității muncii<sup>10</sup>**

Asa cum derivă din figura 2, principalele rezerve de creștere a productivității muncii, rezultate în baza analizei factoriale, sunt:

- rezerve legate de promovarea progresului tehnic;
- rezerve legate de promovarea managementului performant;
- rezerve legate de acțiunea factorilor bio-psiho-sociologici.

Ca urmare a numărului mare și variat al rezervelor de sporire a eficienței muncii, acestea sunt structurate în figura de mai sus, fiind particularizate pe sfera producției.

<sup>10</sup> Sursa: M.Niculescu, "Diagnostic global strategic", Ed.Economică, 2003



### Să ne reamintim...

Productivitatea muncii reprezintă principalul indicator de măsură a eficienței utilizării resursei umane în organizație. Pe lângă calculul indicatorilor medii de productivitate orară, anuală pe salariat și de productivitate marginală, este obligatoriu de explorat corelația la nivel de indici între Cifra de afaceri, salariul mediu pe angajat și dinamica productivității medii pe salariat. Această corelație ne permite să avem o imagine asupra eficienței utilizării factorului uman în raport cu costurile salariale și cu creșterea volumului afacerii.



Explicați care sunt diferențele între productivitatea medie și cea marginală și în ce mod cei doi indicatori se așează în relație optimală.



### M1.U5.6. Rezumat

Factorul uman reprezintă coordonata esențială a calității activității desfășurate, având un rol deosebit în asigurarea și creșterea performanțelor economico-financiare ale firmei și în poziționarea avantajoasă a acesteia în mediul în care evoluează. Tot mai mult asistăm la transformarea factorului uman într-un factor-cheie al activității și într-o sursă de avantaj competițional, indiferent de sectorul în care acționează firma, însă evident cu preponderență în sectoarele amintite anterior.

În același timp, asigurarea entității economice cu personalul de specialitate necesar, folosirea eficientă a acestuia în activitatea operativă și de conducere, reprezintă premisa potențării resurselor materiale și financiare și totodată a valorificării, în avantajul său, a condițiilor și oportunităților pe care i le oferă mediul economic. De o utilizare eficientă a resurselor umane depinde în mare măsură sincronizarea celorlalte tipuri de resurse astfel încât la intersecția utilizării lor să rezulte performanța.

În analiza potențialului uman, urmărim aspecte legate de structura acestuia, dimensiunea și dinamica sa, comportamentul factorului uman la locul de muncă, utilizarea timpului de lucru și gradul de calificare a personalului în corelație cu sarcinile de executat. Toate aceste aspecte se analizează cu ajutorul unor indicatori ca a căror evoluție ne permite aprecieri cu privire la ameliorarea sau dimpotrivă deteriorarea modului de gestiune al resurselor umane în perioada analizată.

Studiem de asemenea un indicator de importanță vitală pentru performanța generală a firmei, anume productivitatea, cu formele sale diferite de expresie și cu modele specifice de analiză ce ne permit decelarea influenței acelor factori susceptibili de a îmbunătăți pe viitor eficiența utilizării factorului uman în întreprindere.



### M1.U5.7. Test de autoevaluare a cunoștințelor

1. În modelul de analiză al productivității  $[W = \sum(g_i \cdot w_i) / 100]$ , ce reprezintă factorul  $g_i$  ?

a) structura salariaților pe sectoare de activitate, grupe de muncă, secții, ateliere sau alte unități organizatorice

c) structura cifrei de afaceri pe sectoare de activitate, secții, ateliere sau alte unități organizatorice

b) structura valorii adăugate pe sectoare de

d) structura producției exercițiului pe



activitate, secții, ateliere sau alte unități ☐ sectoare de activitate, secții, ateliere sau alte unități organizatorice ☐

2. Cum se calculează Productivitatea medie orară ( $W_h$ )?

a)  $W_h = T_{ore} / CA(Q,VA)$  ☐ c)  $W_h = CA(Q,VA) / T_{zile}$  ☐

b)  $W_h = T_{zile} / CA(Q,VA)$  ☐ d)  $W_h = CA(Q,VA) / T_{ore}$  ☐

3. Care dintre următoarele modele de analiză a productivității **nu** este corect:

a)  $CA / N_{op} = F / N_{op} \cdot CA / F$  ☐ c)  $CA / N_{op} = F_a / F \cdot F / N_{op} \cdot CA / F_a$  ☐

b)  $CA / N_S = F_a / F \cdot N_S / F_a \cdot Q_{ex} / F \cdot CA / Q_{ex}$  ☐ d)  $CA / N_S = F_a / F \cdot F / N_S \cdot Q_{ex} / F_a \cdot CA / Q_{ex}$  ☐

Răspunsuri corecte: 1a, 2d, 3b

### Temă de control



Pornind de la următoarele date de intrare ale unei firme, apreciați, folosind modelul de analiză pe care îl puteți construi pe baza datelor, în ce măsură activitatea analizată a fost una eficientă din punctul de vedere al indicatorilor de analiză ai potențialului uman.

	Indicatori	UM	Po	P1	Ab. abs.	Ab. rel.
1	CA totala, din care:	lei	33.670	39.400	5730	117,018
	Sect. A		11500	15200	3700	132,174
	Sect. B		12350	10500	-1850	85,0202429
	Sect. C		9.820	13.700	3880	139,511
2	Numar de salariați(Ns)	Pers	45	46	1	102,222
	Sect. A		13	15	2	115,385
	Sect. B		22	20	-2	90,909
	Sect. C		10	11	1	110,000
3	Struct.personalului (gj)	%	100	100	0	100
	Sect. A		28,889	32,609	3,720	112,876
	Sect. B		48,889	43,478	-5,411	88,933
	Sect. C		22,222	23,913	1,691	107,609
4	Productivitatea muncii (wi)	lei/sal	de calculat	de calculat		
	Sect. A		885	1.013	129	114,551
	Sect. B		561	525	-36	93,522
	Sect. C		982	1.245	263	126,828
5	W=CA/Ns (verificare)	lei/sal	de calculat	de calculat		
OBS	Model de analiză a W		W = sum (gj*wi)			

## Unitatea de învățare M1.U6.

### Tehnici si instrumente de analiză a performanțelor firmei – analiza CA

#### Cuprins

M1.U6.1. Introducere .....	2
M1.U6.2. Obiectivele unității de învățare .....	2
M1.U6.3. Conceptul de performanță și indicatorii asociați .....	3
M1.U6.4. Analiza cifrei de afaceri si a producției exercițiului.....	
M1.U6.4.1 Analiza dinamicii si structurii cifrei de afaceri.....	
M1.U6.4.2 Analiza factorială a cifrei de afaceri.....	
M1.U6.4.3 Analiza cifrei de afaceri în corelație cu capacitatea de producție și cererea .....	
M1.U6.5. Rezumat .....	14
M1.U6.6. Test de evaluare a cunoștințelor .....	16



#### M1.U6.1. Introducere

Premisa funcționării oricărei entități este obținerea performanței și în final a profitului.

Modul de realizare al evaluării și monitorizării performanței (prin indicatori și rate specifice), precum și modelele specifice de analiză aplicabile acestui fenomen sunt prezentate în aceasta unitate de învățare.



#### M1.U6.2. Competențele unității de învățare

La sfârșitul acestei unități de învățare studenții vor fi capabili să:

- Calculeze indicatorii specifici de analiză a performanțelor pe baza datelor practice ale unei firme, privind situația veniturilor și cheltuielilor sale
- Implementeze diferite modele de analiză a cifrei de afaceri, în funcție de disponibilitatea datelor și de necesitățile analizei ce trebuie efectuată
- Calculeze influențele diverșilor factori asupra fenomenelor studiate
- Interpreteze rezultatele obținute și să formuleze recomandări privind îmbunătățirea parametrilor constatați.



**Durata medie de parcurgere a primei unități de învățare este de 2 ore.**

### M1.U6.3. Conceptul de performanță și indicatorii asociați

Firma concentrează o mulțime de operații economice și financiare, care se reflectă în documentele contabile de sinteză, sub forma fluxurilor și stocurilor. Fluxurile au o influență imediată asupra rezultatului exercițiului financiar, în timp ce stocurile au un efect temporar sau de durată asupra echilibrului financiar și asupra solvabilității întreprinderii.

Principalul document de sinteză care grupează fluxurile de venituri și cheltuieli generate de activitatea curentă și excepțională a întreprinderii pe durata unui exercițiu financiar este contul de profit și pierdere. Acesta reflectă cum s-a ajuns la respectiva stare patrimonială, care au fost fluxurile de venituri și cheltuieli care au determinat traiectoria evoluției întreprinderii.

Contul de profit și pierdere oferă informații asupra activității de producție, comercializare și financiară a întreprinderii și cuprinde:

- cifra de afaceri;
- venituri și cheltuieli grupate după natura lor și ordonate pe trei tipuri de activități: exploatare, financiară și extraordinară;
- rezultatele (profit sau pierdere) degajate de cele trei activități;
- rezultatul brut al exercitiului, impozitul pe profit și rezultatul net.

**Veniturile** reprezintă valorile încasate sau de încasat, legate de activitatea entității. Partea preponderentă a veniturilor o constituie cifra de afaceri realizată în raport cu terți, ca urmare a derulării activității curente. Veniturile cuprind contravaloarea facturilor emise către terți, producția stocată și cea imobilizată, dobânzile încasate, reluări asupra provizioanelor, precum și venituri extraordinare care nu privesc activitatea curentă a întreprinderii, fiind legate de situații speciale precizate de legiuitor.

**Cheltuielile** cuprind valorile plătite sau de plătit de către întreprindere unor terți, ca urmare a consumului de materii prime și materiale, executării unor lucrări în beneficiul întreprinderii, remunerării personalului angajat, cheltuieli generate de operațiile de gestiune sau de capital ale firmei, precum și ajustările, amortizările și provizioanele. Amortizările și provizioanele calculate de întreprindere sunt grupate pe tipuri de active, iar diferențele dintre mărimea lor sunt trecute în rubricile „Ajustarea valorii imobilizate corporale și necorporale”, „Ajustarea valorii activelor circulante”, „Ajustarea valorii imobilizărilor financiare și a investițiilor financiare deținute”.

Nivelul rezultatului de exploatare ne oferă informații privind mărimea resurselor determinate de activitatea de exploatare pe care entitatea se poate baza pentru acoperirea cheltuielilor sale financiare. Resursele acumulate din activitatea de exploatare la care se adaugă eventual și veniturile financiare obținute de către firmă, ar trebui să depășească nivelul cheltuielilor financiare ale acesteia. În caz contrar va avea loc un transfer de valoare de la proprietari către creditorii întreprinderii.

Conceptul de „performanță” îmbracă diverse forme, de la creșterea economică a firmei, la rentabilitate, productivitate sau competitivitatea acesteia în sectorul în care activează. Creșterea economică reprezintă abilitatea firmei de a-și modifica volumul de activitate și influențele asupra pieței pe care evoluează. Demersul acestei unități de învățare se va centra în special pe conceptul de performanță înțeles în termeni de volum, mărire a influenței firmei pe piață și creștere a cifrei de afaceri și indicatorilor asimilați.

Contul de profit și pierdere permite determinarea soldurilor intermediare de gestiune. Principalele solduri intermediare de gestiune sunt: marja comercială, producția exercitiului, valoarea adăugată, excedentul brut din exploatare, rezultatul exploatarei, rezultatul curent. Tabloul soldurilor intermediare va fi separat prezentat și studiat în modulul 2.

Un aspect important de care trebuie să țină cont analistul este eroziunea indicatorilor de rezultat și performanță sub impactul inflației. În consecință, pentru realizarea unei analize ale

cărei concluzii să fie viabile, trebuie comparate date exprimate în același etalon monetar, cu alte cuvinte în lei constanți, deci se procedează la retratarea datelor conform IAS 29.

### *Considerații privind retratarea Contului de Profit și Pierdere conform IAS 29*

Paragraful 26 din IAS 29 afirmă: “Acest standard cere ca elementele din contul de profit și pierdere să fie exprimate în raport cu unitatea de măsură curentă de la data bilanțului. De aceea toate valorile trebuie retratate prin aplicarea variației indicelui general al prețurilor de la datele la care elementele de venituri și cheltuieli au fost inițial înregistrate în situațiile financiare”, deci toate valorile vor fi retratate prin aplicarea modificării indicelui general al prețurilor de la data când veniturile sau cheltuielile au fost inițial înregistrate în evidența contabilă.

Teoretic, această operație este destul de anevoioasă, ea presupunând existența a trei indici sau coeficienți:

- un indice care reflectă evoluția inflației de la începutul anului și până la data când respectivul venit sau cheltuială a fost înregistrată în contabilitate;
- un indice care reflectă evoluția inflației pe parcursul întregului exercițiu financiar;
- cu ajutorul coeficienților de mai sus, se determină un al treilea indice, raportând indicele care reflectă evoluția inflației pe parcursul întregului exercițiu financiar la cel corespunzător evoluției inflației până la data înregistrării în contabilitate a elementului de cheltuială sau venit.

Cu ajutorul ultimului coeficient, prin înmulțire cu venitul sau cheltuiala respectivă, se determină în cele din urmă valoarea retrată ce trebuie înscrisă în Contul de Profit și Pierdere.

Situația este cu atât mai dificilă cu cât acești trei coeficienți trebuie determinați pentru fiecare zi diferită a exercițiului financiar în care s-au înregistrat în contabilitate venituri sau cheltuieli. Cum în activitatea unei firme de dimensiuni mari sau foarte mari nu există practic zile lucrătoare în care să nu se înregistreze în evidența contabilă cel puțin o sumă în dreptul veniturilor sau cheltuielilor, acești indici trebuie stabiliți pentru fiecare zi lucrătoare în parte. Vom avea astfel peste 250 de indici diferiți care trebuie folosiți pentru ajustarea elementelor de venituri și cheltuieli.

Pentru a înlătura acest neajuns care poate pune sub semnul întrebării inclusiv oportunitatea și necesitatea efectuării retratării în comparație cu costurile ridicate și volumul de muncă foarte mare pe care această operație le-ar presupune, se poate încerca o soluție mult mai simplă, care poate conduce la rezultate destul de apropiate de cele care s-ar obține aplicând metoda prezentată teoretic. Pe scurt metoda costă din următorii pași:

- se stabilește o medie a cursului leu/euro pe anul respectiv;
- se stabilește un coeficient prin raportarea cursului de la sfârșitul anului la cel mediu;
- cu acest coeficient, prin înmulțire, se obțin valorile ajustate ale elementelor de venituri și cheltuieli;

*Dezavantajul* acestei metode este că realizează o uniformizare a ajustărilor, ceea ce în condițiile unor fluctuații mari ale veniturilor și cheltuielilor de-a lungul anului, poate conduce la rezultate sensibil diferite de cele corecte și deci la concluzii eronate. Tocmai din acest motiv, varianta simplificată prezentată anterior nu este recomandabilă să se folosească în cazul societăților la care sezonalitatea joacă un rol fundamental în fluctuațiile veniturilor și implicit a cheltuielilor ocazionate de obținerea lor, deoarece medierea cursului de schimb atrage cu el ipoteza simplificatoare că toate veniturile și cheltuielile s-ar realiza la mijlocul anului.

Pe de altă parte însă, generalizarea acestei metode de calcul la nivelul tuturor agenților economici și deducerea acestor diferențe din baza impozabilă poate genera reducerea drastică a încasărilor din această sursă la Bugetul Statului. Este poate și motivul pentru care Ministerul Finanțelor Publice ezită să impună aplicarea IAS 29 și să nu considere deductibile fiscal

aceste diferențe, deși sunt întrunite condițiile necesare pentru acest lucru. Ministerul Finanțelor Publice nu interzice însă aplicarea acestui standard de către agenții economici care întocmesc situațiile financiare în conformitate cu IAS. Deși managerii acestor societăți știu că potrivit IAS 1, un agent economic nu poate spune că situațiile sale financiare sunt prezentate în conformitate cu standardele internaționale decât atunci când retratarea cuprinde toate standardele aplicabile, ei preferă totuși să se agațe de porțița lăsată de Ministerul Finanțelor Publice pentru a se putea mândri cu un profit mai mare, știut fiind faptul că acesta este unul din criteriile cele mai importante de evaluare a eficienței conducerii.

În contul de profit și pierdere veniturile, respectiv cheltuielile financiare nu au mai fost retratate deoarece reprezintă venituri/cheltuieli deja corectate în funcție de puterea de cumpărare (dobânzi de încasat/de plătit, diferențe favorabile/nefavorabile de curs valutar – elementele monetare din contul de profit și pierdere). Amortizarea în contul de profit și pierdere se preia din situația retratărilor imobilizărilor.

În urma acestor corecții se obțin valori exprimate în puterea de cumpărare de la sfârșitul anului respectiv, fiind necesară pentru compararea datelor aducerea lor la un numitor comun: datele exprimate în puterea de cumpărare de la sfârșitul fiecărui an se vor capitaliza cu indicii de inflație pentru a le aduce la o bază comună.

Informațiile furnizate de soldurile intermediare de gestiune, respectiv indicatorii utilizați în calculul lor, constituie baza de apreciere a nivelului activității și al surplusurilor degajate de activitatea firmei. Principalii indicatori de volum ce permit măsurarea și analiza nivelului performanței activității unei firme sunt Cifra de afaceri (CA), Producția exercitiului (Qex), Valoarea adăugată (VA) și Marja comercială ( $M_c$ ).

#### **M1.U6.4 Analiza cifrei de afaceri și a producției exercițiului**

Cifra de afaceri reprezintă veniturile din vânzare, respectiv marimea încasărilor potențiale ale întreprinderii, exprimând capacitatea acesteia de a-și atrage lichidități. Cifra de afaceri nu apare în tabelul soldurilor intermediare de gestiune, ci doar în contul de profit și pierdere.

Cifra de afaceri reprezintă principalul indicator al activității întreprinderii. Ea constituie în sine unul din cele mai importante obiective strategice ale organizațiilor de afaceri.

Fiind un indicator de dimensionare a activității, cifra de afaceri permite, prin raportarea la cifra de afaceri sectorială sau a concurentului principal, aprecierea locului întreprinderii în sectorul sau de activitate. În funcție de această poziționare în mediul concurențial, se pot lua decizii strategice corespunzătoare.

**Cifra de afaceri totală** reprezintă valoarea afacerilor realizate de întreprindere cu terți prin exercitarea curentă a activității profesionale. Cifra de afaceri se calculează prin însumarea venitului obținut de întreprindere din vânzarea produselor realizate, executarea de lucrări sau prestarea de servicii, mai puțin valoarea rebuturilor, a remizelor sau a altor reduceri comerciale acordate clienților.

**Cifra de afaceri netă**, conform standardelor internaționale de contabilitate, se determină ca fiind producția vandută și veniturile din vânzări de marfuri, corectate cu subvențiile de exploatare aferente vânzărilor.

**Cifra de afaceri medie** reprezintă încasările pe unitate de produs sau pe unitate de timp și se obține raportând cifra de afaceri totală la volumul fizic al producției comercializate (Q) sau la timp (T).

$$\overline{CA} = \frac{CA}{Q} \text{ sau } \overline{CA} = \frac{CA}{T}$$

**Cifra de afaceri minimă sau critică** reprezintă acel nivel al activității pentru care veniturile totale sunt egale cu cheltuielile totale, situație în care profitul este egal cu zero.

Relația de calcul a cifrei de afaceri minime este următoarea:

$$CA_{\min} = \frac{C_f}{1 - C_v} \text{ unde:}$$

$C_f$  – suma cheltuielilor fixe;

$C_v$  – cheltuieli variabile la 1 leu CA.

Principalele probleme ale analizei cifrei de afaceri sunt:

- ✓ analiza dinamicii și structurii cifrei de afaceri;
- ✓ analiza factorială a cifrei de afaceri;
- ✓ analiza cifrei de afaceri în corelație cu capacitatea de producție și cererea;

#### M1.U6.4.1 Analiza dinamicii și structurii cifrei de afaceri

Analiza dinamicii și structurii cifrei de afaceri urmărește evoluția acesteia pe total și pe elementele componente față de perioada precedentă, precum și modificările intervenite în structura cifrei de afaceri. De asemenea, analiza dinamicii și structurii cifrei de afaceri pune în evidență cauzele care au determinat evoluția acestui indicator și modificările structurale, în vederea stabilirii măsurilor corespunzătoare pentru reglarea activității.

Această analiză poate fi detaliată până la nivelul produsului, grupelor de produse sau categoriilor de activități. Firma este interesată să știe care dintre produse sunt mai mult solicitate, care este contribuția lor la formarea veniturilor, care sunt mai rentabile. Asemenea elemente sunt esențiale în formularea strategiei firmei, iar în cadrul diagnosticului servesc la stabilirea capacității beneficiare a activității.

Analiza dinamicii și structurii cifrei de afaceri poate fi realizată pe total firmă și pe elementele componente față de perioada precedentă prin mărimi absolute ale acesteia și ritmurile de creștere (cu bază fixă, cu bază în lanț și ritmurile medii).

Procedeele de analiză a evoluției structurii vânzărilor întreprinderii sunt următoarele:

##### a) Ponderea componentelor cifrei de afaceri ( $g_i$ )

$$g_i = \frac{CA_i}{CA} \cdot 100;$$

în care:  $CA_i$  – vânzările aferente elementelor componente „i”;

$CA$  – cifra de afaceri totală.

##### b) Coeficientul de concentrare (Gini-Struck)

$$Kc = \sqrt{\frac{n \cdot \sum g_i^2 - 1}{n - 1}};$$

în care:  $n$  = numărul de produse, activități,

$g_i$  = ponderea produselor, activităților „i” în cifra de afaceri,

iar  $Kc \in [0,1]$



##### Exemplu

*Dacă  $Kc$  se apropie de valoarea 1 înseamnă că în structura activităților există produse care au pondere majoritară în cifra de afaceri, activitatea fiind concentrată, iar dacă  $Kc$  se apropie de 0 atunci înseamnă că există o distribuție relativ uniformă a veniturilor din vânzări pe structurile luate în calcul.*

*Acest coeficient este folosit pentru comparații între exerciții financiare și firme aparținătoare aceluiași sector, deci pentru comparații în timp și spațiu.*

c) **Indicele Herfindhal (H)**

$$H = \sum g_i^2, \quad H \in [1/n, 1]$$

Acest indice este egal cu 1 atunci când întreprinderea vinde un singur produs (monoproductivă) și este egal cu  $1/n$  dacă producția sau vânzările sunt uniform repartizate în ponderi egale în cadrul nomenclatorului de produse, celelalte variante intermediare arătând distribuții diverse între elementele constitutive ale fenomenului.

d) **Metoda ABC (curba Pareto)**

Metoda ABC este recomandată să fie aplicată îndeosebi în cazul analizei structurii cifrei de afaceri pe clienți și pe produs.

Această metodă conduce la o distribuție teoretică optimală:

▪ Pe produse:

- zona A: 10-15% din numărul de produse contribuie cu 60-70% la realizarea cifrei de afaceri; produsele plasate în această zonă se caracterizează printr-o rotație rapidă și printr-o marja comercială redusă;
- zona B: 25-30% din numărul de produse contribuie cu 25- 30% la realizarea cifrei de afaceri; produsele din această zonă se caracterizează prin rotații și marje comerciale proximale mediei pe întreprindere;
- zona C: 65-70% din numărul produselor contribuie cu 10-15% la realizarea cifrei de afaceri; produsele plasate în această zonă se caracterizează printr-o rotație lentă în raport cu media întreprinderii, generând costuri ridicate, precum și printr-o marja comercială mare.

▪ Pe clienți:

- zona A: 10% din numărul clienților contribuie cu 60% la realizarea cifrei de afaceri; clienții plasați în această zonă prezintă cel mai ridicat risc, deoarece orice problemă financiară, care le afectează capacitatea de plată influențează situația financiară a întreprinderii analizate;
- zona B: 40% din numărul clienților contribuie cu 30% la realizarea cifrei de afaceri; clienții din această zonă asigură portofoliul de stabilitate din punct de vedere al rentabilității și riscului pentru întreprindere;
- zona C: 50% din numărul clienților contribuie cu 10% la realizarea cifrei de afaceri; clienții din această zonă prezintă un risc scăzut din punct de vedere financiar, determinând însă, o rentabilitate redusă.

Analiza dinamicii și structurii cifrei de afaceri pune în evidență cauzele care determină modificările structurale în vederea luării de măsuri pentru refacerea activității.



**Exemplu**

*Cauzele posibile ale nerealizării cifrei de afaceri sunt:*

- ✓ *supraevaluarea cererii în general și mai ales a cererii solvabile;*
- ✓ *nerealizarea produselor programate;*
- ✓ *aparitia produselor de substituție;*
- ✓ *calitatea produselor fabricate;*
- ✓ *scăderea cererii potențialilor consumatori;*
- ✓ *intensificarea concurenței.*

**M1.U6.4.2 Analiza factorială a cifrei de afaceri**

În afara analizei structurale și comparative cu perioadele anterioare, cifra de afaceri poate fi analizată și din punct de vedere factorial, stabilindu-se astfel sistemul de factori care condiționează evoluția ei.

Un prim tip de model de analiză factorială îl reprezintă cel *iterativ*, care presupune operarea cu o serie de indicatori și rate de analiză care se combină în mod logic pentru a permite aprofundarea analizei pe categorii de factori de influență.

$$\boxed{CA = N_s \times \frac{Dt}{N_s} \times \frac{CA}{Dt}} \quad \text{sau} \quad \boxed{CA = N_s \times \frac{Ff}{N_s} \times \frac{Dt}{Ff} \times \frac{CA}{Dt}} \quad \text{sau} \quad \boxed{CA = N_s \times \frac{Nop}{N_s} \times \frac{Ff}{Nop} \times \frac{CA}{Ff}}$$

unde:

CA = cifra de afaceri;

Ns = numărul scriptic de salariați;

Ff = valoarea totală a mijloacelor fixe

Nop = număr de personal operativ

Dt = desfacerile totale



### Exemplu

Metodologia analizei presupune parcurgerea următoarelor etape:

1. Se calculează modificarea absolută a cifrei de afaceri față de baza de referință

$$\Delta CA = CA_1 - CA_0$$

2. Influența factorilor asupra modificării cifrei de afaceri

2.1 Influența numărului scriptic de salariați

$$\Delta_{N_s}^{CA} = (N_{s1} - N_{s0}) \times \left( \frac{Dt}{N_s} \right)_0 \times \left( \frac{CA}{Dt} \right)_0$$

2.2 Influența productivității muncii  $\left( \frac{Dt}{N_s} \right)$  în raport de efect util desfaceri totale

$$\Delta_{\left( \frac{Dt}{N_s} \right)}^{CA} = N_{s1} \times \left[ \left( \frac{Dt}{N_s} \right)_1 - \left( \frac{Dt}{N_s} \right)_0 \right] \times \left( \frac{CA}{Dt} \right)_0$$

2.2.1 Influența gradului de înzestrare tehnică a salariaților  $\left( \frac{Ff}{N_s} \right)$

$$\Delta_{\left( \frac{Ff}{N_s} \right)}^{CA} = N_{s1} \times \Delta \left( \frac{Ff}{N_s} \right) \times \left( \frac{Dt}{Ff} \right)_0 \times \left( \frac{CA}{Dt} \right)_0$$

2.2.2 Influența randamentului sau eficienței utilizării mijloacelor de lucru

$$\left( \frac{Dt}{Ff} \right)$$

$$\Delta_{\left( \frac{Dt}{Ff} \right)}^{CA} = N_{s1} \times \left( \frac{Ff}{N_s} \right)_1 \times \Delta \left( \frac{Dt}{Ff} \right) \times \left( \frac{CA}{Dt} \right)_0$$

2.3 Influența gradului de valorificare a desfacerilor totale (se mai pot utiliza în combinație la numitor indicatori precum: producția fabricată, producția exercițiului sau venituri din exploatare)

$$\Delta_{\left( \frac{CA}{Dt} \right)}^{CA} = N_{s1} \times \left( \frac{Dt}{N_s} \right)_1 \times \Delta \left( \frac{CA}{Dt} \right)$$

Un alt model de analiză factorială a cifrei de afaceri nete, aplicabil generic dar mai cu seamă în cazul firmelor mici și mijlocii, poate fi construit în raport cu cantitățile vândute ( $q_i$ ) și cu prețurile de vânzare ( $p_i$ ).



$$CA = \sum_1^n q_i \times p_i = Q \times \bar{P}_v = Q \times \sum g_i \times p_i$$

Modificarea cifrei de afaceri față de baza de comparație se va explica prin:

- influența cantităților vândute

$$\sum_1^n q_{i1} p_{i0} - \sum_1^n q_{i0} p_{i0} = \Delta Q \times \bar{P}_{v0}$$

- influența structurii vânzărilor

$$\sum_1^n q_{i1} p_{i0} - Q_1 \times \bar{P}_{v0} = Q_1 \times (\bar{P}_v^R - \bar{P}_{v0})$$

- influența prețurilor individuale de vânzare pe structura anunțată

$$\sum_1^n q_{i1} p_{i1} - \sum_1^n q_{i0} p_{i0} = Q_1 \times (\bar{P}_{v1} - \bar{P}_v^R)$$

Cunoașterea mărimii și sensului influenței celor doi factori prezintă o deosebită importanță în formularea strategiei vânzărilor vizavi de firmele concurente. Totodată, mărimea cifrei de afaceri, prin creșterea cantităților de produse, poate constitui un aspect important în actul decizional al unor viitori parteneri de afaceri.

Din punct de vedere metodologic, trebuie să se menționeze faptul că factorul cantitativ conține în fapt și influența structurii fizice a vânzărilor, care acționează asupra cifrei de afaceri prin intermediul prețului diferențiat pe produse, însă această influență a structurii poate fi determinată doar în cazul produselor omogene (exprimate în aceeași unitate de măsură), în restul cazurilor rămânând nedelimitată.

### M1.U6.4.3 Analiza cifrei de afaceri în corelație cu capacitatea de producție și cererea

Principalii factori de care se ține seama în analiza cifrei de afaceri sunt:

- capacitatea de producție și/sau de distribuție a firmei;
- capacitatea de absorbție a pieței în raport cu producția și serviciile oferite de firmă;
- alte elemente ale potențialului intern al firmei precum resursele umane, resursele financiare.

În analiza cifrei de afaceri în corelație cu capacitatea de producție și cerere se au în vedere următorii indicatori:

- gradul de utilizare a capacității de producție

$$G_{utilizare} = \frac{Q_{fabricata}}{Capacitate\ producție} \times 100$$

- gradul de satisfacere a cererii

$$G_{satisfacere} = \frac{CA}{Volum\ cerere} \times 100$$

- gradul de valorificare a producției

$$G_{valorificare} = \frac{CA}{Qf} \times 100$$

În fundamentarea cifrei de afaceri și a programului de fabricație la nivelul firmei trebuie obligatoriu să se țină seama de piață și concurență. Astfel, în legătură cu piața, se realizează atât analiza cantitativă pentru a determina posibilitățile de absorbție a producției, cât și analiza calitativă, care vizează cunoașterea gusturilor, nevoilor și comportamentului consumatorilor față de produsele proprii.

Pentru o analiză riguroasă a pieței este necesară o segmentare a pieței proprii în funcție de utilizatori. În acest scop se folosește indicatorul cotă globală sau proprie de piață a firmei (Cp),

$$Cp = \frac{CA_{proprie}}{CA_{totala/sector}} \times 100$$

respectiv indicatorul cotă relativă (Cr), calculată în raport cu principalul sau principalii concurenți direcți din sector.

$$Cr = \frac{CA_{proprie}}{CA_{principal\ concuren(i)}} \times 100$$

În vederea fundamentării cifrei de afaceri de către conducerea întreprinderii, o problemă esențială o constituie cunoașterea puterii competitive și a concurenței.

**Producția exercițiului (Qex)** reflectă volumul total al activității industriale, producătoare de bunuri sau prestatoare de servicii, desfășurată în cadrul unei firme pe parcursul unui exercițiu. Acest indicator cuprinde valoarea bunurilor fabricate și a serviciilor prestate de firmă pentru a fi vândute, stocate sau folosite pentru nevoile proprii.

Ca indicator sintetic, Qex nu reflectă corect realitatea financiară a firmei, fiind constituită din elemente eterogene, unele fiind evaluate la preț de vânzare (producția vândută), iar altele la cost de producție (producția stocată și cea imobilizată).

### Să ne reamintim...

Principalele aspecte ce permit conturarea evoluției performanței firmei în termeni volumici sunt:



- analiza cifrei de afaceri (CA) și a producției exercițiului (Qex)
- analiza valorii adăugate (VA)
- analiza marjei comerciale (Mc).

Cifra de afaceri este principalul indicator de volum și performanță care este analizat atât în evoluție cât și factorial, pentru a determina cauzele creșterii sau scăderii performanțelor măsurate cu ajutorul său. Ceilalți doi indicatori (Valoarea adăugată și Marja comercială) vor fi similar analizați în următoarea unitate de învățare.



Explicați ce indicatori sunt necesari pentru studierea performanței firmei și în ce măsură aceștia permit conturarea unei imagini corecte despre conceptul analizat.



### M1.U6.5. Rezumat

Conceptul de performanță îmbracă diverse forme, de la creșterea economică a firmei, la rentabilitate, productivitate sau competitivitatea acesteia în sectorul în care activează. Creșterea economică reprezintă abilitatea firmei de a-și modifica volumul de activitate și influențele asupra pieței pe care evoluează. Demersul acestei unități de învățare se va centra în special pe conceptul de performanță înțeles în termeni de volum, mărire a influenței firmei pe piață și creștere a cifrei de afaceri și indicatorilor asimilați.

În această optică, principalii indicatori de volum ce permit măsurarea și analiza nivelului performanței activității unei firme sunt Cifra de afaceri (CA) și Producția exercițiului (Qex). Pentru fiecare dintre aceștia, studiem evoluția, structura și factorii de influență în cadrul unor modele de analiză factorială pe care învățăm să le construim și să le rezolvăm.



### M1.U6.6. Test de autoevaluare a cunoștințelor

1. Cifra de afaceri medie reprezintă:

a) încasările totale ale firmei într-o perioadă de gestiune și se obține adunând cifra de afaceri totală la volumul fizic al producției comercializate(Q).

c) încasările pe unitate de produs sau pe unitate de timp și se obține raportând cifra de afaceri totală la volumul fizic al producției comercializate(Q) sau la timp (T).

b) încasările pe unitate de produs și se obține raportând cifra de afaceri totală la valoarea adăugată (VA) obținută în aceeași perioadă.

d) încasările pe unitate de timp și se obține raportând cifra de afaceri totală la marja comercială (Mc)

2. În modelul de analiză al cifrei de afaceri [ $CA = Qv \cdot \sum(g_i \cdot pv_i)$ ], ce reprezintă factorul  $g_i$  ?

a) structura salariaților pe sectoare de activitate, grupe de muncă, secții, ateliere sau alte unități organizatorice

c) structura cifrei de afaceri pe sectoare de activitate, secții, ateliere sau alte unități organizatorice

b) structura valorii adăugate pe sectoare de activitate, secții, ateliere sau alte unități organizatorice

d) structura marjei comerciale pe sectoare de activitate, secții, ateliere sau alte unități organizatorice

3. Cum se calculează indicele Herfindhal? ( $g_i$  = ponderea elementului "i" în CA)

a)  $H = \sum g_i^2 - 1$

c)  $H = \sum g_i^2$

b)  $H = \sum g_i^2 - 100$

d)  $H = \sum g_i^2 - g_i$

4. Cum se calculează gradul de utilizare a capacității de producție?

a)  $G_{utilizare} = \frac{Q_{fabricata}}{Cifra\ de\ afaceri} \times 100$

c)  $G_{utilizare} = \frac{Q_{fabricata}}{Cererea\ solvabila} \times 100$

b)  $G_{utilizare} = \frac{Q_{fabricata}}{Capacitate\ productie} \times 100$

d)  $G_{utilizare} = \frac{Cererea\ solvabila}{Capacitate\ productie} \times 100$

5. Care dintre următoarele modele iterative de analiză a CA nu este corect:

a)  $CA = Ns \times \frac{Ff}{Ns} \times \frac{Dt}{Ff} \times \frac{CA}{Dt}$

c)  $CA = Nop \times \frac{Ff}{Ns} \times \frac{Dt}{Ff} \times \frac{CA}{Dt}$

b)  $CA = Ns \times \frac{Nop}{Ns} \times \frac{Ff}{Nop} \times \frac{CA}{Ff}$

d)  $CA = Ns \times \frac{Dt}{Ns} \times \frac{CA}{Dt}$

Raspunsuri corecte: 1c , 2c ,3c, 4b, 5c



### Temă de control

Pornind de la datele de intrare ale unei firme, apreciați, folosind modelul de analiză pe care îl puteți construi pe baza datelor, în ce măsură activitatea analizată a fost una eficientă din punctul de vedere al indicatorilor de analiză ai performanțelor.

Nr.	Indicatori	UM	Po	P1	delta	%
1	Cifra de afaceri (CA)	lei	110.500	123.900	13.400	112,13
2	Nr. de salariați (Ns)	pers	20	24	4	120,00
3	Productia desfacuta (D)	lei	130.000	135.700	5.700	104,38
4	Mijloace fixe totale (FF)	lei	200.000	235.000	35.000	117,50
5	Mijloace fixe active (Ffa)	lei	125.000	160.000	35.000	128,00
6	Wd =D/Ns	lei/sal	6.500	5.654,167	-845,833	86,99
7	FF/Ns	lei/sal	10.000	9.791,667	-208,333	97,92
8	Str FF (Ffa/FF*100)	%	62,5	68,085	5,585	108,94
9	D/Ffa *1000	lei D/1000 lei FFa ang	1.040	848,125	-191,875	81,55
10	Gr = CA/D*100	%	85	91,304	6,304	107,42
<b>INDICATIE METODOLOGICA</b>		<b>CA=Ns*Wd*Gr</b>				
		Unde <b>Wd=(Ffa/FF)*(FF/Ns)*(D/Ffa)</b>				

Unde Wd = productivitatea calculată în raport de efect util desfăceri (D)

Gr = grad de realizare al desfăcerilor, calculat ca CA/D\*100

## Unitatea de învățare M1.U7.

### Indicatori de analiză a performanțelor firmei – analiza Valorii adăugate (VA) și Marjei comerciale (Mc)

#### Cuprins

M1.U7.1. Introducere.....	2
M1.U7.2. Obiectivele unității de învățare.....	2
M1.U7.3. Analiza valorii adăugate (VA).....	7
M1.U7.4. Analiza marjei comerciale (Mc).....	
M1.U7.5. Rezumat.....	14
M1.U7.6. Test de evaluare a cunoștințelor .....	16



#### M1.U7.1. Introducere

Premisa funcționării oricărei entități este obținerea performanței și în final a profitului.

Modul de realizare al evaluării și monitorizării performanței în sens al adăugării de valoare în lanțul de transformare a produsului și în sens comercial, prin vânzarea/distributia produselor și/sau serviciilor firmei, precum și modelele specifice de analiză aplicabile acestui fenomen sunt prezentate în această unitate de învățare.



#### M1.U7.2. Competențele unității de învățare

La sfârșitul acestei unități de învățare studenții vor fi capabili să:

- Calculeze indicatorii specifici de analiză a performanțelor pe baza datelor practice ale unei firme, privind situația veniturilor și cheltuielilor sale
- Implementeze diferite modele de analiză a valorii adăugate și marjei comerciale în funcție de disponibilitatea datelor și de necesitățile analizei ce trebuie efectuată
- Calculeze influențele diversilor factori asupra fenomenelor studiate
- Interpreteze rezultatele obținute și să formuleze recomandări privind îmbunătățirea parametrilor constatați.



**Durata medie de parcurgere a primei unități de învățare este de 1 ora.**

### M1.U7.3 Analiza valorii adăugate (VA)

Valoarea adăugată reprezintă creșterea de valoare care se obține din activitatea tehnico-productivă. Exprimând aportul firmei în lanțul de creare al valorii, acest indicator permite aprecierea structurii și metodelor de producție/distribuție, prin intermediul gradului de integrare în propriul sector de activitate (ca raport între valoarea adăugată și producția corespunzătoare sau cifra de afaceri netă), precum și dezvoltarea sau regresul activității analizate.

Cu ajutorul valorii adăugate pot fi construiți o serie de indicatori necesari pentru caracterizarea eficienței resurselor angajate, iar în sens fiscal reprezintă baza principalului impozit indirect (T.V.A.).

Metodologic, VA se poate calcula prin două metode:

a) *Metoda substractivă* (diferenței sau sintetică), potrivit căreia valoarea adăugată se calculează precum în cascada soldurilor intermediare de gestiune:

a<sub>1</sub>) **Valoarea adăugată produsă** (VA<sub>p</sub>)

$$VA = Q_{ex} - C_i$$

unde:

$Q_{ex}$  = producția exercițiului

$C_i$  = consumurile intermediare

Consumurile intermediare cuprind cheltuieli cu materiile prime, materialele, materialele nestocate și prestațiile externe.

În cazul în care firma desfășoară și o activitate de distribuție/comerț, atunci valoarea adăugată totală se determină însumând, la diferența anterioară, valoarea marjei brute comerciale, care reprezintă diferența dintre valoarea mărfurilor vândute și costul acestora.

a<sub>2</sub>) **Valoarea adăugată realizată** (VA<sub>r</sub>), pentru firmele de distribuție/comerț este rezultatul deducerii din cifra de afaceri netă (CA) a consumurilor intermediare aferente acestuia ( $C_i'$ ), a căror valoare este diferită de  $C_i$  prin înglobarea costului vânzării.

$$VA = CA - C_i'$$

b) *Metoda aditivă* (analitică sau de repartitie), pe baza căreia valoarea adăugată se calculează prin însumarea elementelor sale componente: cheltuieli cu personalul (FS), impozite și taxe (It), cheltuieli cu amortizarea (A), cheltuieli cu dobânzile (Ch<sub>d</sub>), dividende (Div) și rezultatul net al exercițiului (Rn).

$$VA = FS + A + Ch_d + It + Div + Rn$$

Regrupând elementele în cauză, se poate considera că VA înglobează *remunerarea*:

- resurselor umane angajate, prin cheltuielile cu personalul și participarea salariaților la profit;
- capitalului propriu, prin profit (dividende);
- capitalului împrumutat, prin dobânzile plătite;
- capitalului tehnic, prin amortizarea și provizioanele destinate să conserve valoarea acestuia;
- Statului, furnizor de servicii publice, prin impozitele și taxele vărsate.

Această a doua metodă de calcul ocazională construiește un *rate de remunerare* a VA, utilizate atât în comparațiile în timp (între perioade de gestiune distincte) cât și în comparațiile în spațiu (inter-firme aparținătoare aceluiași sector de activitate). Ratele de remunerare se formează prin raportarea elementelor constitutive la VA totală, după următoarea relație generică, astfel încât suma ratelor să fie 100%:

$$R_{rem} = \frac{\text{Element constitutiv al VA (met aditivă)}}{VA} \times 100$$

Din punct de vedere metodologic, analiza valorii adăugate se poate face atât în mărimi absolute (potrivit metodologiei mai sus prezentate), cât și în mărimi relative, pe baza ratelor valorii adăugate.

În practica economică, cele mai frecvent utilizate rate ale valorii adăugate și indicatori de dinamică ai afacerii determinați pe baza acesteia sunt:

- *Ritmul de creștere al VA* permite realizarea de aprecieri asupra creșterii sau regresiei activității firmei, în termeni de valoare nou-creată.

$$Rv = \frac{VA_1 - VA_0}{VA_0} \times 100$$

- *Rata valorii adăugate* ( $R_{VA}$ ) constituie un indicator al gradului de integrare a firmei în sectorul său de activitate, fiind expresia productivității globale, a bogăției create la un anumit nivel de activitate.

$$Rva = \frac{VA}{CA} \times 100$$

Rata valorii adăugate este direct dependentă de natura activității și de durata ciclului de exploatare. Astfel, dacă în industrie ea se ridică în medie la 50-60% din cifra de afaceri, în sectorul de distribuție valoarea este mult mai redusă (15-20%). Interpretarea evoluției acestei rate trebuie făcută cu prudență, luându-se în considerare structura cifrei de afaceri pe activități și alte tipuri de structurare. Pentru o firmă cu activitate mixtă (de producție și comercializare), deteriorarea nivelului acestei rate poate semnifica creșterea ponderii activității comerciale, cu o rată specifică mai redusă. De asemenea, această rată este deosebit de utilă în comparațiile inter-firme, valoarea sa permițând, la un moment dat, poziționarea firmei în sectorul în care evoluează, din punct de vedere al capacității sale de a degaja valoare nou-creată aflată la un anumit nivel în raport cu volumul de vânzări.

- *Valoarea adăugată pe salariat* ( $VA_s$ ) exprimă eficiența utilizării factorului uman, respectiv productivitatea muncii definită ca valoare adăugată realizată în medie pe salariat.

$$VA_s = \frac{VA}{Ns}$$

- *Valoarea adăugată la 1000 lei active imobilizate*  $VA^{(1000) AI}$  exprimă bogăția creată prin valorificarea potențialului material imobilizat.

$$VA^{(1000)AI} = \frac{VA}{AI} \times 1000$$

Analiza valorii adăugate vizează dinamica acesteia, gradul de realizare a nivelului prevăzut, explicarea modificării absolute/relative și a schimbărilor intervenite în structura pe elemente, precum și direcțiile de acțiune în vederea sporirii acesteia.

Un alt aspect al analizei valorii adăugate îl constituie analiza sa factorială, care permite punerea în evidență a factorilor care au determinat modificarea acesteia, precum și modificările decizionale care trebuie să intervină pentru ameliorarea situației constatate.

În acest scop, modelul de calcul al valorii adăugate ( $VA = Q_{ex} - C_i$ ) se transformă în următorul model de analiză:

$$VA = Q_{ex} \times \left( 1 - \frac{C_i}{Q_{ex}} \right) = Q_{ex} \times \bar{\gamma}$$

unde:  $Q_{ex} = T \times \overline{W_h}$  ,  $T = N_s \times \bar{t}$  iar

$$\bar{\gamma} = \frac{\sum_{i=1}^n g_i \bar{\gamma}_i}{100}$$

$\bar{\gamma}$  = valoarea adăugată la 1 leu producție a exercițiului

T = fondul total de timp de muncă (om-ore)

$\overline{W_h}$  = productivitatea medie orară

$N_s$  = numărul mediu de salariați

$\bar{t}$  = timpul mediu de lucru pe salariat (ore)

$g_i$  = structura producției exercițiului

$\gamma_i$  = valoarea adăugată la un leu producție pe structura anunțată



### **Exemplu**

*Metodologia analizei presupune parcurgerea următoarelor etape:*

1. Se calculează modificarea valorii adăugate față de baza de referință

$$\Delta VA = VA_1 - VA_0$$

2. Influența factorilor asupra modificării valorii adăugate

2.1 Influența producției exercițiului ( $Q_{ex}$ )

$$\Delta_{Q_{ex}}^{VA} = (Q_{ex1} - Q_{ex0}) \times \bar{\gamma}_0$$

2.1.1 Influența modificării fondului de timp ( $T$ )

$$\Delta_T^{VA} = (T_1 - T_0) \times \bar{Wh}_0 \times \bar{\gamma}_0$$

2.1.1.1 Influența numărului mediu de salariați ( $N_s$ )

$$\Delta_{N_s}^{VA} = (N_{s1} - N_{s0}) \times \bar{t}_0 \times \bar{Wh}_0 \times \bar{\gamma}_0$$

2.1.1.2 Influența numărului mediu de ore/salariat ( $\bar{t}$ )

$$\Delta_{\bar{t}}^{VA} = N_{s1} \times (\bar{t}_1 - \bar{t}_0) \times \bar{Wh}_0 \times \bar{\gamma}_0$$

2.1.2 Influența productivității medii orare ( $\bar{Wh}$ )

$$\Delta_{\bar{Wh}}^{VA} = T_1 \times (\bar{Wh}_1 - \bar{Wh}_0) \times \bar{\gamma}_0$$

2.2 Influența valorii medii adăugate ce revine la 1 leu producție a exercițiului

$$\Delta_{\gamma}^{VA} = Q_{ex1} \times (\bar{\gamma}_1 - \bar{\gamma}_0)$$

2.2.1 Influența structurii producției exercițiului

$$\Delta_{g_i}^{VA} = Q_{ex1} \times (\bar{\gamma}_1^R - \bar{\gamma}_0)$$

2.2.2 Influența valorii adăugate ce revine la 1 leu producție a exercițiului pe produse

$$\Delta_{\gamma_i}^{VA} = Q_{ex1} \times (\bar{\gamma}_1 - \bar{\gamma}_1^R)$$

unde:

$\bar{\gamma}^R$  = valoarea medie adăugată recalculată la 1 leu producție

### **M1.U7.4 Analiza marjei comerciale ( $M_c$ )**

Produsele comercializate de o firmă au, pe lângă capacitatea de a satisface nevoile consumatorilor, și capacitatea de a degaja marje beneficiare pentru distribuitor.

Marja sau adaosul comercial(ă) este un indicator utilizat, de obicei în firmele care vând mărfuri în starea în care au fost cumpărate, fără a le aduce transformări semnificative. Indicatorul va fi calculat și analizat în mărimi absolute și relative.

În expresie absolută, marja comercială ( $M_c$ ) se calculează după relația:

$$M_c = CA - C_v$$



posibil de calculat exclusiv pornindu-se de la modelul contului de profit și pierdere cu clasificarea după funcții (cf. OMF. 94). După alți autori, relația de mai sus poate fi rescrisă astfel:

$$Mc = CA - (C + C_{ach} + \Delta S)$$

unde:

$C_v$  = costul vânzărilor

$C$  = costul de achiziție al mărfurilor vândute

$C_{ach}$  = cheltuieli de achiziție aferente (transport, depozitare, ambalare, condiționare)

$\Delta S$  = variația stocurilor

Variația stocurilor este egală cu diferența dintre stocul de la începutul exercițiului și cel de la finele său. O variație pozitivă a stocurilor indică comercializarea unei părți din mărfurile aflate în stoc la începutul perioadei, iar o variație negativă semnifică faptul că mărfurile cumpărate pe parcursul exercițiului nu au fost vândute în totalitate, ceea ce a determinat creșterea stocurilor.

Relațiile de mai sus au aplicabilitate exclusivă pentru firmele care comercializează mărfurile în starea în care au fost cumpărate. Pentru firmele cu activitate mixtă (industrială, servicii și comercială), care vând o parte din mărfurile pe care le produc, marja comercială se poate determina ca diferență între vânzările de mărfuri ( $V_m$ ) și costul de producție ( $C_p$ ) al mărfurilor ce fac obiectul vânzării.

Realizarea marjei comerciale este esențială pentru firmele ce activează în sfera comerțului, deoarece le condiționează direct profitabilitatea.

Marja comercială poate fi exprimată și în mărime relativă, prin intermediul ratei marjei comerciale ( $R_{mc}$ ).

$$R_{mc} = \frac{Mc}{CA} \times 100, \quad \text{respectiv} \quad R_{mc} = \frac{Mc}{C_v}$$

Rata marjei comerciale permite realizarea unor analize comparative intra și intersectoriale, precum și aprecierea influenței deciziilor comerciale legate de preț și de alegerea furnizorilor asupra situației financiare a firmei.

Valabil pentru orice indicator de performanță, analiza marjei comerciale capătă un plus de semnificație dacă este completată cu o cercetare structurală, realizată la nivelul grupelor de produse și/sau la nivel de produs. O astfel de analiză, pe structură, asigură o mai bună apreciere a performanțelor diferitelor mărfuri și elaborarea unor tactici comerciale selective.

Indiferent de nivelul la care se realizează analiza, este necesară identificarea variabilelor marjei comerciale, folosindu-se, în acest scop, tehnicile analizei factoriale.

Modelul de analiză al marjei comerciale ia următoarea formă:

$$Mc = CA \times \overline{R_{mc}} \times \frac{1}{100}, \quad \text{unde:} \quad \overline{R_{mc}} = \frac{\sum_{i=1}^n g_i \times r_{mc_i}}{100}$$



### **Exemplu**

*Se calculează modificarea absolută a marjei comerciale față de baza de referință:*

$$\Delta Mc = Mc_1 - Mc_0$$

#### **1. Influența factorilor asupra modificării marjei comerciale**

##### **1.1 Influența cifrei de afaceri (CA)**

$$\Delta_{CA}^{Mc} = (CA_1 - CA_0) \times \overline{R_{mc_0}} \times \frac{1}{100}$$

##### **1.2 Influența ratei medii a marjei comerciale ( $\overline{R_{mc}}$ )**

$$\Delta_{R_{mc}}^{Mc} = CA_1 \times (\overline{R_{mc_1}} - \overline{R_{mc_0}}) \times \frac{1}{100}$$

### 1.2.1 Influența structurii vânzărilor pe produse sau pe grupe de produse ( $g_i$ )

$$\Delta_{gi}^{Mc} = CA_1 \times \left( \overline{Rmc}^R - \overline{Rmc}_0 \right) \times \frac{1}{100}$$

### 1.2.2 Influența ratei marjei comerciale individuale ( $r_{mci}$ )

$$\Delta_{r_{mci}}^{Mc} = CA_1 \times \left( \overline{Rmc}_1 - \overline{Rmc}^R \right) \times \frac{1}{100}$$

unde:

$\overline{Rmc}^R$  = rata medie a marjei comerciale recalculată

Nivelul marjei sau adaosului comercial trebuie diferențiat și în funcție de tipul de distribuție practicat de firma analizată. Astfel, firmele care practică spre exemplu comerțul cu produse de lux sau cele care asigură servicii post vânzare semnificative pot avea un nivel ridicat al marjei comerciale, deoarece se adresează unei clientele selective, căreia îi oferă produse și/sau servicii diferențiate. În același timp, firmele care au ca metode de distribuție marile suprafețe și servirea liberă realizează marje comerciale mai mici, adresându-se unei clientele populare, căreia i se prezintă o ofertă standard.

#### Să ne reamintim...

Principalele aspecte ce permit conturarea evoluției performanței firmei în termeni volumici sunt:



- analiza cifrei de afaceri (CA) și a producției exercițiului (Qex)
- analiza valorii adăugate (VA)
- analiza marjei comerciale (Mc).

Valoarea adăugată și Marja comercială, ca principali exponenți ai forței de crearea a valorii și a forței comerciale a firmei sunt analizați atât în evoluție cât și factorial, pentru a determina cauzele creșterii sau scăderii performanțelor măsurate cu ajutorul lor.



Explicați care este diferența de percepție între indicatorii de volum (Ca și Qex – vezi unitatea de învățare anterioară) și cei ce măsoară forța comercială și de creare de valoare (VA și Mc), pentru studierea performanței firmei și în ce măsură fiecare dintre aceștia permit conturarea unei imagini corecte despre conceptul analizat.



#### M1.U6.7. Rezumat

Demersul acestei unități de învățare se va centra în special pe conceptul de performanță înțeles în termeni de creare de valoare în firma și capacitate de vânzare sau forța comercială.

În această optică, principalii indicatori ce permit măsurarea și analiza nivelului performanței activității unei firme sunt Valoarea adăugată (VA) și Marja comercială (Mc).

Pentru fiecare dintre aceștia, studiem evoluția, structura și factorii de influență în cadrul unor modele de analiză factorială pe care învățăm să le construim și să le rezolvăm.



#### M1.U6.8. Test de evaluare a cunoștințelor

1. Valoarea adăugată reprezintă:

a) încasările totale ale firmei într-o perioadă de gestiune și se obține adunând cifra de afaceri totală la volumul fizic al producției comercializate(Q).

☐

c) creșterea de valoare care se obține din activitatea tehnico-productivă, exprimând aportul firmei în lanțul de creare al valorii.

☐

b) ) scaderea de valoare pe unitate de timp, care se obține din activitatea tehnico-productivă, exprimând contrubutia firmei în lanțul de non-creare al valorii.

☐

d) încasările pe unitate de timp și se obține raportând cifra de afaceri totală la marja comercială (Mc)

☐

2. Cum se calculeaza rata valorii adăugate ( $R_{VA}$ )?

a)  $R_{va} = \frac{VA}{CA} \times 100$

☐

c)  $R_{va} = \frac{VA}{Q_{ex}} \times 100$

☐

b)  $R_{va} = \frac{VA}{Mc} \times 100$

☐

d)  $R_{va} = \frac{CA}{VA} \times 100$

☐

3. Care dintre următoarele expresii de calcul a Marjei comerciale **nu** este corectă:

a)  $Mc = VA - Cv$

☐

c)  $Mc = CA - Cv + VA$

☐

b)  $Mc = CA - Cv$

☐

d)  $Mc = CA + Cv - VA$

☐

4. Cum se calculeaza Rata marjei comerciale ( $R_{mc}$ )?

a)  $R_{mc} = \frac{Mc}{VA} \times 100$

☐

c)  $R_{mc} = \frac{Mc}{CA} \times 100$

☐

b)  $R_{mc} = \frac{VA}{Mc} \times 100$

☐

d)  $R_{mc} = \frac{CA}{Mc} \times 100$

☐

5. In modelul de analiză al Marjei comerciale [ $Mc = CA \times R_{mc} = CA \times \Sigma(g_i * mc_i)$ ], ce reprezintă factorul  $g_i$  ?

a) structura salariaților pe sectoare de activitate, grupe de muncă, secții, ateliere sau alte unități organizatorice

☐

c) structura cifrei de afaceri pe sectoare de activitate, secții, ateliere sau alte unități organizatorice

☐

b) structura valorii adăugate pe sectoare de activitate, secții, ateliere sau alte unități organizatorice

☐

d) structura marjei comerciale pe sectoare de activitate, secții, ateliere sau alte unități organizatorice

☐

Raspunsuri corecte: 1c, 2a, 3b, 4c, 5c.

---

## M1. U8. Tehnici si instrumente de analiză a potentialului material al firmei – analiza mijloacelor fixe

---

### Cuprins

M1.U8.1. Introducere .....	
M1.U8.2. Competențele unității de învățare.....	
M1.U8.3. Elemente de analiza privind potentialul material.....	
M1.U8.4. Analiza mijloacelor fixe – indicatori de dinamica, structura, miscare si stare .....	
M1.U8.5. Analiza eficientei utilizarii mijloacelor fixe.....	
M1.U8.6. Rezumat.....	
M1.U8.7. Test de evaluare a cunostintelor.....	



#### M 1.U5.1. Introducere

Cunoasterea, estimarea corectă si calculul eficientei utilizării resursei materiale sunt unele dintre elementele de baza ce contribuie la realizarea performantei firmei.

Modul de realizare acestora (prin indicatori și modele de analiza), precum si modul de interpretare a variatiilor factorilor identificati sunt prezentate în aceasta unitate de învățare.



#### M1.U5.2. Competențele unității de învățare

La sfârșitul acestei unități de învățare studenții vor fi capabili să:

- Calculeze indicatorii specifici, privind analiza dinamicii, structurii, stării si miscării parcului tehnic pe baza datelor practice ale unei firme, privind situația personalului său
- Implementeze diferite modele de analiză a eficientei utilizării mijloacelor fixe în funcție de disponibilitatea datelor și de necesitățile analizei ce trebuie efectuată
- Calculeze influențele diversilor factori asupra fenomenului studiat
- Interpreteze rezultatele obținute și să formuleze recomandări privind îmbunătățirea parametrilor constatați.



**Durata medie de parcurgere a celei de-a treia unități de învățare este de 1 ora.**

#### M1.U8.3. Elemente de analiza privind utilizarea potentialului material

Viabilitatea unei organizații într-un mediu concurențial este asigurată numai în măsura în care dispune de un potențial material ai cărui parametri tehnici și funcționali sunt adaptați noilor tendințe. In consecinta, vom proceda la analiza potentialului material pe cele doua componente ale sale (fixă si circulantă), demersul metodologic fiind structurat astfel:

1. Analiza mijloacelor fixe
2. Analiza mijloacelor circulante, cu preponderenta a stocurilor.

Pentru soluționarea problemelor menționate se folosesc ca surse de informații următoarele: bilanțul contabil și anexele la bilanț, situația mișcării mijloacelor fixe, programele de activitate, dările de seamă statistice, etc.

#### M1.U8.4. Analiza mijloacelor fixe – indicatori de dinamica, structura, miscare si stare

Asigurarea agenților economici cu mijloacele fixe necesare este premisa dinamizării activității, modernizării și înlesnirii condițiilor de muncă, a creșterii calității produselor și serviciilor oferite.

În studiul **analizei dinamicii, structurii și stării mijloacelor fixe** se utilizează o serie de indicatori dintre care cei mai semnificativi sunt, pentru dinamică:

- *modificarea absolută a mijloacelor fixe:*

$$\Delta F = F_1 - F_0; \Delta f_i = f_{i1} - f_{i0}$$

unde,  $F$  = valoarea mijloacelor fixe totale,

$f$  = valoarea mijloacelor fixe din categoria  $i$ .

- *modificarea relativă a mijloacelor fixe:*

$$\Delta F_{\%} = (F_1 - F_0) / F_0 \cdot 100 ; \Delta f_{i\%} = (f_{i1} - f_{i0}) / f_{i0} \cdot 100$$

În privința conceptului de valoare a mijloacelor fixe, acestea se pot exprima la *valoarea medie* sau la *cea de intrare*.



#### Exemplu

*Valoarea de intrare este reprezentată, după caz, de:*

- *costul de achiziție – pentru mijloacele fixe procurate cu titlu oneros,*
- *costul de producție – pentru mijloacele fixe construite sau produse în cadrul unității,*
- *valoarea actuală – pentru mijloacele fixe procurate în mod gratuit,*
- *valoarea de aport – pentru mijloacele fixe intrate ca aport sau*
- *valoarea rezultată în urma evaluării.*

Valoarea *medie* se calculează pe baza valorilor existente la începutul exercițiului financiar și a modificărilor intervenite pe parcursul acestuia, ponderate cu timpul de utilizare sau neutilizare, în funcție de datele la care acestea au intrat sau au ieșit din patrimoniu al întreprinderii:

$$V = S_i + I - E$$

$$I = \Sigma(V_{ii} \cdot t_i) / 12$$

$$E = \Sigma(V_{ij} \cdot t_j) / 12$$

unde,  $V$  = valoarea medie a mijloacelor fixe,

$S_i$  = soldul inițial al mijloacelor fixe,

$I$  = valoarea medie a intrărilor,

$E$  = valoarea medie a ieșirilor,

$V_i$  = valoarea de intrare a mijloacelor fixe,

$t_i$  = timp de funcționare în cursul exercițiului financiar (luni),

$t_j$  = timp de nefuncționare în cursul exercițiului financiar (luni).

Asigurarea comparabilității datelor este uneori dificilă, având în vedere impactul progresului tehnic și evoluția continuă a prețurilor.

Indicatorii de **miscare** a parcului tehnic sunt:

➤ *coeficientul intrărilor de mijloace fixe:*

$$➤ K_I = I / Mf \cdot 100$$

➤ *coeficientul ieșirilor de mijloace fixe:*

$$➤ K_E = E / Mf \cdot 100$$

➤ *coeficientul mișcării globale a mijloacelor fixe:*

$$➤ K_g = (I + E) / Mf \cdot 100$$

Valoarea acestor indicatori se analizează în strânsă corelație cu evoluția cifrei de afaceri și cu faza de maturitate a firmei. Devansarea mijloacelor fixe de către ritmul cifrei de afaceri constituie, ca regulă generală, expresia folosirii eficiente a mijloacelor de muncă disponibile pentru întreprinderile aflate în faza de maturitate. Faza de demaraj sau creștere poate justifica devansarea ritmului cifrei de afaceri de către cel al mijloacelor fixe.

Analiza **structurii** mijloacelor fixe presupune investigarea modului de organizare internă a acestora și a interacțiunii dintre elementele lor componente.

➤ *coeficientul de structură pe categorii de mijloace fixe:*

$$➤ K_s = f_i / Mf \cdot 100$$

Acest indicator definește locul fiecărei categorii în totalul mijloacelor fixe.

➤ *coeficientul mijloacelor fixe active:*

$$➤ K_a = Mf_a / Mf \cdot 100$$

Mijloacele fixe active sunt cele care participă direct la realizarea în bune condiții a procesului de producție. Cunoașterea structurii mijloacelor fixe favorizează adoptarea unor măsuri pentru orientarea investițiilor către categoriile deficitare.

Pentru studierea **stării** mijloacelor fixe se utilizează:

➤ *gradul de uzură:*

$$➤ G_u = A / Mf \cdot 100$$

unde A reprezintă suma amortizării cumulate.

➤ *gradul de reînnoire*, exprimat ca raportul dintre mijloacele fixe intrate prin investiții și valoarea totală a acestora:

$$G_r = \text{Investiții realizate} / Mf \cdot 100$$

Acest coeficient permite evaluarea eforturilor investiționale, a orientării politicii investiționale:

- investiții de menținere a capacității productive, atunci când achizițiile noi sunt la nivelul ieșirilor;
- investiții de creștere, acestea permițând creșterea capacității de producție a firmei.

Într-o organizație bine condusă, starea elementului mijloace fixe este urmărită permanent. În acest scop în întreprindere se organizează o gamă largă de activități prin intermediul cărora se reface, dezvoltă și modernizează dotarea cu mijloace fixe:

1. Activitatea de investiții
2. Activitatea de întreținere și reparații curente
3. Activitatea de reparație capitală

4. Activitatea de modernizare
5. Activitatea de asigurare și reasigurare.

Primele patru activități au misiunea de a reface și/sau dezvolta elementul mijloace fixe, introducând în conținutul lor valoare conservată în capacitatea acestuia de a face servicii într-un viitor proces de producție. Activitatea 5 este o activitate de preconsum, în sensul că se depun resurse în sistemul de asigurare pentru un posibil proces de consum în cazul în care se produce riscul asigurat.

Întrucât toate aceste activități de consum fac obiectul unor servicii tehnice, economice sau de asigurări, misiunea proiectării financiare este mult sprijinită, în special în privința determinării informațiilor financiare. Cu toate acestea, economistul din cadrul serviciului financiar are de îndeplinit atribuții complete de informare, analiză, repartiție, control, decizie și evidență față de aceste activități de consum.

### M1.U8.5. Modele de analiza a eficienței utilizării mijloacelor fixe

Evaluarea eficienței utilizării mijloacelor fixe presupune corelarea dimensiunii acestora cu efectele utile obținute prin folosirea lor, indicatorii obținuți fiind sub forma de rate. Atât efectele, cât și eforturile au un conținut complex, ceea ce explică folosirea în cadrul analizei diagnostic a unui sistem de indicatori.

Efectul poate fi exprimat cu ajutorul indicatorilor de volum: producția fabricată  $Q_f$ , cifra de afaceri  $CA$ , producția exercițiului ( $Q_e$ ), și rezultat: valoarea adăugată ( $VA$ ), rezultatul exploatarei ( $RE$ ). Efortul se măsoară cu ajutorul indicatorului valoare medie anuală a mijloacelor fixe. Astfel, forma generală a unui indicator de eficiență a mijloacelor fixe este:

$$\frac{Q_f, Q_e, CA, VA, RE}{M_f}$$

În sistemul de analiză a eficienței mijloacelor fixe, cifra de afaceri îndeplinește o funcție cognitivă complexă pentru că permite evidențierea acțiunii unor factori.

Un prim model de analiză este de forma:

$$Ef = CA / M_f \cdot 1000 = \Sigma(g_i \cdot e_i) / 100 \quad (\text{model 1})$$

unde,  $g_i$  este ponderea mijloacelor fixe pe structura considerată,

$e_i$  – eficiența utilizării mijloacelor fixe pe aceeași structură.

Eficiența mijloacelor fixe este strâns legată de asigurarea cantitativă și calitativă a întreprinderii cu potențial uman, acesta fiind în măsură să folosească și să valorifice resursele materiale disponibile. Această dependență este relevată cu ajutorul următoarelor două modele:

$$Ef = CA / F \cdot 1000 = (F_a / F) \cdot (CA / F_a) \cdot 1000 \quad (\text{model 2})$$

$$Ef = CA / F \cdot 1000 = T \cdot (F_a / F) \cdot (CA_m / F_a) \cdot 1000 \quad (\text{model 3})$$

Unde  $T$  = timpul total de muncă exprimat în zile,

$CA_m$  = cifra de afaceri medie zilnică,

$CA / F_a$  = eficiența utilizării mijloacelor fixe.

Următorul model permite crearea unei imagini generale asupra eficienței folosirii mijloacelor fixe asupra contribuției fiecărei activități la îmbunătățirea rezultatelor:

$$RE / M_f \cdot 1000 = (F_a / F) \cdot (Q_f / F_a) \cdot (CA / Q_f) \cdot (RE / CA) \cdot 1000 \quad (\text{model 4})$$

unde,  $Q_f / M_f$  = eficiența mijloacelor fixe active,

$CA / Q_f$  = gradul de valorificare a producției fabricate.

Analiza indicatorului rezultatul exploatării la 1000 lei mijloace fixe (RE /Mf1000) permite o investigare a utilizării mijloacelor fixe în corelație cu eficiența politicii comerciale și a gestiunii costurilor.

### Să ne reamintim...



Indicatorul „Eficiența utilizării mijloacelor fixe” reprezintă principală modalitate de măsură a randamentului utilizării resursei materiale fixe în organizație. Calculul indicatorilor medii de eficiență la 1000 lei mijloace fixe investite se realizează în raport cu principalul indicator de volum (Cifra de afaceri) și cu principalul indicator de rezultat (Rezultatul din exploatare), astfel încât să putem evoluția dinamicii celor două tipuri de eficiență și să ne putem raporta utilizarea eficienței sau nu a potențialului fix în raport cu creșterea afacerii și cu profitul din exploatare. Construim astfel modele de analiză factorială menite să explice, cu ajutorul câtorva factori de influență, principalele cauze ale creșterii sau scăderii acestui indicator.



Reluând logica de formare a modelelor factoriale de tip iterativ, construim un model nou de analiză a eficienței utilizării mijloacelor fixe în raport de efect util RE, incluzând următorii factori: fonduri fixe active (Fa) și Desfaceri totale (Dt).



### M1.U8.6. Rezumat

Factorul uman reprezintă o coordonată importantă a calității activității desfășurate, având un rol deosebit în asigurarea și creșterea performanțelor economico-financiare ale firmei și în poziționarea avantajoasă a acesteia în mediul în care evoluează. Cu cât parametrii tehnici ai utilajelor folosite sunt aproape sau peste media pe sector, cu atât capacitățile de producție sunt mai riscate, permitând o utilizare intensivă a parcului tehnic instalat.

Trebuie subliniat că asigurarea entității economice cu mijloace fixe moderne, adaptate proceselor ce se desfășoară și funcționale în parametrii tehnici consacrați, folosirea eficientă a acestuia în activitatea operativă, reprezintă premisa potențării resurselor umane și financiare și totodată a valorificării, în avantajul său, a oportunităților pe care i le oferă mediul economic.

În analiza potențialului material fix, urmărim aspecte legate de structura acestuia, dimensiunea și dinamica sa, gradul de uzură, înnoire și modernizare, precum și eficiența utilizării mijloacelor fixe aflate în funcțiune. Toate aceste aspecte se analizează cu ajutorul unor indicatori care a căror evoluție ne permite aprecieri cu privire la ameliorarea sau dimpotrivă deteriorarea modului de gestiune al resurselor materiale în perioada analizată.

Studiem de asemenea un indicator de importanță vitală pentru performanța generală a firmei, anume eficiența sau randamentul utilizării mijloacelor fixe, cu formulele sale diferite de expresie și cu modele specifice de analiză care ne permit decelarea influenței acelor factori susceptibili de a îmbunătăți pe viitor eficiența utilizării factorului material fix în organizație.



### M1.U8.7. Test de autoevaluare a cunoștințelor

1. Care dintre indicatorii de mai jos exprimă dinamica mijloacelor fixe?
  - a. Fondul de timp maxim disponibil



- b. Gradul de uzura a mijloacelor fixe
  - c. Coeficientul de înnoire a mijloacelor fixe
  - d. Variația absolută și relativă a mijloacelor fixe
2. Mijloacele fixe active reprezintă:
- a. Acea parte din potențialul fix care participă direct la realizarea în bune condiții a procesului de producție
  - b. Acea parte din potențialul fix care participă indirect la realizarea în bune condiții a procesului de producție
  - c. Acea parte din potențialul fix care nu participă la realizarea procesului de producție
  - d. Acea parte din potențialul fix care participă temporar la realizarea în bune condiții a procesului de producție
3. Eficiența utilizării mijloacelor fixe se poate calcula astfel:
- a.  $E_f = CA / RE \cdot 1000$
  - b.  $E_f = RE / T \cdot 1000$
  - c.  $E_f = CA / M_f \cdot 1000$
  - d.  $E_f = CA / T \cdot 1000$
4. Indicatorii de urmărire a structurii mijloacelor fixe sunt:
- a. Ponderea mijloacelor fixe active în total mijloace fixe ale firmei
  - b. Gradul de înnoire
  - c. Gradul de uzură
  - d. Coeficientul mișcării globale
5. Raportul dintre amortizarea anuală și valoarea medie anuală a mijloacelor fixe se numește:
- a. Gradul de modernizare;
  - b. Un indicator al dinamicii mijloacelor fixe;
  - c. Un model de analiză factorială;
  - d. Gradul de uzură.

*Răspunsuri corecte: 1d, 2a, 3c, 4a, 5d*

---

## M1.U9. Tehnici si instrumente de analiză a potentialului material al firmei – analiza mijloacelor circulante

---

### Cuprins

M1.U9.1. Introducere .....	
M1.U9.2. Competențele unității de învățare.....	
M1.U9.3. Elemente de analiza privind mijloacele circulante.....	
M1.U9.4. Analiza stocurilor –stocuri, medii, finale, stocuri de siguranta, stocuri optime .....	
M1.U9.5. Modele de analiza factoriala a stocurilor.....	
M1.U9.6.	
Rezumat.....	
M1.U9.7. Test de autoevaluare a cunostintelor.....	



#### M 1.U9.1. Introducere

Cunoasterea, estimarea corectă si calculul eficienței utilizării resursei materiale circulante sunt unele dintre elementele de baza ce contribuie la realizarea performanței firmei.

Modul de realizare acestora (prin indicatori și modele de analiza), precum si modul de interpretare a variațiilor factorilor identificați sunt prezentate în aceasta unitate de învățare.



#### M1.U9.2. Competențele unității de învățare

La sfârșitul acestei unități de învățare studenții vor fi capabili să:

- Calculeze indicatorii specifici, privind analiza dinamicii, structurii, stării si miscării parcului tehnic pe baza datelor practice ale unei firme, privind situația personalului său
- Implementeze diferite modele de analiză a eficienței utilizării mijloacelor fixe în funcție de disponibilitatea datelor și de necesitățile analizei ce trebuie efectuată
- Calculeze influențele diverșilor factori asupra fenomenului studiat
- Interpreteze rezultatele obținute și să formuleze recomandări privind îmbunătățirea parametrilor constatați.



**Durata medie de parcurgere a celei de-a treia unități de învățare este de 2 ore.**

### M1.U9.3. Elemente de analiza privind mijloacele circulante

Pentru proiectarea financiară a ciclului de exploatare contează alături de determinarea necesarului de finanțat și implicațiile economice ale imobilizărilor în active circulante sub forma costului formării de stocuri în diferite faze ale procesului de producție.

*Managementul lanțului de aprovizionare este un set de practici menite să administreze și să coordoneze întreg lanțul aprovizionării, de la furnizorii de materii prime până la consumatorul final.*

Eficiența politicii de aprovizionare constituie o premisă esențială a optimizării performanțelor unei firme. Aprovizionarea este operațiunea care permite ca întreprinderea să dispună în permanență de bunurile și serviciile necesare asigurării continuității și regularității activității. Procesul de aprovizionare este structurat în patru componente esențiale:

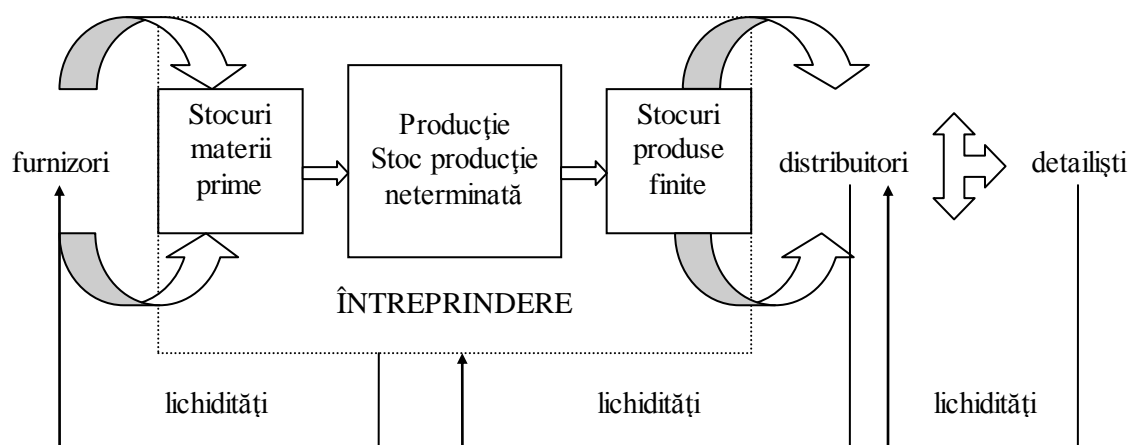
- crearea fluxurilor fizice
- ajustarea fluxurilor fizice în funcție de nevoile întreprinderii
- gestiunea stocurilor
- gestiunea furnizorilor.

Fluxurile fizice pot fi stocate de o anumită manieră în funcție de condițiile concrete ale firmei. Stocurile apar astfel ca o cantitate de bunuri acumulate în așteptarea unei utilizări viitoare.

*Stocurile pot fi definite ca totalitatea bunurilor deținute în patrimoniu, destinate a fi vândute în aceeași stare sau după prelucrarea lor în procesul de producție, fie a fi consumate la prima lor utilizare.*

Managementul stocurilor impune abordarea acestei dimensiuni ca parte integrantă a utilizării eficiente a capitalului investit. Logica conceptului de management al stocurilor se bazează pe rațiuni financiare și are ca scop controlul permanent al investițiilor în materiale sau mărfuri, avându-se în vedere că orice economie făcută în activitățile-valoare: procurare, logistica intrărilor și ieșirilor, ca și pe parcursul distribuției și vânzării, se reflectă în totalitate direct în profit. Gestiunea stocurilor are la bază următoarea regulă: investiția în stocuri trebuie considerată ca o investiție generatoare de profit, alocarea capitalului în stocuri făcându-se atunci când profitul așteptat a se obține este superior sau cel puțin egal cu cel obținut din exploatarea altor oportunități de investire.<sup>11</sup>

Managementul stocurilor este foarte important, dacă se au în vedere implicațiile asupra ciclului de conversie a numerarului, conversia stocului în lichidități fiind o componentă esențială a acestui ciclu.

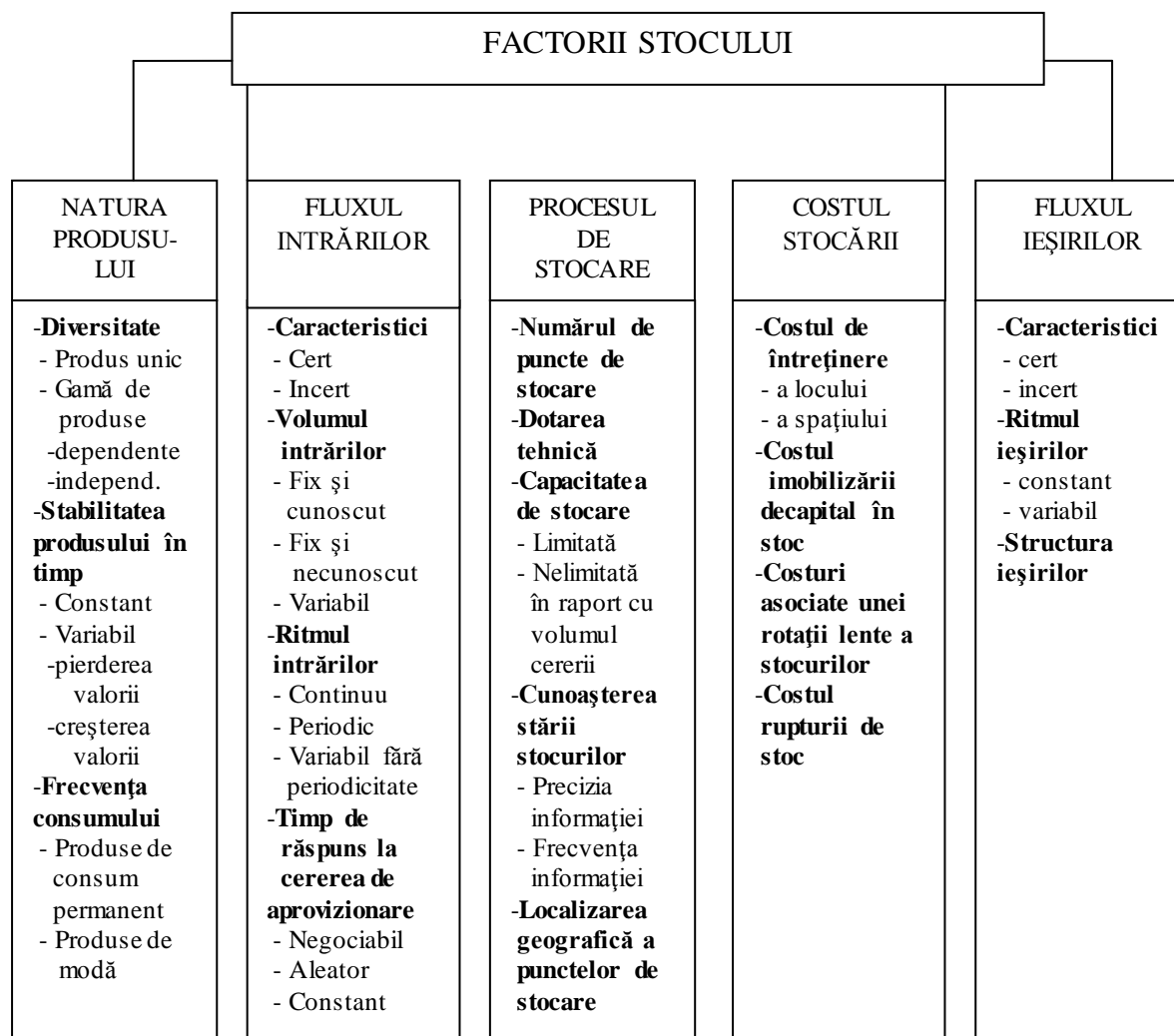


Sursa: M.Petcu, „Analiza economico-financiară a întreprinderii”, Ed.Economică, 2003

<sup>11</sup> M.Petcu, „Analiza economico-financiară a întreprinderii”, Ed.Economică, 2003

**Figura 9.1 Ciclul de conversie a stocurilor în lichidități**

Mărimea și structura stocurilor sunt determinate de un sistem de factori care, la rândul lor, se pot afla în relații de interdependență și pot fi afectați de mărimea și structura stocurilor. Acești factori sunt caracteristici fiecărui sector sau activități în parte.



Sursa: M.Niculescu, "Diagnostic global strategic", Ed.Economică, 1997

**Figura 9.2 Factorii care acționează asupra mărimii stocurilor**

Evaluarea acestor factori permite identificarea principalelor probleme vizate de analiza stocurilor:

- nivelul stocului la un moment dat;
- nivelul mediu al acestora;
- nivelul optim al acestora;
- nivelul stocului de siguranță;
- nivelul stocului final;
- eficiența utilizării stocurilor.

#### **M1.U9.4. Analiza stocurilor–stocuri, medii, finale, stocuri de siguranță, stocuri optime**

Analiza stocurilor are la bază evaluarea lor la un moment dat, în scopul decelării cauzelor care au determinat modificări în structura acestora și stabilirea de măsuri corective. Principalele surse de informații ale unui analist financiar pentru aprecierea gestiunii stocurilor sunt: bilanțul contabil și balanțele de verificare. Stocurile existente la sfârșitul unei perioade evidențiate în documentele amintite, denumite stocuri finale, sunt de asemenea și stocurile inițiale ale perioadei următoare. Stocurile finale au rol regulator calculându-se după relația bilanțieră:

$$\text{Stoc inițial } (S_i) + \text{Intrări } (I) = \text{Ieșiri } (E) + \text{Stoc final } (S_f)$$

de unde:

$$S_f = S_i + I - E$$

În condițiile variației prețurilor de achiziție a produselor, conform legislației românești, sunt acceptate trei metode de evaluarea stocurilor:

- metoda **costului mediu ponderat**, conform căreia stocurile sunt evaluate pe baza relației:

$$\begin{aligned} S &= Q_s \times P_m \\ \text{Unde } P_m &= (q_1 \times p_1 + q_2 \times p_2 + \dots + q_n \times p_n) / (q_1 + q_2 + \dots + q_n) \end{aligned}$$

Iar  $Q_s$  = cantitatea aflată în stoc,

$P_m$  = prețul mediu ponderat,

$q_1, q_2, \dots, q_n$  = cantitățile intrate în decursul perioadei,

$p_1, p_2, \dots, p_n$  = prețurile corespunzătoare.

- metoda **FIFO** (first in, first out), conform căreia se consideră că bunurile se scad din gestiune în ordinea intrării lor, astfel încât ieșirile se evaluează la prețurile primelor intrări, iar stocurile sunt evaluate la prețurile cele mai recente:

$$S = q_n \times p_n + q_{n-1} \times p_{n-1} + \dots + q_i \times p_i$$

- metoda **LIFO** (last in, first out), conform căreia se consideră că ultimele bunuri intrate în gestiune sunt primele ieșite, cantitățile rămase în stoc evaluându-se la cele mai vechi prețuri comparativ cu duratele lor de existență:

$$S = q_1 \times p_1 + q_2 \times p_2 + \dots + q_j \times p_j$$

### Analiza stocului mediu

Stocul mediu se calculează ca medie aritmetică a stocurilor de la extremele perioadei analizate:

$$S_m = (S_i + S_f) / 2$$

Un instrument de analiză a distribuției stocului mediu în total număr de articole și în total valoare o reprezintă metoda ABC.

Metoda ABC presupune o analiză de structură a elementelor unei mulțimi grupându-le după un parametru distinct, care le determină o anumită poziție în ansamblul rezultatelor. Folosirea metodei ABC în analiza stocurilor permite fundamentarea riguroasă a necesarului de mărfuri, controlul modificărilor structurale și a implicațiilor lor asupra rezultatelor economico-financiare ale întreprinderii. Aplicarea acestei metode presupune parcurgerea următoarelor etape:

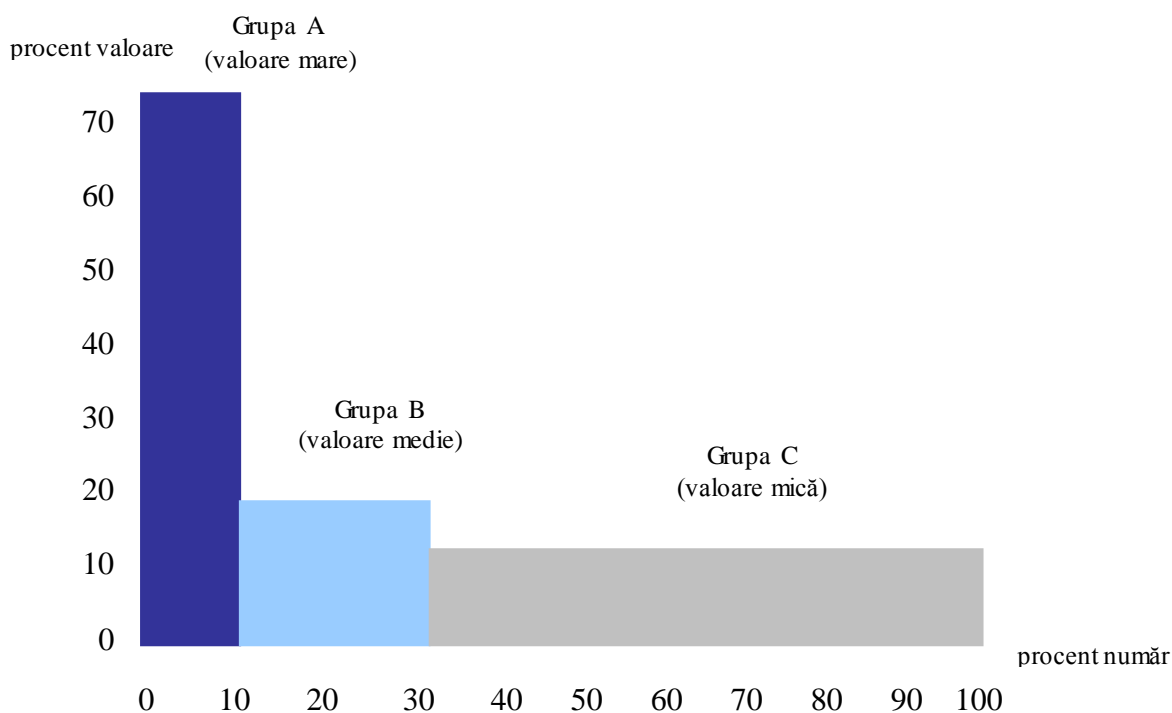
- 1) stabilirea conținutului economic al parametrului global (stocul mediu).

- 2) determinare parametrului global pentru fiecare sortiment de mărfuri, ca produs dintre factorul cantitativ ( $ca_{zi}$ ) și cal calitativ ( $v_i$ ).
- 3) ierarhizarea sortimentelor în funcție de valoarea parametrului global.
- 4) Determinarea valorilor cumulate ale parametrului global ( $s_m^*$ ) după relațiile:

$$s_{m1}^* = s_{m1}, s_{m2}^* = s_{m1} + s_{m2}, \text{ etc.}$$

unde,  $s^*$  este valoarea cumulată a stocului mediu.

- 5) reprezentarea grafică a structurii stocurilor cu ajutorul curbei ABC pe baza valorilor cumulate ale parametrului global. În acest scop se folosește un sistem de axe în care pe abscisă sunt trecute sortimentele ordonate în funcție de valorile parametrului global, iar pe ordonată, valorile cumulate ale stocurilor medii.
- 6) identificarea celor trei grupe de produse în cadrul portofoliului (zone ABC):
  - grupa A: cuprinde 10% din numărul total de articole care dețin 70% din valoarea stocurilor;
  - grupa B: cuprinde 20% din numărul total de articole care dețin 20% din valoarea stocurilor;
  - grupa C: cuprinde 70% din numărul total de articole care dețin 10% din valoarea stocurilor.



Sursa: M.Petcu, „Analiza economico-financiară a întreprinderii”, Ed.Economică, 2003

**Figura 9.3 Structura stocurilor conform metodei ABC**

Această metodă permite eficientizarea urmăririi și controlului stocurilor prin focalizarea pe articolele din grupele A, respecti B, cu determinarea nivelurilor stocurilor de lucru și de siguranță pe fiecare articol în parte. Gestiunea articolelor din grupa C, numeroase și puțin semnificative ca valoare, se poate face global, fără detalierea analitică la nivel de articol și pe destinații. În concluzie, stabilirea structurii în fiecare caz în parte va servi la concentrarea analizei în zona valorilor cu cele mai mari implicații economico-financiare.

### Analiza stocului de siguranță

Stocul de siguranță trebuie să asigure acoperirea creșterilor bruște de vânzări sau eventuale neritmicități în aprovizionare care pot provoca rupturi de stoc.

Calculul stocului de siguranță se face pe baza formulei abaterii standard:

$$\sigma = \sqrt{\sum (x_m - \bar{x})^2 / n}$$

- determinarea stocului de siguranță necesar acoperirii variațiilor cererii ( $S_\alpha$ ):

$$S_\alpha = t \cdot s \cdot \sqrt{y}$$

unde,  $t$  = coeficient de corecție în funcție de dispersia abaterilor,

$s$  = abaterea medie pătratică a vânzărilor efective față de medie,

$y$  = raportul dintre termenul de reprovizionare și perioada analizată.

- determinarea stocului de siguranță necesar în condițiile neritmicității intrărilor ( $S_\beta$ ):

$$S_\beta = t \cdot s / \sqrt{(n-1)}$$

unde,  $s$  = abaterea medie pătratică a intrărilor efective față de cele medii,

$n$  = numărul de aprovizionări.

### Stabilirea mărimii optime a stocului

La stabilirea mărimii stocului și implicit a cantității comandate trebuie să se țină seama de nevoile reale ale firmei și de costurile implicate, care pot fi grupate în mai multe categorii, ca în exemplul de mai jos.



#### Exemplu

- *costuri de deținere*: depozitare, deteriorări, uzura morală, fluctuații de preț;
- *costuri de comandă*: costuri administrative de emisie a comenzilor, de recepție a bunurilor și cele legate de programarea producției;
- *costuri de blocare* a fondurilor sau costurilor de oportunitate, considerate cel puțin la nivelul dobânzilor aplicate la sumele investite în stocuri;
- *costuri legate de lipsa stocurilor* concretizată în pierderea de vânzări și pierderea în crederii clienților.

**Costurile totale** privind stocurile se calculează conform relației:

$$C_t = C_c + C_d = cc \times n + S_m \times p \times s$$

unde,  $C_c$  = cheltuieli de comandă,

$C_d$  = cheltuieli de deținere,

$cc$  = costul unei comenzi,

$n = CA/I$  = numărul de comenzi,

$S_m$  = stocul mediu exprimat cantitativ,

$p$  = prețul unei unități cantitative cumpărate,

$s$  = ponderea cheltuielilor de deținere în valoarea stocului mediu.

Determinarea costului minim presupune calcularea valorii pentru care derivata întâi a costului în raport cu mărimea stocului este nulă. Acest raționament a fost formalizat în teoria economică prin modelul Wilson – Whithin, permițând determinarea volumului optim de aprovizionat, a numărului de comenzi de aprovizionare și a intervalului optim de aprovizionare:

$$p_{oa} = \sqrt{(2 \cdot cc \cdot CA) / (s \cdot p)}$$

unde  $p_{oa}$  = partida optimă de aprovizionat.

$$I_{oa} = (p_{oa} \cdot T) / N_{ap}$$

Unde  $I_{oa}$  = intervalul optim de aprovizionare,

$T$  = numărul de zile calendaristice din perioada analizată,

$N_{ap}$  = necesarul de aprovizionare.

Construirea și menținerea de stocuri optime, mai ales în faza de aprovizionare, reprezintă o preocupare majoră pentru serviciul financiar, dar și pentru managerul firmei. Imobilizarea unei părți importante din capitalul de lucru în stocuri reprezintă o utilizare neeficientă a disponibilităților proprii sau împrumutate. În multe cazuri, stocurile mari în aprovizionare sau desfacere reprezintă un veritabil **tribut** plătit dezorganizării din domeniul transporturilor, livrărilor sau al depozitării de mijloace circulante. Acolo unde aceste aspecte negative sunt eliminate, imobilizarea în stocuri are un nivel foarte redus.<sup>12</sup>

### Analiza stocurilor finale:

Scopul analizei stocurilor finale îl reprezintă stabilirea operativă a cauzelor creșterii, respectiv descreșterii acestora, în vederea fundamenteării riguroase a programului de vânzări în concordanță cu tendințele pieței.

Dintre cauzele *creșterii stocurilor* se pot enumera următoarele:

- neritmicitatea intrărilor;
- formarea de stocuri sezoniere în cazul grupelor de mărfuri la care producția sau consumul au caracter sezonier;
- diminuarea fluxurilor de ieșire și devansarea lor de către fluxurile de intrare.

Cauzele *scăderii stocurilor* finale pot fi:

- depășirea fluxului intrărilor de către fluxul ieșirilor;
- nerealizarea fluxului de intrări conform planului stabilit;
- reducerea stocului inițial.

Pentru demonstrarea prin calcul economic a primelor două cauze se compară fluxul intrărilor cu cel al ieșirilor:

$$\Delta I - \Delta CA = (I_1 - I_0) - (CA_1 - CA_0)$$

Pentru determinarea celei de-a treia cauze se calculează variația stocului inițial:

$$\Delta S_i = S_1 - S_0$$

Dinamica și complexitatea fenomenelor economico-socio-financiare impun flexibilizarea procesului de aprovizionare, integrarea în amonte și aval a partenerilor în sisteme ale valorii care să asigure eficiența întregului proces.

### M1.U9.5. Modele de analiza factoriala a stocului mediu



#### Să ne reamintim...

Așa cum afirmăm anterior, stocul mediu se calculează ca medie aritmetică a stocurilor de la extremele perioadei analizate:

$$\bar{s} = (S_i + S_f) / 2$$

Dacă la începutul și sfârșitul perioadei stocurile sunt egale cu zero, atunci:

$$S_m = I / 2 = (CA/n) / 2$$

<sup>12</sup>Dupa P.Bran, „Finanțele întreprinderii”, Ed. Economică, 2003, editia a 2a



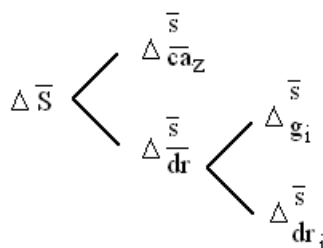
Unde  $n$  = numărul de comenzi.

În sens factorial, stocul mediu se analizează pe baza modelului:

$$\bar{s} = \frac{CA}{T} \times \bar{d}_r = \overline{ca_z} \times \bar{d}_r \quad (\text{modelul 1})$$

Unde  $\bar{d}_r = \sum_{i=1}^n g_i \times dr_i$  (modelul 1 – adjacent)

Cele patru influente sunt prezentate în schema de mai jos:



Iar variația absolută a fenomenului va fi:  $\Delta \bar{s} = \bar{s}_1 - \bar{s}_0 = \overline{ca_{z1}} \times \bar{d}_{r1} - \overline{ca_{z0}} \times \bar{d}_{r1}$

Unde  $d_r$  = durata medie de rotație medie a stocurilor,

$ca_{zi}$  = cifra de afaceri zilnică pe fiecare sortiment în parte

$g_i$  = structura CA pe produse, setoare de activitate, grupe de marfuri

$dr_i$  = duratele individuale de rotație pe structura anunțată

$T$  se considera în principiu a fi egal 360 zile, în afara unei alte indicații privind perioada de analiză.



### Aplicație – analiza Stocului mediu

Se dau datele de intrare :

PRODUS	CA tot (lei)		CA medie/zi (lei)		Str CA (gi) %		dr (zile)		Stoc mediu (lei)	
	P0	P1	P0	P1	P0	P1	P0	P1	P0	P1
A	81,000	82,800	225	230	14.50	13.55	17	17	3,825	3,910
B	309,600	334,800	860	930	55.41	54.80	58	65	49,880	60,450
C	15,120	12,600	42	35	2.71	2.06	8	10	336	350
D	153,000	180,720	425	502	27.38	29.58	55	49	23,375	24,598
<b>Total</b>	<b>558,720</b>	<b>610,920</b>	<b>1552</b>	<b>1697</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>?</b>	<b>?</b>	<b>77,416</b>	<b>89,308</b>

Utilizând modelul de analiză de mai sus, să se determine cele patru influente ale factorilor asupra variației stocului mediu pe total activitate, comentându-se pe scurt cauzele influențelor constatate și evidențiindu-se măsurile necesare pentru ameliorarea situației constatate.

De notat că analiza se poate efectua și pe produse, caz în care se va utiliza numai modelul 1, fără a fi combinat cu cel adiacent, din moment ce nu se cercetează fenomenul în structură.

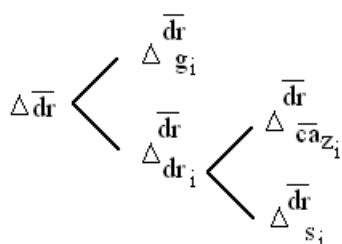
### Analiza duratei medii de rotație a stocului mediu

Pornind de la expresia de calcul a stocului mediu de mai sus, putem determina durata medie de rotatie a stocului de marfuri, exprimata in zile (sau alta unitate de timp) ca fiind :

$$\overline{d_r} = \sum_{i=1}^n g_i \times dr_i = \sum_{i=1}^n g_i \times \frac{si}{ca_{zi}} \quad (\text{modelul 2})$$

$$\text{Iar } dr_i = \frac{si}{CA} \times T = \frac{si}{CA/T} = \frac{si}{ca_{zi}} \quad (\text{modelul 2 - adjacent})$$

Cele patru influente ale modelului sunt prezentate in schema de analiza de mai jos:



Unde  $s_i$  = valoarea stocului pe structura anuntata. Celelalte notatii isi mentin semnificatia de la modelul anterior.



#### Aplicatie – analiza duratei medii de rotatie

Pe baza datelor de la aplicatia privind analiza stocului mediu (vezi mai sus), se vor determina influentele factorilor asupra variatiei duratei medii de rotatie a stocului ( $\Delta\overline{dr}$ ) si se vor formula concluzii si recomandari pentru imbunatatirea fenomenului analizat in perioadele ulterioare de gestiune.



#### M1.U9.6. Rezumat

Activele circulante prezintă importanță în analiză atât derivată din rolul lor în gestiune, cat și în formularea de aprecieri cu privire la supletea decizionala a managerului in administrarea alocarilor pe termen mediu si scurt. Activele circulante cuprind, dupa cum se stie, in principal: stocurile, creantele si lichiditatile pe termen scurt. Ultimele doua categorii de active circulante vor fi detaliate in analiza in modulul 2, deci focusul acestei unitati de invatare este constituit de stocuri. Ele sunt studiate in formele lor specifice: stoc final, stoc mediu, stoc de siguranta. Amintim pe scurt modul lor de formare si de consum, precum si cateva principii de optimizare. Sunt prezentate de asemenea doua modele factoriale de analiza, a stocului mediu de marfuri si a duratei medii de rotatie a acestuia.

---

## BIBLIOGRAFIE

---

1. Bran P. - *Finanțele întreprinderii*, Ed. Economică, București, 2003, ISBN: 973-590-887-5
2. Coman C. - *Statistică socială*, Ed. Infomarket, Brașov, 2003
3. Drumea C. - *Analiza economico-financiara a firmei*, Editura Universității Transilvania, Brașov 2000
4. Gheorghe, C.: *Analiza economico-financiară a întreprinderii*, Editura Universității Transilvania, Brașov, 2008
5. London Business School - *Cum să stăpânești managementul la perfecție?*, Editura Rentrop&Straton, 2000
6. Niculescu M. - *Diagnostic global strategic*, vol 1 si 2, Ed.Economică, București, 2003, ISBN 973-590-721-6
7. Pavaloaia, W, Pavaloaia, D. – *Analiza economico-financiara*, Ed. Tehnopress, 2009, ISBN: 9789737026583
8. Pașa, L.M., Pașa F. - *Productivitatea, indicator de eficiență a muncii*, Ed. Polirom, Iași, 2003
9. Petcu M. - *Analiza economico-financiară a întreprinderii*, Ed.Economică, București, ed. a 2a, 2009
10. Valceanu, Gh. Robu, V. Georgescu N. - *Analiză economico-financiară*, Ed. Economică, București, 2005

---

## Analiza economico-financiara 2

---

### Cuprins

Introducere.....	
Obiectivele modului.....	
U1. Elemente de analiza privind cheltuielile.....	
U2. Modele de analiza a cheltuielilor.....	
U3. Analiza indicatorilor de rezultat din CPP. Tabloul SIG.....	
U4. Analiza rezultatului din exploatare.....	
U5. Bilantul-suport al analizei. Tipuri de bilant.....	
U6. Analiza Bilantului. Rate de structură bilanțieră.....	
U7. Analiza echilibrului financiar. Indicatori de echilibru.....	
U8. Analiza rentabilitatii firmei. Rate de rentabilitate. Modele de analiză.....	



### Introducere

Prin conținut, partea a doua a materiei contribuie la aplicarea și completarea noțiunilor fundamentale prezentate în prima parte, referitoare la potențialul intern al firmei și la analiza performanțelor acesteia. De asemenea este continuată studierea modului de valorificare a resurselor întreprinderii prin analiza resurselor materiale și financiare.

În continuare sunt detaliate aspecte fundamentale ale gestiunii cum ar fi: cheltuielile necesare realizării unui volum al producției, rentabilitatea, lichiditatea, solvabilitatea, echilibrul financiar ș.a. Pentru fiecare dintre aspectele menționate, sunt prezentate modele și tehnici de analiză care au ca scop final fundamentarea deciziilor manageriale și creșterea eficienței activității analizate.



### Obiectivele modului

La sfârșitul acestui modul studenții vor fi capabili să:

- culeaga informațiile necesare analistului din documentele de sinteză întocmite de firmă;
- gestioneze stocurile de active circulante astfel încât să armonizeze relația rentabilitate-risc pe termen scurt;
- identifice cheltuielile care trebuie analizate și să găsească soluții de reducere a acestora;
- urmărească evoluția rentabilității întreprinderii și să propună soluții de creștere a acesteia;
- urmărească evoluția dinamicii elementelor patrimoniale;
- propună soluții de restabilire și asigurare a echilibrului financiar;
- urmărească evoluția raportului dintre creanțe și obligații pe termen scurt;
- găsească soluții de creștere a lichidității și solvabilității firmei.

---

## Unitatea de învățare U1. Elemente de analiză a cheltuielilor

---

### Cuprins

U1.1. Introducere.....	
U1.2. Obiectivele unității de învățare.....	
U1.3 Cheltuielile – consideratii generale.....	
U1.4. Tipologia cheltuielilor.....	
U1.5. Rezumat.....	
U1.6. Test de autoevaluare a cunoștințelor.....	



### U1.1. Introducere

Aceasta unitate de învățare urmărește principalele categorii de consumuri ale unei întreprinderi, concretizate în cheltuieli; diferențiază noțiunile de cheltuială și cost; identifică principalele criterii de clasificare a cheltuielilor și se concentrează pe caracteristicile cheltuielilor în funcție de: dinamica lor în raport cu volumul activității (cheltuieli fixe și variabile) și respectiv în funcție de modul lor de includere în costul complet (cheltuieli directe și indirecte).



### U1.2. Obiectivele unității de învățare

La sfârșitul acestei unități de învățare studenții vor fi capabili să:

- înțeleagă conceptele de cheltuială și cost;
- identifice modalitățile de clasificare a cheltuielilor și să includă corect un tip de cheltuială într-o categorie sau alta;
- înțeleagă importanța cheltuielilor și a analizei acestora, pentru sporirea eficienței activității;
- să identifice corelațiile dintre diferitele categorii de cheltuieli și veniturile la a căror realizare contribuie.



**Durata medie de parcurgere a unității de învățare este de 1 ore.**

### U1.3. Cheltuielile – consideratii generale

Reducerea costurilor de producție, fapt care reprezintă în principiu unul din obiectivele firmei, poate fi concepută numai acolo unde există rezerve în acest sens. Teoretic, în orice firmă există asemenea rezerve, determinate de progresul propriu activității, de reducerea întârzierilor și a deficiențelor în activitatea curentă. Punerea lor în valoare este condiționată de cunoașterea acestora, a dimensiunii lor și de acțiunea factorului uman decident pentru punerea în practică a măsurilor stabilite.

Conducerea prin costuri implică stabilirea unor costuri considerate normale, care constituie astfel criteriul permanent de comparație a comportamentului diferitelor categorii de cheltuieli.

Costurile normale sunt considerate în practica economico-financiară ca fiind:

- standardele de cheltuieli stabilite pe baza tehnologiilor de fabricație care asigură obținerea produselor la parametri proiectați.
- nivelul cel mai scăzut de cheltuieli înregistrate în ramura de activitate respectivă.
- costurile care asigură un profit net anual echivalent dobânzii aferente capitalului propriu.

Important este ca în fiecare firmă să existe un program al costurilor care să fie în permanență adaptat condițiilor concrete ale momentului, constituind baza de raportare pentru realizările fiecărei perioade.

#### *Strategie și cost la nivelul entității*

În abordarea problematicii costurilor, a fiecărei categorii de cheltuieli, trebuie să se pornească de la funcțiile pe care acestea le au în angrenajul firmei. Orice supra sau subdimensionare creează disfuncționalități. Ca atare, a economisi nu înseamnă întotdeauna a nu cheltui sau a nu consuma. Trebuie pusă problema cât se pierde dacă nu se cheltuie 1 leu în plus.

În afară de acest considerent, decidenții firmei trebuie să coreleze în permanență nivelul cheltuielilor și deci a costurilor cu strategia firmei, cu gradul de maturitate al activității și cu poziționarea concurențială în sectorul în care acționează. Astfel, deși majoritatea deciziilor de cumpărare sunt bazate pe criteriul preț de achiziție, fiecare trebuie să determine cu exactitate cărei componente din comportamentul consumatorilor produselor sale I se adresează cu un anumit nivel de preț și mai ales cărui tip de consumator aparțin clienții săi majoritari. De aici desprindem ideea că a economisi nu înseamnă a reduce cheltuielile cu orice preț, mai ales cu prețul reducerii calității produselor și serviciilor oferite, această filosofie a reducerii costurilor este justificată mai ales în cazul în care firma adoptă o strategie de cost sau de preț, însă ea devine superfluă în cazul aplicării unor strategii de diferențiere, de specializare sau de diversificare.

Este totuși general valabilă aserțiunea conform căreia în privința activității practice de analiză a cheltuielilor, acestea trebuie să fie prin excelență o componentă majoră a managementului intern al firmei și să urmărească asigurarea unor costuri competitive.

Pentru aceasta există o metodologie de analiză a cheltuielilor, care oferă un cadru general posibil de adoptat de către utilizatori.

În consecință, pentru ameliorarea performanțelor și controlul factorilor-cheie ai succesului o firmă trebuie să dispună de indicatori de pilotaj în funcție de strategia aleasă. Pentru strategiile bazate pe cost, respectiv preț, analiza cheltuielilor constituie un instrument eficient de control, reglare și pilotaj. Chiar și în acest caz, atenția sporită acordată costului nu trebuie să se facă în detrimentul satisfacerii clientului și al calității.

#### *Informația contabilă necesară analistului*

Sursele de informații necesare analizei sunt: contabilitatea financiară, contabilitatea analitică, bilanțul contabil, contul de profit și pierdere, dările de seamă statistice privind cheltuielile și rezultatele, informații externe privind piața muncii, piața capitalului etc.

Informația contabilă referitoare la cheltuieli este furnizată în primul rând de contabilitatea generală. Aceasta permite identificarea și măsurarea resurselor consumate de întreprindere în decursul unei perioade date.

Contabilitatea generală asigură numai o urmărire globală a cheltuielilor după natura lor, fără să furnizeze nici o indicație asupra destinației acestor cheltuieli, adică asupra repartizării lor pe produse, servicii, unități, tipuri de activități. Această identificare a cheltuielilor pe destinații presupune o analiză a procesului intern de formare a valorii, ceea ce constituie obiectivul contabilității analitice.

În teoria și practica economică, evidențierea consumului de resurse ale unei firme se face cu ajutorul unui sistem de indicatori, bazat pe conceptele de “cheltuiala” și “cost”.

*Cheltuielile* reprezintă sumele sau valorile plătite sau de plătit pentru: consumurile, lucrările executate și serviciile prestate de terți; remunerarea personalului; executarea unor obligații legale sau contractuale de către unitatea patrimonială; constituirea amortizărilor și provizioanelor; consumuri extraordinare.

*Costul* este expresia tuturor consumurilor de resurse ocazionate de realizarea unui anumit “element de activitate” al unei întreprinderi. El corespunde unui decupaj al cheltuielilor considerat util din punct de vedere al gestionarului.

Pentru evaluarea obiectivă a situației consumurilor de resurse și a tendinței acestora e necesar să se facă distincție între cheltuielile pe termen scurt și cele pe termen lung.

Cheltuielile pe termen scurt sunt cele legate de dimensiunea, dotarea și structura actuală a firmei. Modificarea lor este dependentă de gradul de utilizare a capacităților existente. Pe termen lung, se pot produce modificări de amploare în structura, dotarea și organizarea întreprinderii, în primul rând sub incidența progresului tehnic. Cheltuielile pe termen lung corespund deci gestiunii strategice a întreprinderii.

Cheltuielile pe termen scurt, abordate fie sub forma consumurilor totale de resurse, fie a consumurilor unitare pot fi structurate după o varietate de criterii, fiecare având un rol bine definit în procesul de analiză și decizie.

Analiza globală a cheltuielilor completată cu investigarea acestora pe structurile prezentate permite:

- cunoașterea produselor, sectoarelor, activităților care contribuie la ameliorarea sau, dimpotrivă, la degradarea rezultatelor întreprinderii;
- identificarea centrelor de responsabilitate eficiente, performante și a celor a căror funcționare este deficitară

Cheltuielile sunt reprezentate de totalitatea operațiilor economice care afectează patrimoniul întreprinderii prin diminuarea activului, cum ar fi, de exemplu, consumul de materiale, sau prin mărirea pasivului ca, de exemplu, înregistrarea obligației de plată pentru utilități prestate de terți, cum ar fi apă, gaze, curent electric.

Evidența cheltuielilor și veniturilor perioadei se realizează cu ajutorul conturilor din clasa 6 și 7 – conturi de cheltuieli și respectiv venituri.

Organizarea contabilității cheltuielilor are la bază concepția dualistă specifică țărilor cu economie de piață dezvoltată și anume:

*Contabilitatea financiară*, cuprinde în obiectul său de evaluare și înregistrarea cheltuielilor grupate în funcție de natura activităților (exploatare, financiară, excepțională) și de natura resurselor utilizate (cheltuieli cu materii prime, materiale, de personal, servicii primite, amortizări, etc.)

*Contabilitatea de gestiune*, cuprinde în obiectul său de contabilizarea cheltuielilor grupate în funcție de destinația lor pe feluri de produse, lucrări, servicii.

**Observație:** Diferența între o CHELTUIALĂ și un COST este aceea că, în timp ce cheltuiala reprezintă suma consumată pentru scopul pentru care a fost angajată, costul reprezintă REPARTIZAREA sumei respective pe unitatea de produs sau serviciu contractat.

$$\text{Deci, } \text{COST} = \frac{\text{CHELTUIALA}}{\text{Unitate de produs/serviciu}}$$

#### U1.4. Tipologia cheltuielilor

Revenind la cheltuieli, acestea reprezintă sumele plătite sau de plătit pentru:

- consumurile de stocuri, lucrările executate și serviciile prestate de care beneficiază unitatea patrimonială;

- cheltuielile cu personalul;
- executarea unor obligații legale sau contractuale de către unitatea patrimonială;
- cheltuieli cu dobânzile aferente creditelor contractate, ș.a.

În cadrul cheltuielilor exercițiului se cuprind, de asemenea, amortizările și provizioanele, care nu sunt consumuri efective, ci cheltuieli calculate.

Structura cheltuielilor poate fi făcută după următoarele criterii:

■ **după natura activității:**

- ✓ cheltuieli ale activității curente, ce cuprind cheltuielile din exploatare și cele financiare;
- ✓ cheltuieli extraordinare.

*Cheltuielile de exploatare cuprind:*

- cheltuieli privind consumurile de materii prime, materiale auxiliare, combustibili, ambalaje, piese de schimb, semințe și materiale de plantat, furajele și alte materiale consumabile, costul de achiziție al materialelor nestocate, trecute direct asupra cheltuielilor, costul de achiziție al energiei și al apei consumate, costul de achiziție al animalelor și costul mărfurilor vândute;
- cheltuieli cu lucrările și serviciile efectuate de terți : întreținere și reparații, redevențe, locații de gestiune și chirii, studii și cercetări inclusive sumele plătite pentru contractile de cercetare, servicii executate de terți (colaboratori, comisioane, onorarii, cheltuieli de protocol, reclamă);
- cheltuieli cu impozitele, taxele și vărsămintele asimilate suportate de entitate ca : impozitul pe clădiri, alte impozite, taxe vărsămintele asimilate (taxa pentru folosirea mijloacelor de transport);
- cheltuieli cu personalul ca: salariile și alte drepturi de personal, asigurările sociale de sănătate, contribuția unității la asigurările sociale și la ajutorul de șomaj, cheltuieli cu pregătirea și perfecționarea profesională și alte cheltuieli cu personalul suportate de unitatea patrimonială.

*Cheltuielile financiare cuprind:*

- pierderile din creanțe legate de participatii;
- pierderile din vânzarea titlurilor de plasament;
- diferențe nefavorabile de curs valutar, din operațiile curente și disponibilitățile bănești;
- dobânzi curente aferente împrumuturilor primite și altor datorii privind exercițiul în curs;
- sconturi acordate clienților;
- alte cheltuieli financiare (pierderi din creanțe de natură financiară și altele).



*Cheltuieli extraordinare*, reprezentând acele cheltuieli care nu sunt legate de activitatea normală, curentă a entității și se referă în principal la dezastru naturale ce ar ocaziona cheltuieli pentru firmă.

În analiza cheltuielilor se mai poate ține cont și de alte posibilități de grupare a cheltuielilor firmei.

- În funcție de **dependența acestor cheltuieli față de variația volumului fizic al producției**, cheltuielile totale se împart în:

- cheltuieli variabile (Cv)
- cheltuieli fixe (Cf)

$$C_t = C_v + C_f$$

**Cheltuielile variabile** sunt cele a caror sumă se modifică (proportional sau neproportional) odată cu modificarea volumului activității la care se referă. Cheltuiala variabilă unitară (sau costul variabil, așa cum a fost definit anterior – vezi observația) rămâne însă relativ constantă odată cu variațiile volumului de activitate.

**Cheltuielile fixe** sunt acelea a căror sumă rămâne constantă în raport cu variațiile volumului de activitate, în timp ce repartizarea lor pe unitatea de produs/serviciu (costul fix unitar) are tendința de a scădea odată cu creșterea volumului de activitate.

- În funcție de **modul de repartizare, respectiv imputare** a cheltuielilor pe produse, cheltuielile se pot grupa în:

- cheltuieli directe (Cd)
- cheltuieli indirecte (Ci)

$$C_t = C_d + C_i$$

**Cheltuielile directe** (în speță cheltuielile cu materii prime directe și cu manopera directă) sunt imputabile nemijlocit asupra costului complet al produselor/serviciilor.

**Cheltuielile indirecte** se repartizează asupra costului complet cu ajutorul unor chei de repartizare care variază în funcție de metoda de calculație utilizată (metoda pe comenzi, pe hază, metoda costului mediu ponderat, metoda THM –tarif ora mașina ș.a).

Prin urmare,

$$\begin{aligned} \text{COST COMPLET} &= \text{Chelt directe IMPUTABILE pe produs/serviciu realizat} \\ &+ \text{Cheltuieli indirecte REPARTIZABILE pe produs/serviciu} \\ &\text{realizat conform unor chei de repartizare} \end{aligned}$$

Cheltuielile directe sau indirecte se pot grupa la rândul lor pe categorii sau elemente de cheltuieli în cheltuieli materiale și cheltuieli salariale efectuate în cadrul entității.

Având în vedere aceste grupări se poate adânci analiza dinamicii și structurii cheltuielilor totale prin calcularea modificărilor absolute și procentuale pe fiecare categorie de cheltuieli, precum și a ponderii fiecărei categorii de cheltuieli în cheltuieli totale, așa cum se va vedea în unitatea de învățare următoare.



Utilizând criteriile de clasificare a cheltuielilor totale, faceți diferența, cu propriile cuvinte, între cheltuieli fixe și variabile, indicând în ce măsură considerați că cele fixe sunt în genere indirecte, cele variabile sunt în genere directe, sau invers. Dați exemple pentru fiecare caz.



#### Să ne reamintim...

- Contabilitatea financiară a cheltuielilor și veniturilor este organizată având la bază concepția dualistă și are ca obiect evaluarea, înregistrarea cheltuielilor și veniturilor în funcție de natura lor;
- Structurile de cheltuieli și venituri delimitate în contabilitatea financiară potrivit naturii lor, definesc conținutul claselor 6 respectiv 7 din planul de conturi;

- Cheltuielile reprezintă expresia bănească a consumului determinat de obținerea și desfășurarea bunurilor materiale, executarea de lucrări și prestarea de servicii;
- Recuperarea cheltuielilor ocazionate de obținerea unui bun, se realizează prin includerea lor în costul producției obținute, vânzarea și încasarea contravalorii de la clienți;
- Diferența între o CHELTUIALĂ și un COST este aceea că, în timp ce cheltuiala reprezintă suma consumată pentru scopul pentru care a fost angajată, costul reprezintă REPARTIZAREA sumei respective pe unitatea de produs sau serviciu contractat.
- Analiza cheltuielilor totale respectiv de exploatare are rolul de a evidenția evoluția acestora în dinamică și structură, precum și factorii care influențează asupra nivelului lor, în scopul identificării rezervelor de reducere a acestora.



### U2.5. Rezumat

- Realizarea obiectului de activitate al oricărui agent economic impune efectuarea de cheltuieli;
- Decidenții firmei trebuie să coreleze în permanență nivelul cheltuielilor și deci a costurilor cu strategia firmei, cu gradul de maturitate al activității și cu poziționarea concurențială în sectorul în care acționează.
- Cheltuielile reprezintă sumele sau valorile plătite sau de plătit pentru: consumurile, lucrările executate și serviciile prestate de terți; remunerarea personalului; executarea unor obligații legale sau contractuale de către unitatea patrimonială; constituirea amortizărilor și provizioanelor; consumuri extraordinare;
- Analiza cheltuielilor se realizează prin raportarea la veniturile la a căror realizare contribuie. Metodologia are ca punct de plecare cheltuielile totale urmărindu-se în continuare cele mai consistente categorii.



### U2.6. Test de autoevaluare a cunoștințelor

1. Cheltuielile de exploatare cuprind:
  - a. Materii prime, materiale auxiliare, combustibil, ambalaje, piese de schimb
  - b. Amortizări și provizioane financiare
  - c. Salarii și cheltuieli asimilate
  - d. Lucrări și servicii executate de terți.
2. Care dintre cheltuielile de mai jos nu este o cheltuiala financiara?
  - a. Cheltuieli cu dobanzile la creditele contractate
  - b. Cheltuieli cu diferentele de curs valutar
  - c. Cheltuieli cu amenzi si penalitati
  - d. Niciuna dintre variantele de mai sus.
3. În categoria cheltuielilor variabile se includ:
  - a. Cheltuieli cu materiile prime și materialele directe
  - b. Cheltuieli cu salarizarea personalului
  - c. Alte categorii de cheltuieli care variază relativ proporțional cu volumul de activitate
  - d. Amortizarea mijloacelor fixe.

4. Din categoria cheltuielilor fixe fac parte:

- a. Cheltuieli cu materiile prime directe
- b. Cheltuielile cu manopera directa
- c. Impozitele și taxele locale
- d. Cheltuieli cu amortizarea mijloacelor fixe.

5. Care dintre cheltuielile de mai jos **nu** reprezinta o cheltuiala directa?

- a. Cheltuieli cu materii prime
- b. Cheltuieli cu salarizarea personalului direct productiv
- c. Cheltuieli cu materialele directe
- d. Cheltuieli cu salarizarea personalului de administratie.

*Răspunsuri corecte: 1b, 2c, 3d, 4d, 5d*

---

## Unitatea de învățare U2. Modele de analiza a cheltuielilor

---

### Cuprins

U2.1. Introducere.....	
U2.2. Obiectivele unității de învățare.....	
U2.3 Elemente metodologice de analiza a cheltuielilor totale.....	
U2.4. Analiza cheltuielilor din exploatare.....	
U2.5. Analiza cheltuielilor variabile.....	
U2.6. Analiza cheltuielilor fixe.....	
U2.7. Rezumat.....	
U2.8. Test de autoevaluare a cunoștințelor.....	



### U2.1. Introducere

Aceasta unitate de învățare urmărește principalele metode și tehnici de analiza a cheltuielilor totale ale firmei; identifica principalele modele factoriale de analiza a cheltuielilor totale și evidențiază principalii indicatori ce permit urmărirea și compararea consumurilor firmei de la o perioadă la alta și de la o entitate la alta.



### U2.2. Obiectivele unității de învățare

La sfârșitul acestei unități de învățare studenții vor fi capabili să:

- identifice modalitățile de analiză a cheltuielilor totale ale unei firme;
- urmărească etapele analizei cheltuielilor;
- aprecieze în ce măsură, pe parcursul unei perioade de analiză, s-a realizat o depășire sau o economie la un tip de cheltuială;
- aplice modele de analiză referitoare la cheltuielile totale;
- să elaboreze soluții cu privire la cheltuielile analizate.



Durata medie de parcurgere a unității de învățare este de 2 ore.

### U1.3 Elemente metodologice de analiza a cheltuielilor totale

Realizarea unui venit, respectiv profit implică efectuarea de consumuri, izate în cheltuieli. În documentele contabile de final de exercițiu cheltuielile se înregistrează în funcție de natura sau după funcțiile lor și se grupează în:

- *cheltuieli de exploatare* – care cuprind categoriile de consumuri privind realizarea obiectivului de activitate și cele aferente acestora și care cuprind, după *funcții*: costul vânzărilor, cheltuieli administrative și alte cheltuieli din exploatare;
- *cheltuieli financiare* – care includ pierderile din diferențe de curs valutar, cheltuieli privind dobânzile și cheltuieli cu titluri de plasament (vizează activitatea financiară în afara exploatării);
- *cheltuieli extraordinare* – care sunt legate de evenimente cu caracter extraordinar, definite ca atare (calamități naturale).

Veniturile firmei reprezintă sumele încasate sau de încasat în cursul exercițiului, și se grupează în :

- *venituri din exploatare* în care se includ veniturile realizate din operațiile care formează obiectul de activitate, la care se adaugă veniturile din producția imobilizată și, după caz variația stocurilor, precum și alte venituri aferente exploatării;
- *venituri financiare* în care se includ veniturile din participații, din alte titluri imobilizate, venituri din investiții financiare pe termen scurt și venituri din diferențe de curs;
- *venituri extraordinare*.

Evidența cheltuielilor și veniturilor perioadei se realizează cu ajutorul conturilor din clasa 6 și 7 – conturi de cheltuieli și respectiv venituri.

Analiza cheltuielilor aferente veniturilor vizează evoluția lor și factorii care o determină, în vederea identificării posibilităților de diminuare în scopul sporirii rentabilității. Integrată în activitatea practică de gestiune, această analiză reprezintă o primă etapă de informare asupra dinamicii cheltuielilor. În acest sens, se utilizează indicatorul *Cheltuieli la 1000 lei venituri* ( $C^{1000}$ ), care se determină ca raport între cheltuielile totale ( $\sum ch_i$ ) și veniturile totale ( $\sum v_i$ ).

$$C^{1000} = \frac{\sum ch_i}{\sum v_i} = \frac{\sum g_i \times c_i}{100} \quad (\text{model 1})$$

unde :  $g_i$  = structura veniturilor pe categorii ;

$c_i$  = cheltuieli la 1000 lei venituri pe categorii de venituri ;

Rezultă din relațiile de mai sus că față de o bază de referință, modificarea nivelului cheltuielilor la 1000 lei venituri se datorează influenței structurii veniturilor și a nivelului cheltuielilor la 1000 lei pe categorii de venituri.

Pentru separarea celor două influențe este necesară recalcularea cheltuielilor la 1000 lei în funcție de structura nivelului comparat și a ratelor pe categorii de venituri din baza de referință.

Pentru analiza diagnostic a dinamicii cheltuielilor totale, este necesar să se calculeze modificările absolute și relative intervenite în nivelul acestora:

$$\Delta Ct = Ct_1 - Ct_0 ; \quad \Delta Ct \% = (\Delta Ct / Ct_0) \times 100$$

$$\text{sau } \Delta Ct \% = I_{Ct} - 100$$

În funcție de mărimea și semnul modificărilor intervenite se realizează aprecieri cu privire la creșterea sau reducerea cheltuielilor totale efective față de cele din perioada de bază.

În cadrul analizei este necesar să se studieze și structura cheltuielilor totale pe cele 3 categorii sus-menționate. În acest se calculează ponderea diferitelor categorii de cheltuieli în cheltuielile totale, precum și modificarea acestor ponderi :

$$G = (ChE, CF, Cextr) / Ct \times 100 ; \text{ respectiv } \Delta G = G_1 - G_0 ;$$

unde G = greutatea specifică pe categorii de cheltuieli .

Principalul model factorial de analiză pe care îl putem construi în privința cheltuielilor totale este următorul, pornindu-se de la rata sau nivelul cheltuielilor totale:

$$R_{\text{cht}} = \frac{\text{Cht}}{\text{CA}} \times 1000 \quad , \text{ care se poate rescrie } R_{\text{cht}} = \frac{\sum g_i \times r_{\text{chti}}}{100} \quad (\text{model 2})$$

$$\Delta R_{\text{cht}} = R_{\text{chtl}} - R_{\text{cht0}}$$

- influența factorului de structură ( $g_i$ ) se calculează cu ajutorul factorului recalculat:

$$\Delta_{g_i}^{R_{\text{cht}}} = \frac{\sum g_{i1} \times r_{\text{chti}0}}{100} - \frac{\sum g_{i0} \times r_{\text{chti}0}}{100} = R_{\text{cht}}^R - R_{\text{chtl}}$$

- influența factorului calitativ ( $r_{\text{chti}}$ ) se calculează în completare:

$$\Delta_{r_{\text{chti}}}^{R_{\text{cht}}} = \frac{\sum g_{i1} \times r_{\text{chti}1}}{100} - \frac{\sum g_{i1} \times r_{\text{chti}0}}{100} = R_{\text{chtl}} - R_{\text{cht}}^R$$

Relația [2] ne permite să calculăm pentru cheltuielile totale și prin extrapolare **pentru toate tipurile de cheltuieli**, *economia sau depășirea* realizată de firmă în perioada analizată, astfel:

$$\text{eco/dep}_{\text{Cht}} = \text{CA}_1 \times (R_{\text{chtl}} - R_{\text{cht0}}) \times \frac{1}{1000}$$

Semnul aritmetic aflat înaintea rezultatului indică o depășire (+) sau o economie (-), în cifre absolute, obținută din activitatea analizată, în  $P_1$  față de  $P_0$ .

#### U2.4. Analiza cheltuielilor de exploatare

Cheltuielile de exploatare dețin ponderea cea mai mare în totalul cheltuielilor întreprinderii, ele fiind în legătură directă cu obiectul său de activitate, constituind astfel domeniul principal în care se pot iniția și realiza cele mai importante măsuri de sporire a eficienței activității.

În analiza cheltuielilor de exploatare se folosește nivelul lor la 1000 lei venituri din exploatare, urmărindu-se dinamica și modificările intervenite în structura cheltuielilor. Acest lucru este important atât pentru formarea imaginii asupra modului în care s-au realizat previziunile firmei, cât în special pentru identificarea categoriilor de cheltuieli care necesită atenție deosebită din partea factorilor de decizie.

$$\text{ChE}^{1000} = \text{ChE} / \text{VE} \times 1000$$

Reducerea cheltuielilor la 1000 lei venituri din exploatare arată o creștere a eficienței activității de exploatare prin îmbunătățirea utilizării resurselor materiale, umane și financiare din fiecare fază a ciclului de exploatare respectiv aprovizionare, stocare producție și desfacere.

Pornind de la acest model de corelație, modificarea se explică prin modificarea veniturilor de exploatare și a cheltuielilor de exploatare, ale căror influențe se calculează cu metoda substituirii în lanț :

$$\Delta_{\text{ChE}}^{(1000)} = [( \text{ChE}_0 / \text{VE}_1 ) - ( \text{ChE}_0 / \text{VE}_0 )] \times 1000$$

$$\Delta_{\text{Ce}}^{(1000)} = [( \text{ChE}_1 / \text{VE}_1 ) - ( \text{ChE}_0 / \text{VE}_1 )] \times 1000.$$

Analiza eficienței cheltuielilor de exploatare poate fi continuată și pe baza unui alt model, caz în care nivelul cheltuielilor la 1000 lei venituri de exploatare se poate stabili în funcție de ponderea fiecărei categorii de venituri de exploatare față de veniturile din exploatare ( $g_i$ ) și de nivelul cheltuielilor la 1000 lei venituri din exploatare pe categorii

$[che_i^{1000}]$  astfel:

$$ChE^{1000} = (\sum g_i \times che_i^{1000}) / 100$$

unde :  $g_i$  = structura veniturilor /categorii de venituri din exploatare;

$che_i^{1000}$  = ponderea cheltuielilor la 1000 de lei VE / structura anunțată;

Acest model permite efectuarea unei analize de tip factorial asupra ratei de eficiența a cheltuielilor de exploatare. Structura veniturilor corectează în minus sau plus influența exercitată de nivelul cheltuielilor aferente producției vândute, care constituie elementul principal al cheltuielilor de exploatare.

## U2.5. Analiza cheltuielilor variabile

În cadrul cheltuielilor de exploatare partea variabilă, cea care este dependentă de volumul de activitate, este predominantă. Teoria și practica economică folosesc noțiunile de dependență proporțională și neproporțională, sau strict și respectiv non strict proporțional. În primul caz, suma costurilor variabile se exprimă prin relația :  $CV \times Q$ , unde  $CV$  = suma costurilor variabile pe produs, iar  $Q$  = cantitatea fabricată; iar în cel de al doilea prin funcția :  $f(Q)$ .

Opțiunea pentru folosirea în analiză și practica economică a cheltuielilor variabile poate fi justificată prin :

- elaborarea politicii vânzărilor în funcție de gradul de rentabilitate și în consecință de contribuția la acoperirea cheltuielilor comune;
- elaborarea bugetelor de venituri și cheltuieli, necesare în buna gestionare a tuturor categoriilor de resurse;

Având în vedere gruparea cheltuielilor întreprinderii în cheltuieli variabile și cheltuieli fixe, nivelul lor se poate determina prin însumarea celor două categorii de cheltuieli:

$$ChT = Chv + CF$$

Modificarea cheltuielilor totale se explică prin modificarea cheltuielilor variabile și a celor fixe, ale căror contribuții se pot calcula cu ajutorul metodei bilanțiere. Modelul poate fi continuat prin divizarea cu un indicator de volum, ceea ce permite scrierea relației astfel:

$$N_{ChT} = N_{Chv} + N_{CF} = \frac{\sum g_i \times n_{chvi}}{100} + \frac{CF}{CA} \times 1000$$

În structură, analiza se continuă cu calculul ponderii cheltuielilor variabile și a celor fixe în totalul cheltuielilor totale :  $G_{Cv} = Cv / Ct \times 100$  ;  $G_{Cf} = Cf / Ct \times 100$ .

În funcție de modificările absolute intervenite în mărimea cheltuielilor variabile sau fixe, precum și în ponderea acestor categorii de cheltuieli, se pot face aprecieri cu privire la creșterea sau scăderea cheltuielilor variabile sau fixe și contribuția lor la modificarea cheltuielilor totale sau de exploatare ale firmei.

## U2.6. Analiza cheltuielilor fixe

Precum în cazul tuturor tipurilor de cheltuieli, pentru a aprecia eficiența celor fixe se folosește indicatorul „nivelul cheltuielilor fixe la 1000 lei cifră de afaceri”, al cărui model de calcul și analiză este :

$$\bar{N}_{CF} = \frac{CF}{CA} \times 1000 = \frac{CF}{\sum q_i \times pv_i} \times 1000$$

Pe baza modelului prezentat se efectuează analiza factorială a cheltuielilor fixe la 1000 lei cifra de afaceri. Ordinea de analiză este următoarea: influența modificării cifrei de afaceri ( $\Delta CA$ ), urmată de analiza modificării producției vândute ( $\Delta q_i$ ) și analiza influenței

modificării prețurilor de vânzare ( $\Delta p_{vi}$ ). În final se analizează influența modificării cheltuielilor fixe ( $\Delta CF$ ). Demersul se poate continua prin aprofundarea cheltuielilor fixe pe tipuri de cheltuieli sau eventual pe centre de responsabilitate. Estimarea nivelului probabil al cheltuielilor fixe se poate realiza cu ajutorul următoarelor relații:

$$CF_{prev} = CF_0 / I_{CA}$$

unde :  $I_q$  – indicele cifrei de afaceri, exprimat neprocentual.



Ținând cont de un exemplu ipotetic în urma căruia ați obține la calculul economiei/depasirii un rezultat de +15 lei la cheltuiala totală, notați dacă rezultatul în speta reprezintă o economie sau o depășire.

### Să ne reamintim...



- Evidența cheltuielilor și veniturilor perioadei se realizează cu ajutorul conturilor din clasa 6 și 7 – conturi de cheltuieli și respectiv venituri;
- Cheltuielile de exploatare dețin ponderea cea mai mare în totalul cheltuielilor întreprinderii, ele fiind în legătură directă cu obiectul său de activitate.
- Analiza cheltuielilor aferente veniturilor vizează evoluția lor și factorii care o determină, în vederea identificării posibilităților de diminuare în scopul sporirii rentabilității;
- Pentru toate categoriile de cheltuieli analizate, determinăm evoluția lor cu ajutorul indicatorilor de dinamică și calculăm eficiența la 1000 lei venituri de asemenea, pentru orice tip de cheltuială putem calcula economia sau depășirea înregistrată pentru o anumită perioadă de gestiune.



### U2.7. Rezumat

- Realizarea obiectului de activitate al oricărui agent economic impune efectuarea de consumuri, concretizate în cheltuieli;
- Analiza cheltuielilor se realizează prin indicatori de tipul Rata cheltuielii la 1000 lei venituri realizate, ceea ce permite măsurarea efortului depus pentru obținerea a 1000 lei efect sub forma de venituri realizate. Metodologia are ca punct de plecare cheltuielile totale, cu detalieri pe cheltuielile din exploatare și pe cele două mari categorii de consumuri: fixe și variabile.
- Pentru orice tip de cheltuială se calculează economia sau depășirea înregistrată pe parcursul unei perioade de analiză, rezultatul indicând o gestiune ameliorată sau depreciată pentru acel consum și pentru perioada luată în calcul. Acest indicator transmite un prim semnal privind rezervele de economisire și/sau risipa înregistrată în consumul de resurse ale unei perioade.



### U2.8. Test de autoevaluare a cunoștințelor

1. Rata (sau nivelul) medie(u) de eficiență a cheltuielilor totale se determină ca:
  - a) Diferență între venituri totale și cheltuieli totale
  - b) Raport între venituri din exploatare și venituri totale
  - c) Raport între cheltuielile totale și veniturile totale
  - d) Raport între venituri totale și cheltuieli totale.



2. Relația  $\bar{N}_{CF} = \frac{CF}{CA} \times 1000 = \frac{CF}{\sum q_i \times pv_i} \times 1000$  exprimă:

- a) Cheltuieli variabile la 1000 lei venituri din exploatare
- b) Nivelul mediu de eficiență a cheltuielilor totale
- c) Nivelul mediu de eficiență a cheltuielilor de exploatare
- d) Nivelul mediu de eficiență al cheltuielilor fixe.

3. O reducere a nivelului de eficiență a cheltuielilor totale presupune:

- a) O reducere a eficienței realizării consumurilor firmei
- b) Menținerea relativ constantă a eficienței cu care au fost utilizate resursele firmei
- c) Creșterea eficienței utilizării factorilor de producție
- d) Nici una dintre variante.

4. În categoria cheltuielilor variabile regăsim:

- a) Cheltuieli cu materiile prime și materialele directe
- b) Cheltuieli cu chiriile
- c) Alte tipuri de cheltuieli ce nu variază proporțional sau neproporțional cu volumul de activitate
- d) Amortizarea mijloacelor fixe.

5. Din categoria cheltuielilor fixe amintim:

- a) Cheltuieli cu materiile prime și materialele directe
- b) Cheltuieli cu salariile personalului de conducere, tehnic, economic și administrativ
- c) Cheltuieli cu salariile personalului direct productiv
- d) Amortizarea mijloacelor fixe.

*Răspunsuri corecte: 1c, 2d, 3c, 4a, 5d.*

---

## Unitatea de învățare U3. Analiza indicatorilor de rezultat din CPP. Tabloul SIG

---

### Cuprins

U3.1. Introducere.....	
U3.2. Obiectivele unității de învățare.....	
U3.3 Analiza Contului de profit si pierdere (CPP).....	
U3.4.Tabloul Soldurilor Intermediare de Gestiune (SIG).....	
U3.5. Rezumat.....	
U3.6. Test de autoevaluare a cunoștințelor.....	



#### U3.1. Introducere

Gradul de eficiență al unei activități poate fi măsurat și cu ajutorul indicatorilor de rezultat, obținuți prin analiza unui document de sinteză esențial întocmit de firmă, anume Contului de profit si pierdere (CPP).

CPP poate fi analizat și ca atare, în forma în care este raportat, însă în genere analiștii preferă transformarea sa în tabloul Soldurilor Intermediare de Gestiune (SIG), instrument ce oferă o detaliere mai precisă a formării rezultatelor firmei pe trepte distincte de gestiune.



#### U3.2. Obiectivele unității de învățare

La sfârșitul acestei unități de învățare studenții vor fi capabili să:

- înțeleagă conceptul de eficiență economică, vădită în rezultatele activității, pe nivele de formare a acestora;
- identifice informațiile necesare analistului în CPP;
- calculeze și să interpreteze soldurile intermediare de gestiune, cu excepția valorii adăugate (VA), marjei comerciale (Mc) și producției exercițiului (Qex), ce au fost studiate anterior, în M1.U6. și M1.U7;
- identifice locul și modul de formare a unui rezultat negativ, pe trepte de gestiune;
- aplice modelul de analiză a rezultatului net al exercițiului (RN);
- elaboreze soluții cu privire la creșterea rezultatelor și eficienței unei activități analizate.



**Durata medie de parcurgere a unității de învățare este de 2 ore.**

### U3.3. Analiza Contului de Profit și Pierdere (CPP)

Contul de profit și pierdere reprezintă, alături de bilanț, unul din principalele documente de sinteză aflate la dispoziția analistului pentru aprecierea performanțelor absolute sau relative ale unei firme într-o perioadă distinctă de gestiune.

Contul de profit și pierdere permite recapitularea exhaustivă a tuturor veniturilor și consumurilor perioadei, după natura lor (din exploatare, financiară sau extraordinară) sau, conform OMF.94/2001 există și posibilitatea prezentării acestora cu clasificarea după funcții.

Un aspect important de care trebuie să țină cont analistul este eroziunea indicatorilor de rezultat și performanță sub impactul inflației. În consecință, pentru realizarea unei analize ale cărei concluzii să fie viabile, trebuie comparate date exprimate în același etalon monetar, cu alte cuvinte în lei constanți, deci se procedează la retratarea datelor conform IAS 29.

#### *Considerații privind retratarea Contului de Profit și Pierdere (CPP)*

Paragraful 26 din IAS 29 afirmă: “Acest standard cere ca elementele din contul de profit și pierdere să fie exprimate în raport cu unitatea de măsură curentă de la data bilanțului. De aceea toate valorile trebuie retratate prin aplicarea variației indicelui general al prețurilor de la datele la care elementele de venituri și cheltuieli au fost inițial înregistrate în situațiile financiare.”, deci toate valorile vor fi retratate prin aplicarea modificării indicelui general al prețurilor de la data când veniturile sau cheltuielile au fost inițial înregistrate în evidența contabilă.

Teoretic, această operație este destul de anevoioasă, ea presupunând existența a trei indici sau coeficienți:

- un indice care reflectă evoluția inflației de la începutul anului și până la data când respectivul venit sau cheltuiala a fost înregistrată în contabilitate;
- un indice care reflectă evoluția inflației pe parcursul întregului exercițiu financiar;
- cu ajutorul coeficienților de mai sus, se determină un al treilea indice, raportând indicele care reflectă evoluția inflației pe parcursul întregului exercițiu financiar la cel corespunzător evoluției inflației până la data înregistrării în contabilitate a elementului de cheltuială sau venit.

Cu ajutorul ultimului coeficient, prin înmulțire cu venitul sau cheltuiala respectivă, se determină în cele din urmă valoarea retratată ce trebuie înscrisă în Contul de Profit și Pierdere.

Situația este cu atât mai dificilă cu cât acești trei coeficienți trebuie determinați pentru fiecare zi diferită a exercițiului financiar în care s-au înregistrat în contabilitate venituri sau cheltuieli. Cum în activitatea unei firme de dimensiuni mari sau foarte mari nu există practic zile lucrătoare în care să nu se înregistreze în evidența contabilă cel puțin o sumă în dreptul veniturilor sau cheltuielilor, acești indici trebuie stabiliți pentru fiecare zi lucrătoare în parte. Vom avea astfel peste 250 de indici diferiți care trebuie folosiți pentru ajustarea elementelor de venituri și cheltuieli.

Pentru a înlătura acest neajuns care poate pune sub semnul întrebării inclusiv oportunitatea și necesitatea efectuării retratării în comparație cu costurile ridicate și volumul de muncă foarte mare pe care această operație le-ar presupune, se poate încerca o soluție mult mai simplă, care poate conduce la rezultate destul de apropiate de cele care s-ar obține aplicând metoda prezentată teoretic. Pe scurt metoda costă din următorii pași:

- se stabilește o medie a cursului leu/euro pe anul respectiv;
- se stabilește un coeficient prin raportarea cursului de la sfârșitul anului la cel mediu;
- cu acest coeficient, prin înmulțire, se obțin valorile ajustate ale elementelor de venituri și cheltuieli;

*Dezavantajul* acestei metode este că realizează o uniformizare a ajustărilor, ceea ce în condițiile unor fluctuații mari ale veniturilor și cheltuielilor de-a lungul anului, poate conduce la rezultate sensibil diferite de cele corecte și deci la concluzii eronate. Tocmai din acest motiv, varianta simplificată prezentată anterior nu este recomandabilă să se folosească în cazul societăților la care sezonabilitatea joacă un rol fundamental în fluctuațiile veniturilor și implicit a cheltuielilor ocazionate de obținerea lor, deoarece medierea cursului de schimb atrage cu el ipoteza simplificatoare că toate veniturile și cheltuielile s-ar realiza la mijlocul anului.

Pe de altă parte însă, generalizarea acestei metode de calcul la nivelul tuturor agenților economici și deducerea acestor diferențe din baza impozabilă poate genera reducerea drastică a încasărilor din această sursă la Bugetul Statului. Este poate și motivul pentru care Ministerul Finanțelor Publice ezită să impună aplicarea IAS 29 și să nu considere deductibile fiscal aceste diferențe, deși sunt întrunite condițiile necesare pentru acest lucru. Ministerul Finanțelor Publice nu interzice însă aplicarea acestui standard de către agenții economici care întocmesc situațiile financiare în conformitate cu IAS. Deși managerii acestor societăți știu că potrivit IAS 1, un agent economic nu poate spune că situațiile sale financiare sunt prezentate în conformitate cu standardele internaționale decât atunci când retratarea cuprinde toate standardele aplicabile, ei preferă totuși să se agațe de porțița lăsată de Ministerul Finanțelor Publice pentru a se putea mândri cu un profit mai mare, știut fiind faptul că acesta este unul din criteriile cele mai importante de evaluare a eficienței conducerii.

În contul de profit și pierdere veniturile, respectiv cheltuielile financiare nu au mai fost retratate deoarece reprezintă venituri/cheltuieli deja corectate în funcție de puterea de cumpărare (dobânzi de încasat/de plătit, diferențe favorabile/nefavorabile de curs valutar – elementele monetare din contul de profit și pierdere). Amortizarea în contul de profit și pierdere se preia din situația retratărilor imobilizărilor.

În urma acestor corecții se obțin valori exprimate în puterea de cumpărare de la sfârșitul anului respectiv, fiind necesară pentru compararea datelor aducerea lor la un numitor comun: datele exprimate în puterea de cumpărare de la sfârșitul fiecărui an se vor capitaliza cu indicii de inflație pentru a le aduce la o bază comună.

#### **U3.4. Tabloul Soldurilor Intermediare de Gestiune (SIG)**

Contul de profit și pierdere permite stabilirea unor indicatori prin calcul în cascadă, cunoscuți sub denumirea de solduri intermediare de gestiune (SIG).

Caracterizând comportamentul de performanță și rezultat al firmei, soldurile intermediare de gestiune sunt necesare în procesul de analiză, sprijinind concluzii edificatoare cu privire la evoluția rezultatelor perioadei analizate și orientând corespunzător procesul de adoptare a deciziilor la nivelul firmei. Ele se prezintă sub forma unor marje de acumulare, care pun în evidență etapele formării rezultatului exercițiului, pe baza elementelor de venituri și cheltuieli aferente fiecărei categorii de activitate.

Venituri (+)	Cheltuieli (-)	Solduri intermediare (SIG)	Indicatori complementari	
Vânzări de mărfuri	Costul de achiziție al mărfurilor vândute	[1] Marja comercială (Mc)	CA netă	
Producția vândută (Qv)		[2] Producția exercițiului (Qex)		
+ Producția stocată (Qs)				
+ Producția imobilizată (Qi)				
Marja comercială	Consumuri intermediare (cheltuieli cu materiile prime și materiale + cheltuieli cu lucrări și servicii executate de terți)	[3] Valoarea adăugată (VA)		sau
+ Producția exercițiului				
CA netă	Consumuri intermediare		[3'] Valoarea adăugată (VA)	
+ Variația stocurilor				
+ Producția imobilizată				
VA	Cheltuieli cu personalul	[4] Excedentul/Insuficiența brut(ă) din exploatare (EBE/IBE)		
+ Subvenții de exploatare (aferente CA nete)	Impozite, taxe și vărsăminte asimilate			
EBE	+ Ajustarea valorii imobilizărilor corporale și necorporale		[5] Rezultatul din exploatare	
+ Alte venituri din exploatare	Ajustarea valorii activelor circulante		(RE)	
+ Alte venituri din provizioane	Ajustări privind provizioanele pentru riscuri			
RE	Cheltuieli financiare	[6] Rezultatul curent sau ordinar (ROR)		
+ Venituri financiare				
ROR	Cheltuieli extraordinare		[7] Rezultatul brut al exercițiului (RBE)	
+ Venituri extraordinare				
RBE	Impozit pe profit	[8] Rezultatul net al exercițiului (RN)		

Fig. U4.1 Tabloul soldurilor intermediare de gestiune

Cele 8 solduri intermediare rezultante sunt: Marja comercială (MC), Producția exercițiului (Qex), Valoarea adăugată (VA), Excedentul/Insuficiența brut(ă) din exploatare (EBE/IBE), Rezultatul din exploatare (RE), rezultatul curent sau ordinar (ROR), rezultatul brut al exercițiului (RBE) și rezultatul net (RN).

Cum primele patru solduri au fost studiate ca indicatori de performanță în modulul 1 (U6 și U7), acum vom studia soldurile restante, acordând un loc special Rezultatului din exploatare (RE), ce face obiectul unității de învățare următoare (U4). Celelalte sunt analizate mai jos.

**Excedentul/Insuficiența brut(ă) din exploatare (EBE/IBE)** este un sold intermediar de gestiune cu semnificație în termeni de profitabilitate și reflectă contribuția exploatarei la formarea rezultatelor. După semn, el poate îmbrăca forma excedentului brut sau a insuficienței brute din exploatare.

Ca modalitate de calcul, EBE se poate determina astfel:

- Prin deducerea remunerării personalului și a statului din suma valorii adăugate și a subvențiilor de exploatare (aferente cifrei de afaceri nete), așa cum reiese din tabloul SIG.
- Ca diferență între veniturile din exploatare încasabile și cheltuielile de exploatare plătibile:

$$EBE = \text{Venituri monetare} - \text{Cheltuieli monetare}$$

Potrivit acestei accepțiuni, rezultatul brut al exploatării este o rezultantă a fluxului potențial de disponibilități aferent ciclului de exploatare. Astfel, îndeplinind rolul de surplus monetar sau de cash-flow din exploatare, excedentul brut constituie baza de calcul a capacității de autofinanțare și de determinare a fluxurilor de trezorerie. Pornindu-se de la semnificația sa în cascada soldurilor intermediare, EBE intră în componența unor rate de analiză, calculate astfel:

- rata marjei brute a exploatării  $R_{mb} = \frac{EBE}{CA}$
- rata amortizării  $R_a = \frac{Amortiz\ calculate}{EBE}$
- rata dividendelor  $R_{div} = \frac{Dividende\ distribuite}{EBE}$
- rata cheltuielilor financiare  $R_{CF} = \frac{Ch\ financiare}{EBE}$
- rata capitalului imobilizat  $R_{KI} = \frac{EBE}{AI} \times 100$

Excedentul brut de exploatare reprezintă pentru firmă o resursă financiară, care va fi utilizată pentru menținerea sau creșterea activității, plata cheltuielilor financiare, a impozitului pe profit și a dividendelor, precum și rambursarea împrumuturilor angajate anterior. Nu trebuie însă neglijat faptul că excedentul brut al exploatării nu este decât o resursă de trezorerie potențială degajată de exploatare, susceptibilă de a se transforma în disponibilități, pe măsura echilibrării decalajelor dintre nevoile și resursele exploatării.

**Rezultatul din exploatare (RE)**, caracterizează performanțele comerciale și financiare aferente activității de exploatare a firmei, indiferent de politica financiară și de impactul fiscal. Acest indicator pune în evidență rezultatul degajat din exploatare, după luarea în considerare a tuturor cheltuielilor de producție și comercializare, precum și a riscurilor de exploatare. Spre deosebire de rezultatul brut din exploatare, acest sold ține cont de politica de amortizare și de provizionare.

Rezultatul din exploatare (profit sau pierdere) exprimă mărimea absolută a rentabilității activității de exploatare, obținută prin deducerea din veniturile exploatării (încasabile și calculate) a tuturor cheltuielilor aferente (plătibile și calculate). Acest indicator permite construirea unor modele factoriale de analiză, modele ce vor fi detaliate într-un subcapitol separat.

**Rezultatul net al exercițiului (RN)**, reprezintă suma dintre rezultatul activității curente (ordinare) și rezultatul extraordinar, diminuată cu impozitul pe profit și poate îmbrăca forma profitului sau a pierderii nete.

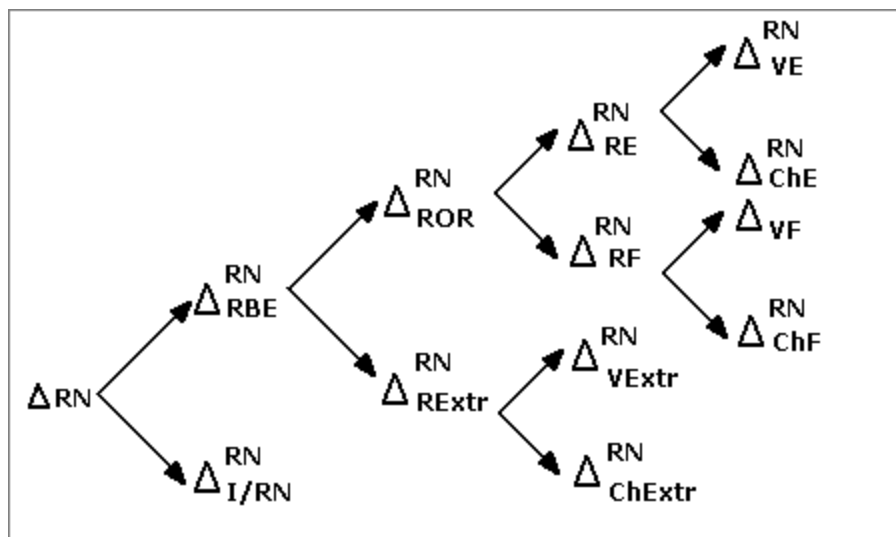
Rezultatul net al exercițiului exprimă mărimea absolută a rentabilității financiare cu care vor fi remunerați acționarii pentru capitalurile subscrise.

Pentru a putea fi repartizat pe destinații profitul net trebuie să fie susținut de existența unor disponibilități monetare reale, în lipsa cărora profitul rămâne doar un potențial de finanțare. În situația existenței acestor disponibilități, profitul net se distribuie sub formă de dividende și/sau se reinvestește în firmă. Profitul net nerepartizat constituie sursă de finanțare proprie sau element de autofinanțare.

Pe baza rezultatului net se poate construi rata marjei nete ( $R_{mn}$ ), care reprezintă una dintre formele de expresie a ratei rentabilității comerciale:

$$R_{mn} = \frac{RN}{CA} \times 100$$

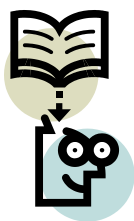
Pornindu-se de la rezultatul net al exercițiului, construim schema de analiză structurală a acestuia, urmărind parcurgerea treptelor de activitate pentru obținerea acestuia, astfel:



Modelul de tip balanțier permite o recapitulare rapidă a principalelor influențe structurale ale formării rezultatului net, fapt util pentru evaluarea „dintr-o singură privire” a câtorva indicatori de performanță și rezultat, precum și a impactului dinamicii acestora asupra rezultatului final.



Să se evidențieze diferența (dacă există) între CA netă, așa cum este ea calculată în tabloul SIG și CA așa cum se regăsește ea în Contul de profit și pierdere (CPP).



#### Să ne reamintim...

- CPP recapitulează în mod exhaustiv cheltuielile și veniturile firmei, cu evidențierea rezultatului net al exercițiului;
- Tabloul SIG „rescrie” CPP prin ventilarea acelorasi venituri si cheltuieli ale perioadei, evidențiind în plus o serie de solduri, în cascada, ce permit analistului detectarea surselor de ameliorare a activității studiate, pe trepte de formare a rezultatelor;



#### U2.7. Rezumat

- Oglinda performantei și profitabilității unei activități este data de Contul de rezultate;
- Unitatea de învățare urmărește analiza Contului de profit și pierdere (CPP) sau contului de rezultate, cu considerațiile privind tratarea datelor contabile și aspectele aferente analizei lor;
- Fiecare sold intermediar reflectă rezultatul gestiunii financiare la treapta respectivă de acumulare. Pornind de la acestea pot fi alcătuite modele factoriale de analiză.



#### U3.8. Test de autoevaluare a cunoștințelor

1. Contul de profit și pierdere prezintă, în mod exhaustiv:
  - a. Datoriile firmei într-o perioadă de gestiune;
  - b. Veniturile și cheltuielile firmei;
  - c. Ratele de rentabilitate ale activității;
  - d. Ratele de eficiență a cheltuielilor firmei.

2. Analiza excedentului brut al exploatării NU permite determinarea următoarelor rate de analiză:

- a. Rata amortizării;
- b. Rata cheltuielilor din exploatare;
- c. Rata marjei brute a exploatarii;
- d. Rata dividendelor.

3. Diferența dintre Rezultatul din exploatare și Rezultatul ordinar (curent) este dată de:

- a. Cheltuielile extraordinare
- b. Rezultatul financiar
- c. Impozitul pe profit
- d. Niciuna dintre variantele de mai sus.

4. Relația „Venituri monetare- Cheltuieli monetare” determină:

- a. Valoarea adăugată;
- b. Rezultatul ordinar;
- c. Rezultatul din exploatare;
- d. Excedentul/Insuficiența brut(ă) din exploatare.

5. Ordinea de calcul a soldurilor intermediare de gestiune pe baza contului de rezultate este:

1. Rezultat curent /ordinar; 2. Rezultat net.; 3. Rezultat din exploatare; 4. Excedent/Insuficiență brut(ă) din exploatare.; 5. Rezultat brut al exercițiului; 6. Marjă comercială; 7. Producția exercițiului; 8. Valoare adăugată

Ordinea corectă este:

- a) 8-7-2-4-6-3-1-5; b) 7-2-6-8-4-1-3-5; c) 6-7-8-4-3-1-5-2; d) 4-2-6-7-8-3-5-1

*Rezultatele corecte: 1b, 2b, 3b, 4d, 5c.*

### **Temă de control**



Construiți tabloul SIG pe baza contului de rezultate al unei firme și analizați modul de formare al rezultatului net urmărind modelul bilanțier prezentat.



---

## Unitatea de învățare U4. Analiza rezultatului din exploatare (RE)

---

### Cuprins

U4.1. Introducere.....	
U4.2. Obiectivele unității de învățare.....	
U4.3 Modele de analiză a RE.....	
U4.4. Calculul și analiza capacității de autofinanțare a firmei.....	
U4.5. Rezumat.....	
U4.6. Test de autoevaluare a cunoștințelor.....	



### U3.1. Introducere

Rentabilitatea comportă o serie de definiții, dintre care cea mai sintetică poate fi cea care reprezintă abilitatea unei firme de a genera profit. Ea reprezintă cel mai sintetic indicator de măsurare a eficienței activității, fiind principala sursă de remunerare a capitalurilor investite și de dezvoltare a activității, prin autofinanțare. Ea poate avea două forme distincte:

- forma absolută, evidențiată de analiza indicatorilor de rezultat, în principal a rezultatului din exploatare (RE) și
- forma relativă, evidențiată de analiza ratelor de rentabilitate.



### U3.2. Obiectivele unității de învățare

La sfârșitul acestei unități de învățare studenții vor fi capabili să:

- identifice modalitățile de analiză a rezultatului din exploatare;
- alcătuiască, să rezolve și să interpreteze rezultatele pe baza modelelor factoriale de analiză a RE;
- înțeleagă conceptul de capacitate de autofinanțare și modalitățile de calcul a acesteia;
- calculeze autofinanțarea exercițiului și indicatorii asociați; să interpreteze rezultatele analizei acestor indicatori;
- elaboreze soluții cu privire la creșterea RE a firmei și a indicatorilor asociați.



**Durata medie de parcurgere a unității de învățare este de 2 ore.**

### U4.3 Modele de analiză a RE

Rezultatul din exploatare (RE) reprezintă o primă expresie a rentabilității firmei, în forma sa absolută de exprimare. Forma relativă este dată de ratele de rentabilitate. Ce vor constitui obiectul de studiu al unei unități de învățare separate.

În analiza factorială a RE vom putea dezvolta două tipuri de modele, anume modele de tip substitutiv și modele de tip iterativ. Vom exemplifica în continuare câte două modele din fiecare categorie.

#### Modele de tip substitutiv

Pornind de la relația globală de determinare a RE, acesta reprezintă diferența dintre veniturile din exploatare și cheltuielile aferente putând fi analizat după următoarea relație:

$$RE = \sum q_i \times p_i - \sum q_i \times c_i \quad (\text{model 1})$$

unde  $q_i$  = volumul fizic al vânzărilor

$p_i$  = prețul unitar de vânzare al produselor

$c_i$  = costul complet al produselor.

În acest caz, evoluția rezultatului exploatarei se explică prin influența:

- modificării volumului fizic al vânzărilor:

$\Delta Q = RE_0 \times I_q - RE_0$ , unde  $I_q$  reprezintă indicele volumului fizic de activitate, calculat ca:

$$I_q = \frac{\sum q_{i1} \times p_{i0}}{\sum q_{i0} \times p_{i0}}$$

- modificării structurii vânzărilor:

$$\Delta g_i = (\sum q_{i1} p_{i0} - \sum q_{i0} p_{i0}) - RE_0 \times I_q$$

- modificării costului unitar:

$$\Delta c_i = -(\sum q_{i1} c_{i1} - \sum q_{i0} c_{i0})$$

- modificării prețului de vânzare unitar:

$$\Delta p_i = (\sum q_{i1} p_{i1} - \sum q_{i0} p_{i0})$$

Acest model se poate aplica pentru orice tip de firmă, respectiv orice tip de activitate, în măsura în care se pot identifica costul și venitul pe unitatea de produs.

■ explicarea variației rezultatului exploatarei se poate face și folosind relația :

$$RE = CA \times \overline{R_c} \times \frac{1}{100} \quad (\text{model 2})$$

unde  $R_c$  este rata rentabilității comerciale, iar influențele factorilor se calculează astfel:

1. influența modificării cifrei de afaceri:

$$\Delta_{CA}^{RE} = (CA_1 - CA_0) \times \overline{R_{c0}} \times \frac{1}{100}$$

2. influența modificării ratei rentabilității comerciale:

$$\Delta_{R_c}^{RE} = CA_1 \times (\overline{R_{c1}} - \overline{R_{c0}}) \times \frac{1}{100}$$

2.1 influența modificării structurii desfăcerilor pe activități

$$\Delta_{g_i}^{RE} = CA_1 \times \left( \sum \frac{g_{i1} \times r_{ci0}}{100} - \sum \frac{g_{i0} \times r_{ci0}}{100} \right) \times \frac{1}{100} = CA_1 \times (\overline{R_c^R} - \overline{R_{c0}}) \times \frac{1}{100}$$

2.2 influența ratelor individuale ale rentabilității comerciale pe structură

$$\Delta_{r_{c_i}}^{RE} = CA_1 \times (\overline{R_{c1}} - \overline{R_c^R}) \times \frac{1}{100} \quad \text{unde } \overline{R_c^R} \text{ reprezintă rata rentabilității comerciale recalculate}$$

#### Modele de tip iterativ

- sporirea rezultatului exploataării depinde de măsura în care întreprinderea își asigură și folosește potențialul uman, legătura dintre rezultatul exploataării și factorul uman este exprimată de următorul model de tip iterativ, a cărui rezolvare este suficient de simplă pentru a fi considerată cunoscută. Modelul evidențiază **legătura dintre RE și factorul uman**:

$$RE = N_S \times \frac{N_{SOP}}{N_S} \times \frac{CA}{N_{SOP}} \times \frac{RE}{CA} = N_S \times \frac{N_{SOP}}{N_S} \times \overline{W_{OP}} \times \overline{R_C} \quad (model\ 3)$$

unde  $N_{SOP}$  = numărul de personal operativ

$W_{OP}$  = productivitatea muncii personalului operativ sau direct productiv.

- UN al doilea model din această categorie evidențiază **influența factorului tehnic** asupra rezultatului exploataării astfel:

$$RE = Ff \times \frac{Ff_a}{Ff} \times \frac{Dt}{Ff_a} \times \frac{CA}{Dt} \times \frac{RE}{CA} \times 100 = Ff \times g_{FF} \times E_f \times G_r \times \overline{R_c} \times 100 \quad (model\ 4)$$

unde

$Ff$  = valoarea medie a mijloacelor fixe

$Ff_a/Ff$  = ponderea imobilizărilor active în totalul mijloacelor fixe.

$Dt/Ff_a$  = eficiența utilizării mijloacelor fixe active în raport de efect util desfaceri totale.

$CA/Dt = G_r$  = gradul de realizare al desfacerilor totale.

Este de reținut că pentru modelele de tip iterativ factorii de influență pot varia în funcție de indicatorii pe care analistul dorește să-i evidențieze, atâta vreme cât factorii rezultanți sunt coerenți, raționali și compatibili cu fenomenul pe care îl determină.

#### U4.4. Calculul și analiza capacității de autofinanțare a firmei

Rezultatul contabil înglobează veniturile și cheltuielile monetare și pe cele calculate și astfel acesta nu caracterizează potențialul de lichidități al activității. Fluxul de lichidități efectiv sau potențial, generat de ansamblul operațiunilor de gestiune și care rămân la dispoziția firmei este în general cunoscut sub denumirea de *surplus monetar*. Acest concept este asimilat mai multor termeni cum ar fi : cash-flow, capacitatea de autofinanțare, marja brută de autofinanțare, autofinanțarea brută, etc.

Fluxul de lichidități (cash-flow) semnifică surplusul de monetar generat de o operațiune particulară, de un ansamblu de operațiuni sau de un ansamblu de activități ale firmei. Este un indicator de performanță care poate substitui în anumite condiții rezultatul contabil. Între acesta și rezultatul contabil există însă diferențe semnificative:

- rezultatul contabil este un rezultat global, calculat în funcție de toate veniturile și cheltuielile, în timp ce fluxul de lichidități este un rezultat parțial care implică numai componentele monetare ale veniturilor și cheltuielilor .
- rezultatul contabil este un rezultat definitiv pentru perioada de gestiune care îl generează, în timp ce fluxul de lichidități este un rezultat tranzitoriu.

Tipuri de flux de lichidități:

- după modul de reglementare a impozitului: brut și net;
- după domeniul de activitate : cash-flow din exploatare și cash-flow global;
- după caracterul său: cash-flow potențial și cash-flow efectiv.

Capacitatea de autofinanțare (CAF) reprezintă un indicator monetar privind rezultatul exercițiului care rezultă din confruntarea veniturilor monetare cu cheltuielile monetare (inclusiv impozitul pe profit). CAF este un surplus monetar net (determinarea acestui

indicator se face după deducerea impozitului pe profit) și global (este degajat de întreaga activitate a firmei).

Generic, CAF se determină cu ajutorul unei relații bilanțiere:

$$\text{CAF} = \text{Venituri monetare} - \text{Cheltuieli monetare}$$

În mod specific, capacitatea de autofinanțare se poate determina în două moduri distincte: pornindu-se de la excedentul/insuficiența brut(ă) din exploatare și pornindu-se de la rezultatul exercițiului.

1. *pe baza excedentului/insuficienței brut(e) din exploatare (EBE/IBE)*

EBE / IBE (excedent brut sau insuficiență brută)

- + Alte venituri din exploatare
  - Alte cheltuieli din exploatare
  - + Venituri financiare (cu excepția veniturilor din provizioane)
  - Cheltuieli financiare (cu excepția cheltuielilor financiare privind amortizările și provizioanele)
  - Impozit pe profit
- 
- = Capacitatea de autofinanțare a exercițiului (CAF)

2. *pe baza rezultatului net al exercițiului*

RN (rezultatul net al exercițiului)

- + Cheltuieli cu amortizări și provizioane din exploatare
  - Venituri din provizioane de exploatare
  - + Cheltuieli cu amortizări și provizioane financiare
  - Venituri din provizioane financiare
  - + Valoarea net contabilă a activelor cedate
  - Venituri din vânzarea de active
- 
- = Capacitatea de autofinanțare a exercițiului

Capacitatea de autofinanțare este reprezentată de resursele generale în cadrul operațiilor de gestiune, pe parcursul exercițiului contabil. Așa cum o indică și denumirea sa, CAF determină posibilitățile de autofinanțare ale întreprinderii.

$$\text{Autofinanțarea exercițiului} = \text{CAF} - \text{Dividende distribuite}$$

Cu cât CAF este mai importantă, cu atât posibilitățile financiare ale firmei sunt mai mari, căci ea permite finanțarea investițiilor noi, rambursarea împrumuturilor contractate deja, făcând să crească totodată potențialul de îndatorare.

Deși are același caracter, CAF nu trebuie totuși confundată cu o resursă de trezorerie efectivă, deoarece ea este deja investită (în totalitate sau parțial) în corijarea variației necesarului de fond de rulment (vezi capitolul următor).

Invers, cu cât CAF este mai mică, cu atât situația financiară a firmei este mai precară, iar o CAF negativă trădează o situație critică.

Așa cum precizam și mai sus, CAF influențează și chiar determină capacitatea de rambursare a datorilor financiare, deci finalmente capacitatea de îndatorare a firmei. Se

consideră că rata:  $\frac{\text{Datorii financiare}}{\text{CAF}} \times 100$  trebuie să aibă o valoare maximă = 4, adică din

punctul de vedere al băncii, îndatorarea firmei nu trebuie să depășească de 4 ori CAF pentru a putea contracta împrumuturi în continuare.

#### Observație:

Putem detecta 3 niveluri de calcul a CAF, în funcție de rolul atribuit cheltuielilor cu provizioane pentru risc. Astfel, putem calcula:

- *CAF (redușă)*, prin includerea (metoda aditivă) alături de Rezultatul net al cheltuielilor cu amortizările de orice natură, excluzând însă toate veniturile din provizioane.

$$\text{CAF} = \text{Rezultatul net al exercițiului} + \text{cheltuieli cu amortizări cumulate}$$

- *CAF (medie)* corespunde unei accepțiuni mai largi a conceptului și presupune includerea în relația de calcul pe lângă componentele luate mai sus și a cheltuielilor cu provizioane pentru riscuri îndepărtate, imprecise și puțin probabile (provizioanele pentru riscuri probabile pe termen scurt sunt considerate datorii proxime, resurse pe care firma nu se poate baza).

$$\text{CAF (medie)} = \text{Rezultatul net} + \text{Cheltuieli cu amortizările} + \text{Cheltuieli cu provizioanele pentru riscuri}$$

- În sfârșit, cea de-a treia accepțiune, cea mai largă a CAF include toate cheltuielile cu amortizarea, cheltuielile cu provizioane, pentru deprecierea elementelor de activ și cheltuieli cu provizioane pentru riscuri de orice fel. Este CAF calculată anterior (prin cele 2 metode) și care mai poartă numele și de *CAF extensivă sau globală*.

În analiza financiară, pe lângă evoluția autofinanțării în mărime absolută se calculează și ratele autofinanțării, astfel:

- rata autofinanțării investițiilor anuale ( $R_a$ ):

$$R_a = \frac{\text{Autofinanțare}}{\text{Investiții anuale}} \times 100$$

- rata autofinanțării imobilizărilor corporale și necorporale ( $R_b$ ):

$$R_b = \frac{\text{Autofinanțare}}{I_{corp} + I_{necorp}} \times 100$$

- rata de autofinanțare a nevoilor globale de finanțare ( $R_{ang}$ ):

$$R_{ang} = \frac{\text{Autofinanțare}}{\text{Necesarul de fin}} \times 100 = \frac{\text{Autofinanțare}}{AI + \Delta NFR} \times 100$$

În același mod, putem construi o serie de rate legate de valoarea capacității de autofinanțare, care au expresiile următoare:

- rata capacității potențiale de rambursare a datoriilor financiare ( $R_{cp}$ ) este un indicator care reflectă numărul de ani necesari pentru a asigura rambursarea datoriei financiare, pe baza CAF anuale degajate de firmă:

$$R_{cp} = \frac{\text{Datorii financiare}}{\text{CAF}} \times T$$

- rata de acoperire a excedentului brut ( $R_{ac}$ ) reflectă participarea fluxului potențial de lichidități din activitatea de exploatare la formarea fluxului total de disponibilități al activității:

$$R_{ac} = \frac{\text{CAF}}{\text{EBE}} \times 100$$

- rata de acoperire a rezultatului exercițiului ( $R_{ar}$ ) se determină ca raport între capacitatea de autofinanțare și rezultatul exercițiului, astfel:

$$R_{ar} = \frac{CAF}{REx} \times 100$$



Să se evidențieze (daca există) diferența între CAF calculată pornindu-se de la EBE/IBE (excedentul/insuficiența brută din exploatare) și de la RN (rezultatul net).

### Să ne reamintim...



- pentru RE (rezultatul din exploatare) putem construi o multitudine de modele factoriale de analiză, dintre care în această unitate de învățare prezentăm două de tip substitutiv și două de tip iterativ;
- cele două modele de tip iterativ prezintă legătura dintre RE și factorul uman, pe de-o parte și respectiv legătura dintre RE și factorul tehnico-material;
- capacitatea de autofinanțare derivă în mod direct din posibilitățile activității de a degaja fluxuri pozitive de rezultat, pe diverse trepte de formare a acestuia. Astfel, putem calcula CAF (capacitatea de autofinanțare) în două moduri distincte (pornind de la EBE/IBE și respectiv pornind de la RN al exercițiului), ambele modalități de calcul ducând la același rezultat matematic.
- Pe baza CAF calculăm o serie de indicatori adiacenți sub formă de rate, care prin comparație de-a lungul unui interval de analiză permit detalierea cauzelor și influențelor ce au dus la modificările de autofinanțare constatate.



### U2.7. Rezumat

- Unitatea de învățare urmărește analiza principalului indicator de rezultat al activității, RE (rezultatul din exploatare).
- Coroborat cu acest indicator, calculăm CAF (capacitatea de autofinanțare) a activității, precum și Autofinanțarea exercițiului, completată cu indicatorii realtivi aferenți, ce ocazionează completarea concluziilor analizei și interpretarea corectă a rezultatelor.



### U3.8. Test de autoevaluare a cunoștințelor

1. Rezultatul din exploatare (RE) reprezintă:

- a. diferența dintre Veniturile și Datoriile firmei într-o perioadă de gestiune
- b. diferența dintre Veniturile totale și cheltuielile firmei
- c. diferența dintre Veniturile din exploatare și cheltuielile din exploatare
- d. diferența dintre Activele din exploatare și Datoriile aferente exploatarei.

2. Modelul  $RE = N_S \times \frac{N_{SOP}}{N_S} \times \overline{W_{OP}} \times \overline{R_C}$  evidențiază legătura RE cu:

- a. factorul uman
- b. factorul tehnico-material
- c. factorul financiar
- d. niciuna dintre variantele de mai sus.

3. Autofinanțarea exercițiului se calculează ca:

- a. raport între datoriile financiare și CAF
- b. diferență între EBE/IBE și Cheltuielile din exploatare
- c. diferență între CAF și dividendele distribuite

d. raport între dividendele distribuite și RN (rezultatul net).

4. Raportul  $R_{ac} = \frac{CAF}{EBE} \times 100$  determină:

- a. Rata autofinanțării
- b. Rata acoperirii Rezultatului brut al exercițiului
- c. Rata acoperirii EBE
- d. niciuna dintre variantele de mai sus.

5. Rata de autofinanțare a nevoilor globale de finanțare se determină ca:

a.  $R_{ang} = \frac{\text{Autofinanțare}}{\text{Datorii financiare}} \times 100$

b.  $R_{ang} = \frac{\text{Autofinanțare}}{\text{Necesarul de fin}} \times 100$

c.  $R_{ang} = \frac{\text{Autofinanțare}}{\text{Investii anuale}} \times 100$

d.  $R_{ang} = \frac{\text{Autofinanțare}}{EBE} \times 100$

*Rezultatele corecte: 1c, 2a, 3c, 4c, 5b*

---

## Unitatea de învățare U5. Bilanțul-suport al analizei. Tipuri de bilanț

---

### Cuprins

U5.1. Introducere.....	
U5.2. Obiectivele unității de învățare.....	
U5.3 Bilanțul-suport al analizei.....	
U5.4. Tipuri de bilanț.....	
U5.5. Rezumat.....	
U5.6. Test de autoevaluare a cunoștințelor.....	



### U3.1. Introducere

Bilanțul contabil este o sursă importantă de date pentru analist. Acest document de sinteză reflectă situația financiară și patrimonială a firmei, fapt ce permite analistului să investigheze aspecte precum echilibrul financiar, lichiditatea, solvabilitatea și corelația dintre resurse și alocări.



### U3.2. Competențele unității de învățare

La sfârșitul acestei unități de învățare studenții vor fi capabili să:

- identifice informațiile necesare analistului în bilanțul contabil;
- identifice masele bilanțiere;
- transforme bilanțul contabil în bilanț financiar și în bilanț funcțional, în pregătirea analizei pe bază de bilanț.



**Durata medie de parcurgere a unității de învățare este de 2 ore.**



### U5.3. Bilanțul - suport al analizei

Analiza financiară are drept obiectiv principal realizarea unor judecăți de valoare privind echilibrul și sănătatea financiară a firmei. O serie de aspecte privind dimensionarea și structura elementelor de Activ, Datorii și Capitaluri proprii pot fi investigate pornindu-se chiar de la bilanțul contabil, care reprezintă principalul document de sinteză a activității firmei. Acesta are, conform OMF. 94/2001 următoarea formă, în listă:

<b>A. ACTIVE IMOBILIZATE</b>
<b>IMOBILIZĂRI NECORPORALE</b>
Concesiuni, brevete, licențe, mărci, drepturi și valori similare și alte imob. necorporale (ct.2051+2052+208-2805-2808-2905-2908)
<b>IMOBILIZĂRI CORPORALE</b>
1. Terenuri și construcții (ct. 211+212-2811-2812-2911-2912)
2. Instalații tehnice și mașini (ct. 213-2813-2913)
3. Alte instalații, utilaje și mobilier (ct.214-2814-2914)
4. Avansuri și imobilizări în curs (ct.231+232-2931)
<b>TOTAL IMOBILIZĂRI CORPORALE</b>
<b>IMOBILIZĂRI FINANCIARE</b>
1. Titluri deținute ca imobilizări (ct.262+264+265-2962-2964)
2. Alte creanțe (ct.2673+2674+2678+2679-2966-2969)
<b>TOTAL IMOBILIZĂRI FINANCIARE</b>
<b>TOTAL ACTIVE IMOBILIZATE</b>
<b>B. ACTIVE CIRCULANTE</b>
<b>STOCURI</b>
1. Materii prime și materiale consumabile (ct. 301 + 3021 + 3022 + 3023 + 3024 + 3025 + 3026 + 3028 + 303 +/- 308 + 351 + 381 +/- 388 - 391 -3921 - 3922 - 3951 - 3958 - 398)
2. Produse finite și mărfuri (ct. 345 + 346 +/- 3485 +/-3486 + 3545 + 3546 + 357 + 361 +/- 368 +371 +/- 378 - 3945 - 3946 - 3953 - 3954 - 3956 -3957 - 396 - 397 - 4428)
3. Avansuri pentru cumpărări de stocuri (ct. 4091)
<b>TOTAL STOCURI</b>
<b>CREANȚE</b>
1.Creanțe comerciale (ct. 4092 + 4111 + 4118 + 413 + 418 - 491)
2. Alte creanțe (ct. 425 + 4282 + 431 + 437 +4 382 + 441 + 4424 + 4428 + 444 + 445 + 446 + 447 + 4482 + 4582 + 461 + 473 - 496 - 5187)
<b>TOTAL CREANȚE</b>
<b>INVESTIȚII FINANCIARE PE TERMEN SCURT</b>
<b>CASA ȘI CONTURI LA BĂNCI</b> (ct. 5112 + 5121 + 5124+5125+5311+5314+5321+5322+5323+5328+5411+5412+542)
<b>TOTAL ACTIVE CIRCULANTE</b>
<b>C. CHELTUIELI ÎN AVANS (ct. 471)</b>
<b>D. DATORII CE TREBUIE PLĂTITE ÎNTR-O PERIOADĂ MAI MICĂ DE UN AN</b>
1. Sume datorate instituțiilor de credit (ct. 1621 + 1622 + 1624 + 1625 + 5191)
2. Avansuri încasate în contul comenzilor (ct. 419)
3. Datorii comerciale (ct. 401+404+408)
4. Alte datorii fiscale și asigurări sociale (ct. 1623 + 1626 + 167 + 1687+ 2698 + 421+423 + 424 + 426 +427 + 4281 + 431 + 437 + 4381 + 441 + 4423 + 4428 + 444 + 446 + 447 + 4481 + 4551 + 4558 + 456 + 457 + 4581 + 462 +473 + 473 + 509 + 5186 + 5193 la 5197)
<b>TOTAL DATORII PE O PERIOADĂ MAI MICĂ DE UN AN</b>
<b>E. ACTIVE CIRCULANTE RESPECTIV DATORII CURENTE NETE</b> (active circulante + cheltuieli în avans - datorii pe o perioadă mai mica de un an - venituri în avans)
<b>F. TOTAL ACTIVE MINUS DATORII CURENTE (A + E)</b>
<b>G. DATORII CE TREBUIE PLĂTITE ÎNTR-O PERIOADA MAI MARE DE UN AN</b>
1. Sume datorate instituțiilor de credit (ct. 1621 + 1622 + 1624 + 1625 + 5191)
2. Avansuri încasate în contul comenzilor (ct. 419)
3. Datorii comerciale (ct. 401+404+408)
4. Alte datorii fiscale și asigurări sociale (ct. 1623 + 1626 + 167 + 1687+ 2698 + 421+423 + 424 + 426 +427 + 4281 + 431 + 437 + 4381 + 441 + 4423 + 4428 + 444 + 446 + 447 + 4481 + 4551 + 4558 + 456 + 457 + 4581 + 462 +473 + 473 + 509 + 5186 + 5193 la 5197)
<b>TOTAL DATORII PE O PERIOADA MAI MARE DE UN AN</b>

<b>I. VENITURI ÎN AVANS (ct. 131 + 472)</b>
<b>J. CAPITAL ȘI REZERVE</b>
CAPITAL (ct. 1012)
PRIME DE CAPITAL (ct. 1041 + 1042 + 1043 + 1044)
REZERVE DIN REEVALUARE (ct. 105, SD. CREDITOR )
REZERVE (ct. 1061 + 1068)
REZULTATUL REPORTAT (sold creditor sau debitor ct.117)
REZULTATUL EXERCITIULUI (sold creditor sau debitor ct.121)
REPARTIZAREA PROFITULUI (ct. 129)
<b>TOTAL CAPITALURI PROPRII</b>
<b>TOTAL CAPITALURI</b>

### *Considerații privind retratarea datelor din bilanțul contabil*

Având în vedere ratele anuale ale inflației din anii post-revoluție este necesară o retratare a situațiilor contabile de sinteză pentru putea asigura comparabilitatea datelor supuse analizei, precum și pentru a asigura relevanța concluziilor desprinse în urma acesteia.

Într-o economie hiperinflaționistă situațiile financiare întocmite în costuri istorice nu mai sunt reprezentative pentru performanțele și firmei. De aceea, Standardele Internaționale de Contabilitate (cu precădere ne referim la **IAS 29**) recomandă întocmirea situațiilor financiare (bilanț, cont de profit și pierdere) în unități de măsură la data bilanțului.

IAS 29 scoate în evidență câteva caracteristici care pot indica existența hiperinflației:

- o mare parte din populație își păstrează economiile într-o valută forte;
- moneda locală este imediat investită cu scopul de a i se menține puterea de cumpărare;
- prețurile sunt exprimate într-o valută forte;
- vânzările pe credit se desfășoară în condiții care compensează pierderea puterii de cumpărare pe durata creditului;
- prețurile sunt conectate la un index ;
- rata cumulată a inflației pentru o perioadă de 3 ani se apropie sau depășește 100% .

În conformitate cu Standardele Internaționale de Contabilitate (IAS 29) și literatura de specialitate<sup>14</sup> se propune o retratare simplificată a situațiilor financiare de sinteză.

Ca funcție de bază, IAS 29 protejează capitalul unei societăți prin retratarea acestuia în termenii puterii curente de cumpărare, lucrarea de față propunând metoda de retratare bazată pe conversie.

Retratarea bilanțului ia în considerare toate posturile bilanțiere, grupându-le pentru retratare în active/pasive monetare/nemonetare, astfel:

### **ACTIVE ȘI PASIVE MONETARE**<sup>15</sup>

<b>ACTIVE</b>	<b>PASIVE</b>
Numerar și depozite la bănci	Împrumuturi
Titluri de trezorerie	Datorii către furnizori
Creanțe	Obligațiuni emise
Efecte de încasat	Impozite de plată

<sup>14</sup> Alexandru Țugui: „Contabilitatea inflației. Teorie. Practică. Modelări informatice”, Editura Economică, București, 2000

<sup>15</sup> IAS 29 (www.contab-audit.ro)

## **ACTIVE ȘI PASIVE NEMONETARE** <sup>16</sup>

<b>ACTIVE</b>	<b>PASIVE</b>
Avansuri către furnizori Stocuri Investiții financiare Imobilizări (corporale și necorporale)	Capital social Rezerve Avansuri de la clienți

Elementele monetare nu sunt retratate. Elementele nemonetare sunt retratate prin aplicarea unui indice general de prețuri, mai puțin dacă nu sunt deja înregistrate la valoarea contabilă de la data bilanțului – de exemplu valoarea realizabilă netă sau valoarea de piață.

Având în vedere particularitățile din componența activelor/pasivelor nemonetare se va renunța la retratarea unor elemente după cum urmează:

- în situația în care stocurile sunt reprezentate în majoritate de stocuri de materii prime și materiale consumabile nedepreciate fizic sau moral și având o viteză de rotație mare, o mare parte provenind eventual din import (sunt evaluate în valută) și înscrise în bilanț pe baza cursului de schimb valabil la data întocmirii bilanțului, atunci valoarea lor reală este foarte apropiată de datele din bilanț
- în situația în care avansurile către furnizori și cele primite de la clienți au o pondere foarte mică în bilanț și au termen de lichiditate/exigibilitate foarte mic (aproximativ 1 lună), putem de asemenea considera că valoarea reală se apropie foarte mult de valoarea lor înscrisă la data bilanțului.

Situația este însă în general diferită în cazul imobilizărilor și a capitalurilor, acestea urmând a fi retratate conform funcției de bază a IAS 29. Ca urmare a reevaluării imobilizărilor apar diferențe de amortizare care vor afecta distinct contul de profit și pierdere.

### **U5.4. Tipuri de bilanț**

Pentru o analiză completă însă, specialiștii consideră că este necesară construirea unui așa-numit *bilanț suport al analizei*. Pentru acest suport al analizei, sunt chemate să candideze diverse abordări conceptuale ale bilanțului, dintre care cele mai uzitate sunt cele ale **bilanțului financiar** și a **bilanțului funcțional**.

**Bilanțul financiar** permite o viziune externă asupra resurselor și alocărilor perioadei, viziune care poate prezenta interes pentru două categorii de utilizatori: pe de-o parte acționarii sau asociații firmei, care în calitatea lor de proprietari ai unei părți din capitalul firmei sunt interesați să cunoască valoarea în care au investit, iar pe de altă parte creditorii firmei, pentru care valoarea utilizărilor constituie garanția realizării drepturilor lor de creanță asupra firmei.

Caracteristicile bilanțului financiar se referă la:

- faptul că elementele de activ sunt prezente în bilanț la valoarea lor *netă*.
- faptul că elementele de Activ sunt așezate în ordinea crescătoare a *lichidității* lor, în timp ce elementele de Pasiv sunt aranjate în ordinea descrescătoare a *exigibilității* lor.
- elementele de Activ și Pasiv sunt grupate în *mase bilanțiere*.

Un activ este cu atât mai lichid cu cât este mai ușor de transformat în numerar rapid și fără pierdere de valoare, în timp ce Criteriul de exigibilitate a unui pasiv exprimă durata sa până la scadență. Bilanțul financiar are următoarea formă:

---

<sup>16</sup> IAS 29 (www.contab-audit.ro)

**ACTIV****BILANȚ FINANCIAR****PASIV**

<b>ACTIVE IMOBILIZATE</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- IMOBILIZĂRI NECORPORALE</li><li>- IMOBILIZĂRI CORPORALE</li><li>- IMOBILIZĂRI FINANCIARE</li></ul>	<b>CAPITAL ANGAJAT</b>	<b>DATORII</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- pe o perioadă &lt; 1 an</li><li>- pe o perioadă &gt; 1 an</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ legate de obligațiuni</li><li>▪ către instituții de credit</li><li>▪ comerciale fiscale, sociale</li></ul>
<b>ACTIVE CIRCULANTE</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- STOCURI</li><li>- CREANȚE (din expl. și din afara expl.)</li><li>- DISPONIBILITĂȚI ȘI PLASAMENTE</li></ul>		<b>CAPITALURI PROPRII</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- capital social și prime legate</li><li>- rezerve</li><li>- rezultatul reportat și al exercițiului</li></ul>	
<b>TOATAL ACTIV</b>		<b>=</b>	<b>DATORII + CAPITALURI PROPRII</b>

**Bilanțul funcțional** se întocmește pornindu-se de la același bilanț contabil și se numește funcțional deoarece posturile bilanțiere sunt clasificate după criteriul *funcției* pe care o îndeplinesc în cadrul activității firmei, ca parte a unuia din ciclurile acestea: ciclul de investiție și finanțare, ciclul de exploatare sau ciclul de trezorerie.

Principala caracteristică a bilanțului funcțional este prezentarea elementelor de activ la valoarea lor *brută*, cu reechilibrarea bilanțieră realizată prin includerea valorii echivalente a cheltuielilor cu amortizarea elementelor de activ și a acelor cu provizioanele în cadrul resurselor stabile, așa cum reiese din figura de mai jos:

**ACTIVE****BILANȚ FUNCȚIONAL****RESURSE**

<b>ACTIVE ACICLICE STABILE (AAS)</b> - IMOBILIZĂRI NECORPORALE* - IMOBILIZĂRI CORPORALE* - IMOBILIZĂRI FINANCIARE* *(toate elementele luate la valoarea lor <b>BRUTĂ</b> )	<b>Ciclul de investiție și finanțare</b>	<b>RESURSE ACICLICE STABILE (RAS)</b> - CAPITALURI ANGAJATE - AMORTIZAREA CUMULATĂ (*)
<b>ACTIVE CICLICE (AC)</b> - STOCURI și CREANȚE din exploatare(*) - STOCURI și CREANȚE din afara exploatarei (*) *(toate elementele luate la valoarea lor <b>BRUTĂ</b> )	<b>Ciclul de exploatare</b>	<b>RESURSE CICLICE (RC)</b> - DATORII DE PLĂTIT ÎNTR-UN AN - din exploatare - din afara exploatarei
<b>ACTIVE DE TREZORERIE (AT)</b> - DISPONIBILITĂȚI	<b>Ciclul de trezorerie</b>	<b>RESURSE DE TREZORERIE(RT)</b> - CREDITE CURENTE ȘI EFECTE DE COMERT

Primului ciclu evidențiat îi corespund două funcții distincte:

- funcția de investiție, care va regropa imobilizările necorporale, corporale și financiare, oricare ar fi durata lor de viață, exprimate în valoare brută.
- funcția de finanțare, care va reuni capitalurile proprii, datoriile cu scadență mai mare de 1 an, precum și amortizarea cumulată rezultată din echilibrarea bilanțieră.

Ciclului de exploatare îi corespunde funcția cu același nume, care cumulează:

- la activ posturile legate stricto sensu de activitatea de exploatare, adică stocuri, creanțe și conturi asimilate, dar și posturile corespunzătoare activului circulant din afara exploatarei.
- la pasiv posturile legate direct de activitatea de exploatare, respectiv datorii către furnizori și conturi asimilate, datorii sociale, fiscale și alte datorii din exploatare, precum și posturile care țin de operații din afara exploatarei.

Ciclul de trezorerie regroupează la activ posturile de disponibilități (casă și conturi la bănci), iar la pasiv posturile de datorii bancare curente, precum și efectele scontate neajunse la scadență și efectele de comerț în general.

Analiza bilanțului funcțional al firmei nu urmărește investigarea patrimoniului și a anagajamentelor luate de aceasta față de terți, ci detectarea nevoilor acesteia și a modului lor de finanțare, prin realizarea unui „flash” asupra derulării ciclurilor amintite. În această optică, ce răspunde exigențelor unei analize dinamice, elementele de activ și pasiv reflectă valori și structuri pasagere în continuitatea bilanțieră.



*O firmă prezintă următoarea situație financiară în ultimii doi ani:*

<i>Indicatorii</i>	<i>Anul N</i>	<i>Anul N+1</i>
<i>Active totale, din care:</i>	<i>1.250.000</i>	<i>1.330.000</i>
<i>Active imobilizate, din care (%):</i>	<i>1.050.000</i>	<i>950000</i>
<i>Imobilizări corporale</i>	<i>72</i>	<i>68</i>
<i>Imobilizări financiare</i>	<i>0,5</i>	<i>0,8</i>
<i>Imobilizări necorporale</i>	<i>27,5</i>	<i>24,2</i>
<i>Active circulante, din care(%):</i>	<i>200000</i>	<i>380000</i>
<i>Creanțe clienți</i>	<i>29</i>	<i>34</i>
<i>Stocuri totale</i>	<i>45</i>	<i>8</i>
<i>Creanțe din afara exploatării</i>	<i>18</i>	<i>15</i>
<i>Disponibilități</i>	<i>8</i>	<i>13</i>
<i>Capitaluri proprii</i>	<i>450000</i>	<i>450000</i>
<i>Datorii totale, din care:</i>	<i>800000</i>	<i>880000</i>
<i>Datorii pe termen mediu si lung</i>	<i>650000</i>	<i>605000</i>
<i>Datorii pe termen scurt</i>	<i>150000</i>	<i>275000</i>

Utilizând aceste date, să se construiască un bilanț financiar și unul funcțional, știindu-se că valoarea amortizării cumulate în intervalul de analiză este de 94500 lei pentru anul N și de 91500 lei pentru anul N+1.



### **U6.5. Rezumat**

Ratele de structură bilanțieră exprimă în mod sintetic modul de formare a resurselor și alocărilor activității analizate.

Ratele se construiesc pornind de la bilanțul financiar prin raportarea unui element de Activ, respectiv de Pasiv la masa bilanțieră care îl conține.

Ratele de structură a Activului au valori specifice în funcție de natura activității firmei și de sectorul de activitate în care aceasta evoluează. Ratele de structură ale Pasivului cunosc praguri de valoare îndeobște recunoscute ca elemente de încadrare a activității analizate între anumiți parametri de stare financiară. Pragurile sunt însă orientative și interpretarea evoluției acestor indicatori trebuie nuanțată în funcție de contextul analizei.



## U6.6. Test de autoevaluare a cunoștințelor

1. Care dintre afirmațiile de mai jos este corectă?
  - a. Bilanțul financiar prezintă elementele de Activ la valoarea lor netă
  - b. Bilanțul financiar prezintă elementele de Activ la valoarea lor brută
  - c. Bilanțul financiar prezintă elementele de Activ în ordinea descrescătoare a lichidității lor.
  - d. Bilanțul financiar prezintă elementele de Pasiv în ordinea crescătoare a exigibilității lor.
  
2. Care dintre afirmațiile de mai jos, referitoare la bilanțul funcțional, este incorectă?
  - a. Prezintă elementele de Activ la valoarea lor brută
  - b. Grupează elementele de Activ și Pasiv în funcție de trei cicluri distincte
  - c. Grupează elementele de Activ și Pasiv în funcție de lichiditatea, respectiv exigibilitatea lor
  - d. Niciuna dintre variantele de mai sus.
  
3. Care dintre următoarele afirmații, referitoare la existența fenomenului de hiperinflație într-o economie NU este adevărată?
  - a. rata cumulată a inflației pentru o perioadă de 3 ani se apropie sau depășește 100%
  - b. prețurile sunt conectate la un index
  - c. o mare parte din populație își păstrează economiile într-o valută forte
  - d. vânzările pe credit se desfășoară în condiții care nu compensează pierderea puterii de cumpărare pe durata creditului
  
4. Care este Standardul Internațional ce reglementează retratarea simplificată a situațiilor financiare în situația unor economii hiperinflaționiste?
  - a. IAS 2
  - b. IAS 29
  - c. IAS 1
  - d. IAS 7
  
5. În perspectiv retratării propuse de Standardele Internaționale în situațiile descrise mai sus, elementele nemonetare din bilanț NU cuprind:
  - a. Creanțe
  - b. Imobilizări
  - c. Stocuri
  - d. Rezerve

*Răspunsuri corecte: 1a, 2c, 3d, 4b, 5a.*

---

## Unitatea de învățare U6. Analiza bilanțului. Rate de structură bilanțieră

---

### Cuprins

U6.1. Introducere.....	
U6.2. Competențele unității de învățare.....	
U6.3 Rate de structură ale Activului.....	
U6.4. Rate de structură ale Pasivului.....	
U6.5. Rezumat.....	
U6.6. Test de autoevaluare a cunoștințelor.....	



### U6.1. Introducere

Studierea celui mai important document de sinteză al firmei, bilanțul contabil, prin prisma structurării maselor bilanțiere oferă analistului o imagine de ansamblu a modificărilor ce au avut loc în patrimoniul firmei pe parcursul intervalului de analiză.

Analiza se realizează cu ajutorul unor indicatori specifici, sub formă de rate de structură ale Activului și ale Pasivului bilanțier.



### U6.2. Competențele unității de învățare

La sfârșitul acestei unități de învățare studenții vor fi capabili să:

- înțeleagă conceptul de structură a bilanțului și avantajele urmăririi evoluției acesteia în timp;
- identifice informațiile necesare analistului în bilanțul contabil;
- calculeze și să interpreteze ratele de structură ale Activului și ale Pasivului bilanțier pe baza bilanțului financiar;
- elaboreze concluzii pertinente cu privire la datele analizate.

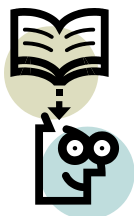


**Durata medie de parcurgere a unității de învățare este de 2 ore.**

### U6.3 Rate de structură ale Activului

Ratele de structură bilanțieră se calculează pornind de la bilanțul financiar, ca suport al analizei. Ele permit studierea evoluției elementelor de Activ, Capitaluri și Datorii, atât în expresie absolută cât și relativă la Active totale și respectiv la Datorii și Capitaluri proprii.

Să ne reamintim...



*Bilanțul financiar* permite o viziune externă asupra resurselor și alocărilor perioadei, viziune care poate prezenta interes pentru două categorii de utilizatori: pe de-o parte acționarii sau asociații firmei, care în calitate de proprietari ai unei părți din capitalul firmei sunt interesați să cunoască valoarea în care au investit, iar pe de altă parte creditorii firmei, pentru care valoarea utilizărilor constituie garanția realizării drepturilor lor de creanță asupra firmei.

Pe baza acestui bilanț suport vom calcula ratele de structură bilanțieră. Aceste rate reprezintă un instrument operațional al analizei financiare și se stabilesc ca raport între o masă bilanțieră sau un element component al acesteia și totalul bilanțier sau între un element de activ sau pasiv și masa bilanțieră căreia îi aparține elementul respectiv.

Rata de analiză	relația de determinare
<i>Rata activelor imobilizate</i>	$R_{AI} = \frac{AI}{AT} \times 100$
<i>Rata imobilizărilor necorporale</i>	$R_{Inc} = \frac{I_{necorporal}}{AT} \times 100$
<i>Rata imobilizărilor corporale</i>	$R_{Ic} = \frac{I_{corporale}}{AT} \times 100$
<i>Rata imobilizărilor financiare</i>	$R_{If} = \frac{I_{financiare}}{AT} \times 100$
<i>Rata activelor circulante</i>	$R_{AC} = \frac{AC}{AT} \times 100$
<i>Rata stocurilor</i>	$R_{stocuri} = \frac{Stocuri}{AC} \times 100$
<i>Rata creanțelor</i>	$R_{cr} = \frac{Creante comerciale}{AC} \times 100$
<i>Rata disponibilităților și plasamentelor</i>	$R_{d\&p} = \frac{disponibilitati + plasamente}{AC} \times 100$

*Rata activelor imobilizate* măsoară gradul de utilizare al capitalului în firmă, mărimea ratei fiind dependentă de natura activității și putând avea valori de 25-30% pentru firmele care activează în sfera distribuției și serviciilor, până la 70-75% pentru firmele ce activează în sfera producției industriale.

*Rata imobilizărilor corporale* demonstrează capacitatea firmei de a rezista într-o situație de criză apărută în sectorul său și de a se adapta unor schimbări bruște în condițiile impuse de piața pe care acționează.

*Rata imobilizărilor financiare* exprimă intensitatea legăturilor și relațiilor de tip financiar pe care le dezvoltă firma în raport cu alte firme în capitalul cărora deține participații.

*Rata activelor circulante* este complementară cu rata activelor imobilizate, iar interpretarea evoluției sale se realizează ținându-se cont atât de volumul activității desfășurate, cât și de natura acesteia. Astfel, o creștere a cifrei de afaceri poate determina o mărire justificată a valorii stocurilor și a creanțelor pe termen scurt.





### Exemplu

În anumite situații poate fi justificată, pe perioade delimitate de timp, o structură a Activelor cu o pondere semnificativă a celor circulante chiar pentru o activitate din sfera productivă, în situația acumulării unor stocuri (spre exemplu în perioade în care se anticipează creșteri ale prețurilor la materii prime sau penurii ale acestora, iar firma decide supra-stocajul în sens prudențial) sau a unor creanțe semnificative ca valoare, însă nu dubioase. Analistul trebuie deci să-și nuanțeze poziția față de datele pe care le interpretează luând în considerare toate elementele care pot interveni în conturarea unor concluzii pertinente.

## U6.4 Rate de structură ale Pasivului

În partea de capitaluri și datorii, ratele de structură se formează pe același principiu, prin raportarea unor elemente bilanțiere la masele bilanțiere care le conțin.

Rata de analiză	relația de determinare
Rata stabilității financiare	$R_{sf} = \frac{\text{Capital angajat}}{D + Kpr} \times 100$
Rata autonomiei financiare globale	$R_{afg} = \frac{Kpr}{D + Kpr} \times 100$
Rata autonomiei financiare la termen	$R_{aft} = \frac{Kpr}{C_{angajat}} \times 100$
Rata îndatorării globale	$R_{ig} = \frac{\text{Datorii totale}}{D + Kpr} \times 100$
Rata îndatorării la termen	$R_{it} = \frac{\text{Datorii perioadă } > 1 \text{ an}}{C_{angajat}} \times 100$

Rata stabilității financiare măsoară ponderea resurselor cu vocație cvasipermanentă în totalul patrimoniului, iar valoarea sa depinde într-o măsură determinantă de natura activității și de modalitatea de finanțare pentru care optează firma analizată.

Rata autonomiei financiare globale permite aprecieri cu privire la sănătatea financiară a firmei și la existența unui echilibru financiar stabil, valoarea sa optimă sau de prag fiind 33%.

Rata autonomiei financiare la termen exprimă gradul de dependență financiară a firmei față de creditorii săi pe termen lung și mediu. Pragul optim al acestei rate este de 50%.

Cele două rate de îndatorare exprimă gradul de dependență al activității de resurse financiare atrase extern, în sens global și respectiv la termen. Compararea lor în timp conduce la concluzii privind creșterea sau descreșterea gradului de îndatorare al firmei analizate.



O firmă prezintă următoarea situație financiară în ultimii doi ani:

Indicatorii	Anul N	Anul N+1
Active totale, din care:	1250000	1330000
Active imobilizate	1050000	950000
Active circulante	200000	380000
Capitaluri propriu	450000	450000

<i>Datorii totale, din care:</i>	<i>800000</i>	<i>880000</i>
<i>Datorii pe termen mediu si lung</i>	<i>650000</i>	<i>605000</i>
<i>Datorii pe termen scurt</i>	<i>150000</i>	<i>275000</i>

Să se analizeze evoluția ratelor de structură bilanțieră și să se comenteze pe scurt situația constatată.



### U6.5. Rezumat

Ratele de structură bilanțieră exprimă în mod sintetic modul de formare a resurselor și alocărilor activității analizate.

Ratele se construiesc pornind de la bilanțul financiar prin raportarea unui element de Activ, respectiv de Pasiv la masa bilanțieră care îl conține.

Ratele de structură a Activului au valori specifice în funcție de natura activității firmei și de sectorul de activitate în care aceasta evoluează. Ratele de structură ale Pasivului cunosc praguri de valoare îndeobște recunoscute ca elemente de încadrare a activității analizate între anumiți parametri de stare financiară. Pragurile sunt însă orientative și interpretarea evoluției acestor indicatori trebuie nuanțată în funcție de contextul analizei.



### U6.6. Test de autoevaluare a cunoștințelor

1. Care dintre afirmațiile următoare referitoare la analiza structurii bilanțului NU este corectă?

- Are drept scop urmărirea evoluției ponderii maselor bilanțiere;
- Permite identificarea surselor de creștere a profitabilității activității analizate;
- Ocazională realizarea unor comparații în timp;
- Permite identificarea caracteristicilor majore ale structurii bilanțului.

2. Rata autonomiei financiare se determină ca raport între:

- Capital propriu și total pasive;
- Capital permanent și Datorii pe termen mediu și lung;
- Capital angajat și total pasive;
- Capital propriu și capital angajat.

3. Raportul  $\frac{\text{Datorii perioadă} > 1 \text{ an}}{C_{angajat}} \times 100$  semnifică:

- Rata stabilității financiare;
- Rata îndatorării globale;
- Rata autonomiei financiare la termen;
- Rata îndatorării la termen.

4. În situația în care se constată o creștere a Ratei creanțelor, aceasta semnifică:

- O îngreunare a realizării echilibrului între creanțe și obligații pe termen scurt;
- O nevoie scăzută de resurse financiare la nivelul firmei;
- O creștere a disponibilităților aflate la dispoziția managementului;
- O scădere a dependenței firmei față de clienții săi.

5. Rata imobilizărilor financiare exprimă:

- a. Dependența firmei față de finanțarea externă;
- b. Ponderea disponibilităților și plasamentelor în Activele totale;
- c. Deficitul de resurse financiare ale firmei la un moment dat;
- d. Ponderea imobilizărilor de tip financiar în total Active.

*Rezultate corecte: 1b, 2c, 3d, 4a, 5d.*

---

## Unitatea de învățare U7. Analiza echilibrului financiar. Indicatori de echilibru

---

### Cuprins

U7.1. Introducere.....	
U7.2. Competențele unității de învățare.....	
U7.3. Fondul de rulment (FR).....	
U7.4. Necesarul de fond de rulment (NFR).....	
U7.5. Ecuația de echilibru financiar. Indicatori adiacenți.....	
U7.6. Rezumat.....	
U7.7. Test de autoevaluare a cunoștințelor.....	



### U6.1. Introducere

Studierea Bilanțului ocazionează analistului investigarea unui nou aspect al gestiunii firmei, anume echilibrul său financiar.

Analiza se realizează cu ajutorul unor indicatori specifici de echilibru, anume fondul de rulment (FR), necesarul de fond de rulment (NFR) și trezoreria (T), precum și ecuația de echilibru care rezultă. De asemenea, calculăm o serie de indicatori sub formă de rate, privind lichiditatea și solvabilitatea firmei.



### U6.2. Competențele unității de învățare

La sfârșitul acestei unități de învățare studenții vor fi capabili să:

- înțeleagă conceptul de echilibru financiar;
- identifice informațiile necesare analistului în bilanțul contabil/financiar;
- calculeze și să interpreteze indicatorii de echilibru și evoluția lor;
- elaboreze concluzii pertinente cu privire la datele analizate, precum și soluții cu privire la restabilirea sau ameliorarea echilibrului financiar al activității.



**Durata medie de parcurgere a unității de învățare este de 2 ore.**

### U7.3 Fondul de rulment (FR)

După realizarea corecțiilor necesare la nivelul diverselor posturi bilanțiere, în vederea obținerii bilanțului financiar-patrimonial, putem degaja anumite echilibre structurale, limitate ca orizont temporal și anume:

- un prim echilibru este dat de confruntarea pasivului (resurselor) stabil(e) cu activele imobilizate și este dat de FR; este un echilibru pe termen lung;
- NFR (necesarul sau nevoia de FR), mult mai fluctuant și mai instabil, caracterizează (reflectă echilibrul financiar al întreprinderii pe termen mediu/curent;
- în sfârșit, trezoreria (T) ilustrează echilibrul pe termen scurt.

**Observație:** este necesar să se facă distincția între *echilibrul bilanțier* și *echilibrul financiar*.

Primul este dat de egalitatea:

**Active = Capitaluri proprii + Datorii**

și este în mod natural verificat la finalul fiecărui exercițiu finit și continuu. Adesea însă, o întreprindere a cărei bilanț e echilibrat în termenii descriși mai sus, se poate afla în situație de dezechilibru financiar, adică activele sunt finanțate în mod necorespunzător (ex: durata de exigibilitate a pasivelor nu corespunde cu gradul de lichiditate a activelor curente).

Analiza echilibrului financiar poate fi efectuată pornindu-se de la două tipuri de bilanț: cel financiar pe de-o parte și cel funcțional pe de altă parte.

Fondul de rulment reprezintă excedentul de capital permanent (capitalul propriu + datorii pe termen mediu și lung) peste valoarea activului imobilizat. Cu alte cuvinte, este acea parte din capitalul permanent care este utilizată pentru finanțarea ciclului de exploatare.

Fondul de rulment (FR) constituie o garanție de lichiditate a întreprinderii, cu cât valoarea sa este mai ridicată, cu atât garanția este mai importantă, deci marja de securitate finală a întreprinderii este mai ridicată.

FR poate fi calculat atât pornindu-se de la bilanțul financiar cât și de la cel funcțional, cu obținerea aceluiași rezultat. Calculul  $FR_f$ , cu obținerea aceluiași rezultat se poate realiza în două moduri diferite, și anume:

$$FR_f = C_{angajat} - A_{imobilizate} \quad \text{fond de rulment financiar}$$

Acest mod de calcul permite o analiză "externă" a FR, cu delimitarea originii sale și a variabilelor determinante (figura de mai jos).

A		Bilanț financiar		P		A		Bilanț financiar		P	
		A <sub>imob</sub>		C <sub>angajat</sub> (CP)				A <sub>imob</sub>		C <sub>angajat</sub> (CP)	
<b>FR &gt; 0</b>										<b>FR &lt; 0</b>	

Cum

$$C_{angajat} = C_{perm} (CP) = C_{Propriu} + D_{TML},$$

unde  $D_{TML}$  reprezintă datorii pe o perioadă mai mare de un an, se poate calcula:

$$FR_f = FR_{propriu} + FR_{străin}$$

Cea de-a doua expresie de calcul a  $FR_f$  este următoarea:

$$FR_f = A_{circ} - OTS \quad \text{fond de rulment financiar}$$

unde OTS reprezintă obligații pe termen scurt, respectiv datoriile pe o perioadă mai mică de un an.

Cea de-a doua modalitate de calcul a FR permite o analiză internă a acestuia, deoarece evidențiază utilitatea și destinația sa, respectiv finanțarea activului circulant. Pornind de la

această expresie de calcul se fac previziuni privind nevoia de FR în perioada următoare (vezi figura de mai jos).

Bilanț financiar			Bilanț financiar				
A	A <sub>circ</sub>	D <sub>TS</sub>	P	A	A <sub>circ</sub>	D <sub>TS</sub>	P
			FR > 0				FR < 0

#### Observație:

Situația în care FR este negativ, deci obligațiile pe termen scurt depășesc activele circulante este în general îngrijorătoare pentru firmele aflate în sectoarele industriale, ea fiind cvasicurentă în cazul celor activând în comerț unde viteza de rotație a stocurilor este mult mai rapidă (aproximativ 30 de zile) decât în celelalte sectoare (industriale mai ales) și în același timp creditele furnizor sunt importante. În practică, pentru firmele din sectorul industrial se consideră ca situație optimă aceea în care FR reprezintă ca valoare 1-3 luni de CA medie.

#### Factori de influență ai FR

Operațiile contabile ce influențează valoarea FR sunt în general cele care antrenează posturile din „permanente” ale bilanțului (adică CP și  $A_{\text{imob}}$  nete). Variațiile posturilor de  $A_{\text{circ}}$  sau  $D_{\text{TS}}$  nu prezintă consecințe la nivelul variației FR, căci o creștere la nivelul unui post de  $A_{\text{circ}}$  va determina fie o scădere corespunzătoare (echivalentă) la nivelul altui post de  $A_{\text{circ}}$ , fie o creștere corespunzătoare a unui post de  $D_{\text{TS}}$  (pasiv pe termen scurt).

Operațiunile ce pot determina creșteri ale valorii FR:

- creșterea capitalurilor angajate prin creșterea capitalurilor proprii în urma creșterii capitalului social, a rezervelor, a rezultatului, etc.;
- creșterea împrumuturilor pe termen lung;
- scăderea  $A_{\text{imob}}$  net prin "dezinvestiții" în urma cesiunii de active;

Operațiunile ce pot determina scăderea FR:

- scăderea capitalurilor permanente în urma scăderii  $C_{\text{proprii}}$  din distribuirea dividendelor;
- scăderea datoriilor prin rambursarea creditelor angajate pe termen mediu și lung;
- -creșterea  $A_{\text{imob}}$  (nete) prin investiții în imobilizări corporale, necorporale și financiare.

#### Evoluția în timp a FR al firmei

FR reprezintă în fapt o marjă de securitate a întreprinderii în fața riscurilor de depreciere, pierdere de valoare a activelor sale și mai cu seamă a riscului de încetinire a vitezei de rotație a stocurilor (datorită întârzierilor, grevelor, scăderea vânzărilor etc). De aceea urmărirea dinamicii FR este importantă pentru analist; ea se face pe un orizont temporal de 3-5 ani.

În mod evident se vor ivi 3 situații pe care le comentăm succint:

- creșterea FR reprezintă o situație (evoluție) favorabilă pentru întreprinderea analizată căci înseamnă că o parte din ce în ce mai importantă din  $A_{\text{circ}}$  este finanțată de capitaluri permanente; trebuie totuși adâncită analiza în vederea depistării cazului în care ameliorarea sectorului financiar a întreprinderii (prin creșterea FR) s-a făcut pe baza creșterii îndatorării sale (deci creșterea datoriilor pe termen lung și mediu în cadrul componentelor  $C_{\text{angajat}}$ ), ceea ce, pe termen lung poate duce la scăderea autonomiei financiare și la creșterea cheltuielilor financiare ce vor greva în final asupra rezultatului mai ales într-un mediu economic marcat de instabilitate cu o monedă slabă și dobânzi bancare prohibitive; de aceea creșterea FR în principal pe baza creșterii datoriilor pe termen lung și mediu este un cuțit cu două tăișuri. Dacă însă creșterea FR s-a realizat în

principal prin atragerea de capital și deci creșterea capitalurilor proprii, situația financiară a întreprinderii este în ameliorare. În același timp o valoare exagerată a FR semnificând o acoperire cvasitotală a  $A_{\text{circ}}$  (stocuri în principal) din resurse pe termen lung, în general costisitoare, nu ilustrează o bună gestionare a fondurilor și a cheltuielilor financiare ale firmei.

- FR scade; odată cu această scădere, se diminuează proporțional marja de securitate financiară a firmei. Situația este privită în general ca fiind nefavorabilă însă gradul de pericol va fi influențat de ritmul de scădere al FR, de sectorul de activitate al întreprinderii și de cauzele acestei scăderi constante. Dacă el rezidă în reorientarea resurselor financiare către investiții ce sunt deja sau au vocația de a deveni rentabile, putem vorbi de fapt de o îmbunătățire pe termen mediu / lung a situației întreprinderii.

- FR rămâne constant sau înregistrează variații nesemnificative. Această evoluție semnifică la prima vedere o stagnare a situației firmei. Dacă FR este constant dar și pozitiv poate fi vorba despre o pauză investițională temporară sau de o încetinire a creșterii întreprinderii de manieră durabilă. Dacă FR este constant și negativ, întreprinderea se poate găsi între două investiții care nu și-au arătat încă roadele dar care au epuizat resursele sale "lungi" situația nefiind decât temporară, sau se află într-un deficit financiar pe care nu reușește să-l depășească.

În toate cazurile, se va aprofunda analiza FR prin studiul rentabilității firmei (unitatea de învățare următoare), ce va aduce elementele necesare de diagnostic economico-financiar. Noțiunea de FR este foarte importantă în vederea aprecierii cheltuielilor financiare ale firmei, fără a fi suficientă, chiar studiată în dinamica sa. În cadrul analizei finale ea va fi corelată cu evoluția cifrei de afaceri și a stocurilor sub formă de *rate* ale căror valori trebuie comparate cu mediile pe sector sau cu valorile constatate la principalii concurenți. De asemenea, pentru studiul cheltuielilor financiare al întreprinderii, FR va fi obligatoriu corelat cu NFR. Calculăm:

1.  $\frac{FR}{CA} * 100$ , care reprezintă marja de securitate a firmei;
2.  $\frac{A_{\text{circ}}}{\text{Obligații pe termen } < 1 \text{ an}}$ , care reprezintă partea de Active circulante finanțată din resurse permanente.

#### U7.4. Necesarul de fond de rulment (NFR)

Necesarul de fond de rulment reprezintă suma destinată și necesară finanțării decalajului dintre activele de exploatare și resursele generate de operațiunile ciclice (pasivele de exploatare).

În accepțiunea financiară, NFR cuprinde două elemente distincte, legate de partea de activitate la care se referă: necesarul de fond de rulment din exploatare (NFR) și necesarul de fond de rulment în afara exploatării (NFRAE).

$$NFR = NFRE + NFRAE$$

Pornind de al același bilanț financiar, vom putea calcula de manieră generală:

$$NFR = \text{Stocuri} + \text{Creanțe} - \text{Obligații pe termen scurt}$$

și pe categorii de necesar de fond de rulment:

$$NFR = \text{Stocuri}$$

+Creanțe din exploatare

+Cheltuieli de exploatare în avans

-Datorii către furnizori

-Alte datorii pe termen scurt aferente exploatării (financiare, sociale și fiscale)

-Avansuri încasate în contul comenzilor

iar

**NFRAE** = Creanțe în afara exploatării

+Sume de încasat din interese de participare

+Investiții financiare pe termen scurt

+Cheltuieli înregistrate în avans din afara exploatării

-Datorii în afara exploatării

-Venituri înregistrate în avans în afara exploatării

Principalele *rate de analiză ale NFR* sunt:

1.  $\frac{NFR}{CA} * 360$  care reliefează direct proporționalitatea celor două elemente ale raportului.

Diminuarea acestei rate de la o perioadă la alta de analiză se apreciază ca fiind favorabilă activității.

2.  $\frac{FR}{NFR}$  reprezintă rata de acoperire a necesarului de fond de rulment din fondul de rulment. Se apreciază ca fiind favorabilă situația în care rata este supraunitară.

Trezoreria (T) se calculează tot în două moduri:

- pe baza bilanțului financiar **T = FR - NFR;**

- pe baza bilanțului funcțional **T = Trezoreria de activ -Trezoreria de pasiv.**

#### **U7.5. Ecuația de echilibru financiar. Indicatori adiacenți**

Determinarea valorilor FR, NFR, compararea lor și găsirea unei T nule, pozitive sau negative nu reprezintă o bază solidă pentru formularea unor concluzii ferme referitoare la echilibrul financiar pe termen scurt al firmei analizate.

Analiza echilibrului financiar va trebui completată cu calculul și interpretarea ratelor complementare ale FR și NFR (amintite anterior) și cu analiza gradului de îndatorare al firmei, care ne dă informații privitoare la capacitatea acesteia de a-și ameliora eventual FR prin apelarea la credite. Analistul extern va putea folosi informațiile financiare pentru a calcula ratele de rotație ale principalelor componente ale NFR (stocuri, creanțe clienți, datorii furnizori), însă nu le va putea judeca decât în comparație cu aceleași rate calculate pentru perioadele precedente și cu anumite norme sau valori etalon. Dacă valorile calculate sunt sensibil apropiate de cele precedente, sunt șanse ca ecuația bilanțieră să fie "justă" sau măcar să se apropie de coordonatele dorite. Însă dacă apar diferențe (chiar aparent favorabile, spre exemplu reducerea NFR), ele se pot datora:

- *scăderii stocurilor* care antrenează o scădere a NFR, însă ea poate fi atât consecința unei mai bune gestionări a lor, cât și a unor dificultăți de aprovizionare sau a unor probleme de trezorerie care au expus firma unor posibile riscuri de ruptură de stoc;

- *creșterii duratei de rambursare a datoriilor față de furnizori* este de asemenea un factor de scădere a NFR. Ea se poate datora unei creșteri a puterii de negociere a firmei față de furnizorii săi, însă poate fi și consecința unor întârzieri de plată peste scadențele acordate și deci a existenței unor potențiale penalități și a unei deteriorări în fapt a poziției firmei față de furnizorii respectivi.

Structura capitalurilor angajate poate de asemenea juca un rol important în ceea ce privește echilibrul financiar (a se vedea cazul a două firme care înregistrează aceleași valori pentru FR și NFR, având însă structuri diferite ale capitalului propriu). Din punct de vedere al ecuației de echilibru financiar ( $T = FR - NFR$ ) putem spune că bilanțurile lor sunt identice; însă din punct de vedere al capacității de îndatorare ele se deosebesc destul de mult, ceea ce pledează pentru adâncirea analizei financiare prin calculul și compararea duratelor medii de recuperare a creanțelor clienților și de plată a datoriilor către furnizori.



$$\bar{d}_r = \bar{d}_{\text{recuperare a creditelor clienti}} = \frac{\text{Sold mediu creante clienti}}{\text{Vinzari ale perioadei}} * 360$$

$$\bar{d}_p = \bar{d}_{\text{plata a creditului furnizori}} = \frac{\text{Sold mediu datorii furnizori}}{\text{Aprovizionari ale perioadei}} * 360$$

Dacă  $\bar{d}_r > \bar{d}_p$ , avem de a face cu o situație favorabilă, firma în cauză putând fi în echilibru financiar pe termen scurt cu un FR insignifiant sau chiar negativ.

Dacă  $\bar{d}_r < \bar{d}_p$ , situația este mai puțin favorabilă firmei, căci ea va trebui să aibă un FR pozitiv și de mărime importantă care să-i permită menținerea unei trezorerii importante în vederea contracarării acestui decalaj de termene de plată.



### Exemplu

*Interpretarea unui FR negativ spre exemplu, trebuie întotdeauna corelată cu inecuația dintre  $\bar{d}_r$  și  $\bar{d}_p$ , deoarece o corelație optimă a celor două durate (în speță  $\bar{d}_r > \bar{d}_p$ ) poate nuanța concluziile analizei în sensul acceptării unui FR negativ temporar, atâta timp cât scadențele favorabile ale creanțelor se găsesc înaintea scadențelor obligațiilor curente și sunt respectate ca atare.*

### Indicatori de lichiditate și solvabilitate a firmei

Lichiditatea este proprietatea unui element de Activ de a se transforma în bani rapid și fără pierdere de valoare.

Solvabilitatea reprezintă capacitatea unei firme de a-și onora obligațiile de plată la scadențele contractate.

Analiza lichidității și solvabilității firmei se realizează cu ajutorul ratelor, ele oferind analistului atât indicații de sine stătătoare, vizând valorile înregistrate, cât și elemente de dinamică a situației prin compararea valorilor acestora în intervale definite de analiză.

Ratele curente de lichiditate sunt:

#### ■ Rata lichidității generale

$$R_{lg} = \frac{\text{Active circulante}}{\text{Datorii curente}}$$

Valoarea supraunitară a acestei rate presupune existența unui fond de rulment pozitiv care permite firmei să facă față sincopelor care pot apărea în dinamica activelor circulante relativ la obligațiile pe termen scurt. Cu cât valoarea acestei rate este supraunitară și în creștere, cu atât firma are un risc mai scăzut de insuficiență a trezoreriei ce ar putea fi determinată de rambursarea datoriilor la cererea creditorilor săi.

Când valoarea acestei rate este subunitară, acest lucru semnifică o gestiune defectuasă a echilibrului între activele curente și obligațiile curente, acestea din urmă nefiind acoperite, în principiu, de activele circulante, iar fondul de rulment este negativ. Deși pentru această rată se recomandă îndeobște un prag de 1,8 pentru sectorul industrial, el este totuși orientativ și aprecierea analistului trebuie ca de obicei încadrată în contextul analizei.

#### ■ Rata lichidității reduse, denumită și *testul acid* (quick ratio) exprimă capacitatea firmei de a-și onora datoriile pe termen scurt utilizând exclusiv creanțe și disponibilități.

$$R_{lr} = \frac{\text{Active circulante} - \text{Stocuri}}{\text{Datorii curente}}$$

Stocurile sunt, de obicei, cel mai puțin lichide dintre toate componentele activelor curente ale unei întreprinderi (pot să apară pierderi în momentul în care se pune problema lichidării stocurilor). De aceea, această rată poate fi considerată ca fiind un „test acid” pentru măsurarea capacității firmei de a-și onora obligațiile pe termen scurt.

- Rata lichidității imediate, realizează raportul dintre elementele cele mai lichide ale activului cu obligațiile imediat exigibile ale pasivului. Ea măsoară capacitatea de rambursare a datoriilor, utilizând exclusiv disponibilitățile existente, astfel:

$$R_{li} = \frac{\text{Disponibilități și plasamente}}{\text{Datorii exigibile imediat}}$$

Un nivel ridicat al ratei indică o lichiditate, respectiv o solvabilitate pe termen scurt ridicată, dar care poate fi consecința unei utilizări mai puțin performantă a resurselor disponibile. O valoare redusă a ratei lichidității imediate poate fi compatibilă cu menținerea echilibrului financiar, dacă întreprinderea minimizează valoarea disponibilităților sale, deținând în schimb valori de plasament, creanțe, stocuri ușor mobilizabile în concordanță cu exigibilitatea datoriilor imediate.

Ratele de solvabilitate sunt:

- Rata solvabilității globale, care indică în ce măsură datoriile totale sunt acoperite de către activele totale ale întreprinderii și se determină, astfel:

$$R_{sg} = \frac{\text{Active totale}}{\text{Datorii totale}}$$

Solvabilitatea este rezultatul unei activități eficiente, iar lipsa capacității de plată și a lichidității pot avea caracter temporar, dacă firma se bazează pe o solvabilitate globală. Rata solvabilității globale, exprimă securitatea de care se bucură creditorii pe termen lung și scurt, precum și marja de creditare a întreprinderii. Un prag superior lui 1,5 semnifică faptul că firma în cauză are capacitatea de a-și achita obligațiile bănești, imediate sau îndepărtate, față de terți. Sub acest nivel evidențiază riscul de insolvabilitate pe care și l-au asumat furnizorii de fonduri puse la dispoziția întreprinderii.

- Rata solvabilității parțiale, utilizată în studiile de bonitate se determină ca:

$$R_{sp} = \frac{\text{Capitaluri proprii}}{\text{Capitaluri proprii} + \text{credite bancare}}$$

Și pentru această rată există praguri considerate normale (în speță valori mai mari de 0,5), respectiv minime (valori de 0,3). Ca și pentru celelalte valori-prag de până acum, recomandăm prudență în apreciere și nuanțarea analizei în contextul dat.



Determinați care ar fi relațiile de calcul ale indicatorilor de echilibru (FR, NFR și T) pornind de la bilanțul funcțional, ce a fost studiat ca structură și caracteristici în unitatea de învățare anterioară.

#### Să ne reamintim...

Bilanțul funcțional este unul dintre bilanțurile-suport ale analizei. El se construiește pe baza bilanțului contabil.

Caracteristicile sale sunt:

- ✓ posturile bilanțiere sunt clasificate după criteriul *funcției* pe care o îndeplinesc în cadrul activității firmei, ca parte a unuia din ciclurile acesteia: ciclul de investiție și finanțare, ciclul de exploatare sau ciclul de trezorerie.
- ✓ prezentarea elementelor de activ se realizează la valoarea lor *brută*, cu reechilibrarea bilanțieră realizată prin includerea valorii echivalente a cheltuielilor cu amortizarea elementelor de activ și a acelor cu provizioanele în cadrul resurselor stabile.



#### U7.6. Rezumat

- Lichiditatea este proprietatea elementelor de Activ de a se transforma în bani rapid și fără pierdere de valoare;
- Solvabilitatea reprezintă capacitatea firmei de a-și onora obligațiile de plată

la scadențele contractate;

- Pentru analiza lichidității și solvabilității se folosesc rate specifice de analiză; Pentru caracterizarea lichidității calculăm trei rate, iar pentru solvabilitate propunem două rate: rata solvabilității globale și parțiale;
- Echilibrul financiar se bazează pe calculul și interpretarea corelată a fondului de rulment, necesarului de fond de rulment și trezoreriei nete;
- Este de asemenea necesară o corelație între durata medie de plată a datoriilor și durata medie de încasare a creanțelor.



#### **U7.7. Test de autoevaluare a cunoștințelor**

1. În situația în care resursele permanente sunt mai mari decât alocările permanente ale fondurilor bănești, firma:
  - a. Prezintă un fond de rulment negativ;
  - b. Are nevoie de un aport suplimentar de resurse permanente;
  - c. Prezintă un fond de rulment pozitiv;
  - d) Dispune de o trezorerie netă pozitivă.
2. Care dintre afirmațiile de mai jos, referitoare la necesarul de fond de rulment NU este adevărată?
  - a. Permite comparații în timp, între valori succesive sau nu ale fenomenului;
  - b. Reflectă echilibrul financiar al firmei pe termen lung;
  - c. Dacă este pozitiv, semnifică un deficit de nevoi temporare, în raport cu resursele temporare ce pot fi mobilizate;
  - d. Evidențiază decalajul între lichiditatea stocurilor și creanțelor, respectiv exigibilitatea datoriilor pe termen scurt.
3. Trezoreria (T) este caracterizată de următoarele afirmații. Care dintre ele este eronată?
  - a. Indicatorul reflectă echilibrul financiar global al firmei;
  - b. Se calculează ca diferență între fondul de rulment și necesarul de fond de rulment;
  - c. O valoare pozitivă a acestui indicator se concretizează sub forma disponibilităților bănești în conturi bancare și casă;
  - d. Este identică cu indicatorul profit net.
4. Solvabilitatea reprezintă:
  - a. Capacitatea unei firme de a degaja profit;
  - b. Proprietatea activelor firmei de a se transforma în bani rapid și fără pierdere de valoare;
  - c. Capacitatea firmei de a-și onora obligațiile de plată la scadențele contractate;
  - d. Proprietatea pasivelor firmei de a fi scadente la un moment dat.
5. Raportul dintre active circulante și datorii pe termen scurt reprezintă:
  - a. Rata lichidității generale;
  - b. Rata solvabilității globale;
  - c. Rata lichidității reduse;
  - d. Rata solvabilității parțiale.

*Răspunsuri corecte: 1c, 2b, 3d, 4c, 5a.*



### Temă de control

Pornind de la următoarele date:

<i>Indicatorii</i>	<i>Anul N</i>	<i>Anul N+1</i>
<i>Active totale, din care:</i>	<i>1250000</i>	<i>1330000</i>
<i>Active imobilizate</i>	<i>1050000</i>	<i>950000</i>
<i>Active circulante</i>	<i>200000</i>	<i>380000</i>
<i>Capitaluri propriu</i>	<i>450000</i>	<i>450000</i>
<i>Datorii totale, din care:</i>	<i>800000</i>	<i>880000</i>
<i>Datorii pe termen mediu si lung</i>	<i>650000</i>	<i>605000</i>
<i>Datorii pe termen scurt</i>	<i>150000</i>	<i>275000</i>

Analizați, folosind elementele parcurse în cadrul unității de învățare, următoarele aspecte:

- echilibrul financiar;
- lichiditatea și solvabilitatea.

Propuneți soluții concrete pentru ameliorarea parametrilor constatați.

---

## Unitatea de învățare U8. Analiza rentabilității firmei

---

### Cuprins

U8.1. Introducere.....	
U8.2. Competențele unității de învățare.....	
U8.3 Ratele de rentabilitate – construcție și tipologie.....	
U8.4. Analiza ratei rentabilității comerciale.....	
U8.5. Analiza ratei rentabilității economice.....	
U8.6. Analiza ratei rentabilității resurselor consumate.....	
U8.7. Analiza ratei rentabilității financiare.....	
U8.8. Test de autoevaluare a cunoștințelor.....	



### U8.1. Introducere

Studierea ratelor de rentabilitate ne permite o imagine relativă a profitabilității firmei, în raport cu principalele elemente de INPUT (Activele și Capitalurile firmei) și în raport cu consumurile angajate (cheltuielile firmei), respectiv fluxurile facturate (Cifra de afaceri); măsurăm astfel realizările exercitiului în raport cu: forța comercială a firmei, cu investițiile în Active, cu consumurile angajate și cu Capitalurile investite de acționari/asociați.



### U8.2. Competențele unității de învățare

La sfârșitul acestei unități de învățare studenții vor fi capabili să:

- înțeleagă conceptul de rată de rentabilitate și deci de profit relativ;
- identifice informațiile necesare analistului în construirea și analiza ratelor de rentabilitate;
- calculeze și să interpreteze ratele de rentabilitate și evoluția lor;
- elaboreze concluzii pertinente cu privire la datele analizate, precum și soluții cu privire la restabilirea sau ameliorarea rentabilității activității analizate.



**Durata medie de parcurgere a unității de învățare este de 2 ore.**

### U8.3. Ratele de rentabilitate – construcție și tipologie

Ratele de rentabilitate se construiesc de manieră generală prin raportarea unui indicator de rezultat fie la un flux de activitate, fie la un stoc. Obținem astfel o varietate de rate ale rentabilității, în funcție de efortul evidențiat la numitorul fracției.

Considerăm că este esențial pentru practicianul analizei economico-financiare să-și construiască un sistem de rate operațional, care prin structură și conținutul factorilor implicați să constituie un instrument de lucru util, adaptabil condițiilor concrete întâlnite și, în același timp, performant.

Ratele de rentabilitate cel mai frecvent întâlnite în analiză sunt:

- rata rentabilității comerciale ( $R_c$ ),
- rata rentabilității economice ( $R_{ec}$ ),
- rata rentabilității resurselor consumate ( $R_{rc}$ ),
- rata rentabilității financiare ( $R_f$ ).

### U8.4. Analiza ratei rentabilității comerciale

Rata rentabilității comerciale ( $R_c$ ) caracterizează eficiența proceselor de aprovizionare, stocare, desfăcere și evidențiază politica de prețuri practică de către firma analizată. În funcție de natura activității desfășurate și de nivelul la care are loc analiza, putem construi următoarele modele de analiză a  $R_c$ , a cărei expresie curentă este:

$$\bar{R}_c = \frac{RE}{CA} \times 100$$



#### Exemplu

Importanța cunoașterii valorilor comparative ale acestei rate (spre exemplu lunar, trimestrial, anual) este legată de forța comercială a firmei și de capacitatea acesteia de a degaja marje pozitive din rotația marfurilor/bunurilor/produselor sau serviciilor pe care le comercializează. Ca o regulă nescrisă, se considera că, pentru o firmă profitabilă, valoarea acestei rate trebuie să fie cea mai ridicată (pentru o perioadă dată) dintre cele 4 rate de rentabilitate pe care le calculăm. Nu există însă valori-tintă sau valori-prag pentru ratele de rentabilitate, mărimea lor fiind dependentă de elemente precum: sectorul în care evoluează firma, gradul de maturitate al activității, poziția concurențială a firmei.

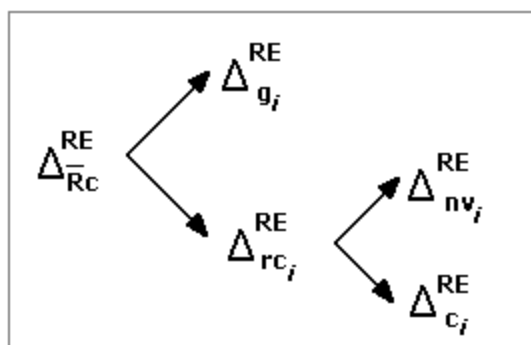
Modelul de analiză valabil pentru orice tip de activitate analizată este:

$$R_c = \frac{\sum g_i \times rci}{100}$$

Acest model, derivat pentru o activitate de tip comerț sau distribuție<sup>17</sup> are următoarea expresie:

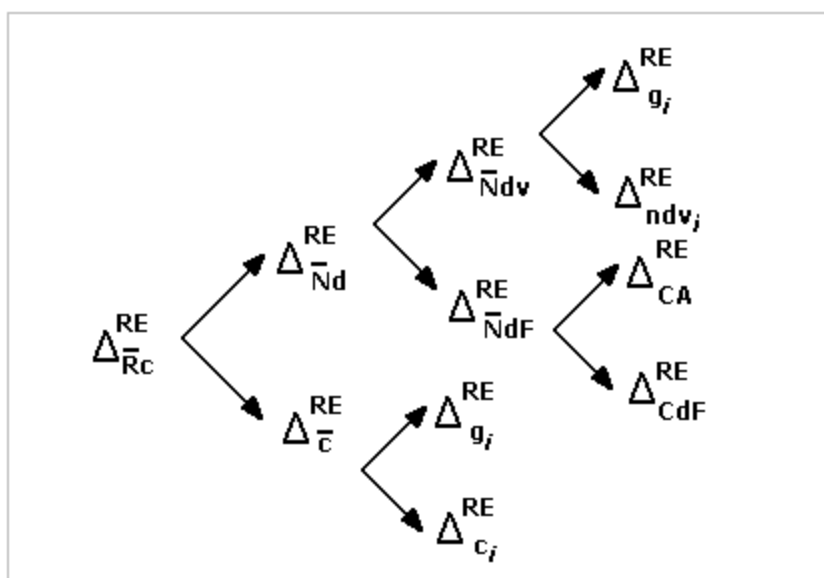
$$R_c = \frac{\sum g_i \times rci}{100} = \frac{\sum g_i \times (c_i - nv_i)}{100}, \text{ ceea ce permite construirea următoarei scheme de analiză:}$$

<sup>17</sup> vezi cazul particular prezentat la analiza rezultatului din exploatare



În același timp, pentru o firmă cu profil comercial putem construi un model distinct de analiză, care este similar cu cel construit la analiza rezultatului din exploatare:

$$\bar{R}_c = \bar{c} - \bar{N}_{chd} = \frac{\sum gi \times ci}{100} - (\bar{N}dv + \bar{N}dF) = \bar{c} - \left( \frac{\sum gi \times ndv_i}{100} + \frac{CdF}{CA} \right)$$
, ceea ce permite dezvoltarea următoarei scheme de analiză:



Rezolvarea modelului implică utilizarea metodei substituțiilor în lanț și respectarea ordinii corecte de analiză.

### U8.5. Analiza ratei rentabilității economice

Rata rentabilității economice măsoară performanțele întregului activ al firmei analizate. Acest indicator este independent de mecanismul de finanțare al activității, de presiunea fiscală și de fluxurile financiare și extraordinare, atunci când este calculat pe baza rezultatului din exploatare, după relația următoare:

$$\bar{R}_{ec} = \frac{RE}{AT} \times 100$$

Această expresie permite, prin metoda iterării, construirea următoarelor modele de analiză:

$$1. \quad \bar{R}_{ec} = \frac{CA}{AT} \times \frac{RE}{CA} \times 100 = R_{rot} \times \bar{R}_c$$

Unde:  $R_{rot}$  reprezintă rata de rotație a activului total, exprimată în număr de rotații;

$$2. \bar{R}_{ec} = \frac{\bar{R}_c}{\frac{1}{\frac{FF}{AI} \times \frac{CA}{FF}} + \frac{1}{\frac{CA}{A_{circ}}}} = \frac{\bar{R}_c}{\frac{1}{s \times Ef} + \frac{1}{rot}}$$

Unde:

$s$  = structura activelor imobilizate sau ponderea mijloacelor fixe în total active imobilizate;

$E_f$  = eficiența utilizării mijloacelor fixe în raport de efect util cifră de afaceri;

$rot$  = rata de rotație a activului circulant, exprimată în număr anual de rotații.

Observație: ordinea corectă de analiză a acestui model este:  $s$ ,  $E_f$ ,  $rot$  și  $R_c$ .

## U8.6. Analiza ratei rentabilității resurselor consumate

Rata rentabilității resurselor consumate exprimă rezultatele obținute în urma angajării resurselor firmei, concretizate în cheltuielile efectuate la diverse nivele ale activității. Expresia cea mai curentă a acestei rate este următoarea:

$$\bar{R}_{rc} = \frac{RE}{ChT} \times 100$$

Modelul de analiză al ratei rentabilității resurselor consumate, valabil pentru orice tip de activitate analizată este următorul:

$$\bar{R}_{rc} = \frac{\bar{R}_c}{N_m + N_{FS}}$$

Unde:  $N_m$  și  $N_{FS}$  reprezintă nivelele relative ale cheltuielilor materiale respectiv salariale, exprimate la 1 leu cifră de afaceri realizată.

## U8.7. Analiza ratei rentabilității financiare

Rata rentabilității financiare măsoară eficiența utilizării capitalului investit, fiind un indicator a cărui evoluție este deseori urmărită de către investitorii potențiali și de către proprii acționari ai firmei pentru care se calculează.

$$\bar{R}_f = \frac{RE}{Kpr} \times 100$$

Modelele de analiză ale indicatorului cercetat sunt de tip iterativ și îmbracă următoarele expresii:

$$1. \bar{R}_f = \frac{CA}{AT} \times \frac{Kpr + D}{Kpr} \times \frac{RE}{CA} \times 100$$

Unde:  $(K_{pr} + D) / K_{pr}$  reprezintă rata structurii financiare a activității.

$$2. \bar{R}_f = \frac{RE}{EBE} \times \frac{EBE}{CA} \times \frac{CA}{AT} \times \frac{Kpr + D}{Kpr} \times 100$$

Unde:  $RE/EBE$  reprezintă rata de structură a rezultatului din exploatare;

$EBE/CA$  semnifică rata marjei brute a activității.

$$3. \bar{R}_f = \frac{RE}{AT} \times \frac{Kpr + D}{Kpr} \times 100$$





## U8.8. Test de autoevaluare a cunoștințelor

1. Rata rentabilității economice (Rec) reprezintă:
- raportul dintre Rezultatul din exploatare și Datoriile firmei într-o perioadă de gestiune
  - raportul dintre Rezultatul din exploatare și cheltuielile firmei
  - raportul dintre Rezultatul din exploatare și Activele totale
  - raportul dintre Activele din exploatare și Datoriile aferente exploatării.

2. Modelul  $\frac{CA}{AT} \times \frac{RE}{CA} \times 100 = R_{rot} \times \bar{R}_c$  se referă la:

- rata rentabilității comerciale
- rata rentabilității economice
- rata rentabilității a resurselor consumate
- rata rentabilității financiare.

3. Rata rentabilității comerciale (Rc) se calculează ca:
- raport între datoriile financiare și profitul brut
  - raport între rezultat din exploatare și Cheltuielile din exploatare
  - raport între rezultat din exploatare și Cifra de afaceri
  - raport între dividendele distribuite și RN (rezultatul net).

4. Raportul  $\frac{Pn}{Kpr} \times 100$  determină:

- rata autofinanțării
- rata rentabilității financiare
- rata acoperirii Activelor din Capitalurile proprii
- rata rentabilității economice.

5. Rata rentabilității resurselor consumate se determină ca:

- $\bar{R}_{rc} = \frac{RE}{ChT} \times 100$
- $\bar{R}_{rc} = \frac{RE}{At} \times 100$
- $\bar{R}_{rc} = \frac{RE}{CA} \times 100$
- $R_{ang} = \frac{RE}{EBE} \times 100$

*Rezultatele corecte: 1c, 2b, 3c, 4b, 5a*

## BIBLIOGRAFIE Modul 2

11. Bran P. - *Finanțele întreprinderii*, Ed. Economică, București, 2003, ISBN: 973-590-887-5
12. Coman C. - *Statistică socială*, Ed. Infomarket, Brașov, 2003
13. Drumea C. - *Analiza economico financiară a firmei*, Editura Universității Transilvania, Brașov 2000
14. Gheorghe, C.: *Analiza economico-financiară a întreprinderii*, Editura Universității Transilvania, Brașov, 2008
15. London Business School - *Cum să stăpânești managementul la perfecție?*, Editura Rentrop&Straton, 2000
16. Niculescu M. - *Diagnostic global strategic*, vol 1 si 2, Ed.Economică, București, 2003, ISBN 973-590-721-6
17. Păvăloaia, W, Păvăloaia, D. – *Analiza economico-financiara*, Ed. Tehnopress, 2009, ISBN: 9789737026583
18. Petcu M. - *Analiza economico-financiară a întreprinderii*, Ed.Economică, București, ed. a 2a, 2009
19. Vâlceanu, Gh. Robu, V. Georgescu N. - *Analiză economico-financiară*, Ed. Economică, București, 2005