

$$I_{1/0}^C = \frac{\sum C_1}{\sum C_0} = \frac{\sum c_1 q_1}{\sum c_0 q_0} \quad \Delta_{1/0}^C = \sum C_1 - \sum C_0 = \sum c_1 q_1 - \sum c_0 q_0.$$

Variația costurilor totale datorată modificării factorului calitativ (c) este evidențiată cu ajutorul indicatorilor:

$$I_{1/0}^{C(c)} = \frac{\sum c_1 q_1}{\sum c_0 q_1} \quad \Delta_{1/0}^{C(c)} = \sum c_1 q_1 - \sum c_0 q_1.$$

Variația costurilor totale datorată influenței factorului cantitativ (q) se măsoară cu ajutorul indicatorilor:

$$I_{1/0}^{C(q)} = \frac{\sum c_0 q_1}{\sum c_0 q_0} \quad \Delta_{1/0}^{C(q)} = \sum c_0 q_1 - \sum c_0 q_0.$$

unde: $\sum c_0 q_1$ = costurile totale care s-ar fi realizat pentru obținerea întregii producții fizice din perioada curentă, dacă nivelurile costurilor individuale nu s-ar fi modificat.

ANALIZĂ ECONOMIC-FINANCIARĂ

1. Indicatorii valorici ai producției

Pentru exprimarea rezultatelor din activitatea de producție și comercializare, la nivelul firmei, se utilizează un sistem de indicatori valorici care cuprinde: producția exercițiului, cifra de afaceri și valoarea adăugată.

Producția exercițiului, ca indicator valoric de exprimare a producției, exprimă rezultatul direct și util al activității industrial-productive pe o anumită perioadă de timp (lună, trimestru, an). Aceasta cuprinde valoarea tuturor bunurilor și serviciilor realizate de firmă în cursul perioadei.

Producția exercițiului unei întreprinderi cuprinde următoarele elemente:

- valoarea producției vândute în acea perioadă (Q_v);
- creșterea sau descreșterea producției stocate (ΔQ_s) în care se cuprind stocurile de produse finite, semifabricate și producție neterminată la sfârșitul anului față de începutul anului;
- valoarea producției imobilizate (Q_i), reprezentată de imobilizările corporale și necorporale realizate în regie, cât și de consumul intern de semifabricate și produse finite din producție proprie.

$$Q_e = Q_v \pm \Delta Q_s + Q_i.$$

Producția stocată și cea imobilizată sunt evaluate în costuri de producție.

Cifra de afaceri reprezintă veniturile totale obținute din activitatea comercială a unei întreprinderi pe o anumită perioadă de timp. În cadrul cifrei de afaceri nu se includ veniturile financiare precum și veniturile extraordinare. Analiza cifrei de afaceri prezintă o importanță deosebită deoarece permite aprecierea locului întreprinderii în sectorul său de activitate, a poziției sale pe piață, a aptitudinilor acesteia de a lansa, respectiv de a dezvolta diferite activități în mod profitabil. Totodată, modificarea cifrei de afaceri se reflectă asupra principalilor indicatori economico-financiari, precum și asupra eficienței activității societăților comerciale.

Cifra de afaceri netă (CA), exprimă volumul total al afacerilor unei firme, evaluate în prețurile pieței. Cuprinde totalitatea veniturilor din vânzarea mărfurilor și produselor, executarea lucrărilor și prestarea serviciilor într-o perioadă de timp, precum și veniturile din subvenții pentru exploatare. Principalele obiective ale analizei cifrei de afaceri vizează: analiza structurală a cifrei de afaceri; analiza factorială a cifrei de afaceri; principalele consecințe ale modificării cifrei de afaceri.

Valoarea adăugată este un indicator sintetic care exprimă valoarea nou creată de activitatea productivă a întreprinderilor într-o anumită perioadă de timp. În același timp, valoarea adăugată exprimă mai bine efortul nemijlocit al fiecărei întreprinderi la crearea produsului intern brut, permite aprecierea mai corectă a eficienței economice, stimulează reducerea cheltuielilor materiale, folosirea eficientă a mijloacelor de producție și a forței de muncă.

Pentru determinarea nivelului valorii adăugate se pot folosi două metode: metoda sintetică sau indirectă și metoda analitică sau directă.

Metoda sintetică (indirectă) este cea mai răspândită în calculul valorii adăugate deoarece este mai exactă și se poate aplica mai ușor.

Stabilirea valorii adăugate prin această metodă se face scăzând din producția exercițiului, consumurile intermediare provenite de la terți:

$$VA = Q_e - C_m,$$

în care:

VA - valoarea adăugată;

C_m - cheltuieli materiale provenite de la terți.

În cazul firmelor care desfășoară și activitate de comerț, valoarea adăugată totală cuprinde și marja comercială (M_c), stabilită ca diferență între valoarea mărfurilor vândute (V_m) și costul mărfurilor vândute (C_{mv}):

$$VA = M_c + (Q_e - C_m)$$

Metoda analitică (directă) sau aditivă de calcul a valorii adăugate permite determinarea acesteia prin însumarea elementelor sale componente:

- cheltuieli cu personalul (C_s);

- impozite și taxe (IT);

- cheltuieli cu amortizarea (A);

- cheltuieli financiare (CF);

- profitul net (P_n).

$$VA = C_s + IT + A + CF + P_n.$$

În acest caz, valoarea adăugată cuprinde remunerarea muncii prin cheltuielile cu personalul, a capitalului propriu sau acționarilor prin dividende, a capitalului împrumutat prin dobânzi, a capitalului tehnic prin amortizare, a statului prin impozite și taxe, precum și a întreprinderii prin profitul reinvestit (folosit pentru autofinanțare). Această metodă permite urmărirea modului de repartizare a valorii adăugate între participanții la activitatea firmei.

2. Productivitatea muncii: definiție, forme, corelații între acestea

Productivitatea muncii este unul din cei mai importanți indicatori sintetici ai eficienței activității economice a întreprinderilor, care reflectă eficacitatea sau rodnicia muncii cheltuite în procesul de producție. Creșterea productivității muncii constituie cel mai important factor de sporire a volumului producției, de reducere a costurilor de producție și de creștere a rentabilității și competitivității produselor. Nivelul productivității muncii se determină fie ca raport între volumul producției și cantitatea de muncă cheltuită pentru obținerea lui, fie prin raportarea timpului de muncă cheltuit la volumul producției obținute:

$$W = \frac{Q}{T} \quad \text{sau} \quad t = \frac{T}{Q}$$

unde: W - productivitatea muncii;

Q - volumul producției;

T - consumul total de timp de muncă;

t - consumul de timp de muncă pe unitatea de produs.

Deci, nivelul productivității muncii exprimă volumul producției obținute într-o unitate de timp de muncă sau timpul de muncă cheltuit pe unitatea de produs, iar creșterea productivității muncii presupune sporirea volumului producției cu aceleași cheltuieli de muncă sau reducerea consumului de muncă pe unitatea de produs.

Metodele de calcul a productivității muncii depind, pe de o parte de modul de exprimare a volumului producției, iar pe de altă parte de modul de exprimare a cheltuielilor de timp de muncă. Principalii indicatori ai volumului producției, utilizați în calculul productivității muncii, pot fi: producția exercițiului, cifra de afaceri sau valoarea adăugată.

În funcție de unitățile de măsură a timpului de muncă, productivitatea muncii poate fi orară, zilnică și anuală. Pentru calcularea productivității muncii orare sau zilnice timpul de muncă se exprimă în ore-om și respectiv zile-om, iar în cazul productivității anuale, ca unitate de măsură a timpului de muncă se folosește indicatorul "*numărul mediu de muncitori sau de salariați*".

Productivitatea anuală a muncii se stabilește prin raportarea producției exercițiului, a cifrei de afaceri sau a valorii adăugate la numărul mediu al salariaților sau muncitorilor, adică:

$$W_a = \frac{Q_e; CA; VA}{\bar{N}_s; \bar{N}_m}$$

unde: W_a - productivitatea muncii anuale;

$Q_e; CA; VA$ - producția exercițiului, cifra de afaceri sau valoarea adăugată;

$\bar{N}_s; \bar{N}_m$ - numărul mediu de salariați sau de muncitori.

Productivitatea muncii anuale nu evidențiază influența numărului de zile nelucrate în timpul anului, iar pentru a înlătura acest neajuns, este necesar să se determine productivitatea zilnică.

Productivitatea zilnică a muncii se poate stabili fie prin raportarea producției exercițiului, cifrei de afaceri sau a valorii adăugate la numărul total de zile-om lucrate, fie prin raportarea productivității muncii anuale la numărul mediu de zile lucrate de un muncitor sau o persoană angajată într-un an, adică:

$$W_z = \frac{Q_e; CA; VA}{\Sigma Z} \quad \text{sau} \quad W_z = \frac{W_a}{\bar{Z}}$$

unde: ΣZ - numărul total de zile-om lucrate într-un an de către toți muncitorii sau de întregul personal;

\bar{Z} - numărul mediu de zile lucrate într-un an de un muncitor sau o persoană angajată.

Calculând astfel productivitatea muncii zilnice se pot stabili rezervele de sporire a volumului producției și a nivelului productivității muncii anuale pe seama eliminării zilelor nelucrate. Întrucât nici productivitatea zilnică a muncii nu surprinde modul de folosire a timpului de lucru în cursul unei zile este necesar să se calculeze nivelul productivității muncii orare.

Productivitatea orară a muncii, se determină fie prin raportarea producției exercițiului, cifrei de afaceri sau valorii adăugate la numărul total de ore-om lucrate de către toți muncitorii sau întregul personal, prin raportarea productivității anuale a muncii la numărul mediu de ore lucrate de un muncitor sau o persoană angajată într-un an, sau ca raport între productivitatea zilnică a muncii și numărul mediu de ore lucrate de un muncitor sau o persoană angajată într-o zi, adică:

$$W_h = \frac{Q_e; CA; VA}{\Sigma h}; \quad W_h = \frac{W_a}{\bar{h}_a}; \quad W_h = \frac{W_z}{\bar{h}_z}$$

unde: Σh - numărul total de ore-om lucrate de către toți muncitorii sau întregul personal în perioada analizată;

\bar{h}_a - numărul mediu de ore lucrate într-un an de un muncitor sau de o persoană angajată;

\bar{h}_z - numărul mediu de ore lucrate de un muncitor sau o persoană angajată într-o zi (durata medie a zilei de lucru).

Dintre indicatorii productivității muncii prezențați, cel mai corect mod de exprimare a eficienței utilizării forței de muncă îl reprezintă productivitatea orară a muncii, deoarece ține seama de timpul efectiv lucrat exprimat în ore-om. Între indicii diferitelor forme de exprimare a productivității muncii există următoarea corelație:

$$I_{W_a} \leq I_{W_z} \leq I_{W_h}$$

O asemenea corelație reflectă existența unor rezerve pe linia utilizării timpului de lucru al muncitorilor, fie la nivelul numărului mediu de zile lucrate, fie la nivelul duratei medii a zilei de lucru.

În urmărirea productivității muncii, pe lângă nivelul acestui indicator stabilit ca o medie la nivelul unității economice, se impune și analiza eficienței consumurilor suplimentare (marginale) de forță de muncă, care se apreciază prin intermediul **productivității marginale a muncii**. Relația de calcul a acestui indicator este:

$$W_m = \frac{\Delta Q}{\Delta T}$$

în care:

ΔQ - reprezintă sporul de producție determinat de consumul suplimentar de muncă;

ΔT - consumul suplimentar de muncă;

Se justifică un consum suplimentar de muncă atunci când ritmul de creștere a producției devansează pe cel al evoluției consumului de muncă. În aceste condiții productivitatea marginală va fi superioară productivității medii a muncii.

Creșterea performanțelor firmelor impune ca necesitate urmărirea respectării **corelației dintre dinamica productivității muncii și dinamica salariului mediu**, respectiv creșterea mai rapidă a productivității muncii față de creșterea salariului mediu. Necesitatea respectării unei astfel de corelații decurge din faptul că, la creșterea productivității muncii concură și alți factori de producție, care trebuie și ei remunerați. Pentru analiza situației generale a corelației se poate folosi indicele de corelație, care se exprimă astfel:

$$I_c = \frac{\bar{I}_s}{\bar{I}_w}$$

unde: \bar{I}_s - indicele salariului mediu;

\bar{I}_w - indicele productivității muncii.

Respectarea corelației are loc atunci când indicele de corelație este subunitar ($I_c < 1$) în condițiile în care cei doi indici pe baza cărora se calculează sunt supraunitari ($\bar{I}_s > 1$, $\bar{I}_w > 1$).

În procesul de analiză este necesar să se studieze și efectele respectării sau nerespectării corelației asupra principalilor indicatori economico – financiari. Astfel, respectarea acestei corelații are drept consecință reducerea cheltuielilor cu salariile la 1000 lei venituri din exploatare și creșterea profitului din exploatare. Prin intermediul profitului respectarea corelației influențează nivelul ratelor de rentabilitate și al altor indicatori de eficiență.

3. Cheltuielile întreprinderii: conținut, structură, indicatori de analiză

Cheltuielile unei întreprinderi reflectă sub formă valorică întregul consum de factori de producție sau de resurse materiale, umane și financiare, efectuat pentru fabricarea și vânzarea producției. Nivelul, dinamica și structura acestor cheltuieli reflectă în mod sintetic activitatea întreprinderilor industriale pe linia folosirii eficiente a resurselor de care dispun, iar reducerea nivelului lor trebuie să reprezinte un obiectiv principal pentru toți agenții economici, în vederea sporirii eficienței întregii activități desfășurate.

Cheltuielile totale ale întreprinderii (C_t) pot fi grupate după mai multe criterii, dintre care mai importante sunt:

a) *După natura lor*, cheltuielile totale cuprind: cheltuieli de exploatare (C_e), cheltuieli financiare (C_f) și cheltuieli extraordinare (C_{ex}):

$$C_t = C_e + C_f + C_{ex}$$

Cheltuielile de exploatare cuprind: cheltuielile cu materiile prime și materialele consumabile, cheltuielile cu energia și apa, costul mărfurilor vândute, cheltuielile privind prestațiile externe, cheltuielile cu impozitele, taxele și vărsămintele asimilate, cheltuielile cu

personalul, ajustarea valorii imobilizărilor corporale și a activelor circulante, precum și alte cheltuieli de exploatare.

Cheltuielile financiare cuprind: dobânzile aferente creditelor contractate, pierderile din vânzarea valorilor mobiliare de plasament, ajustarea valorii imobilizărilor financiare, precum și alte cheltuieli.

Cheltuielile extraordinare cuprind acele cheltuieli care nu sunt legate de activitatea curentă a întreprinderii (pierderile din calamități).

b) *După corelația cu evoluția volumului de activitate*, se pot delimita:

- cheltuieli variabile;
- cheltuieli fixe.

Cheltuielile variabile sunt dependente de evoluția volumului de activitate, modificându-se în același sens cu acesta. În cadrul lor se cuprind: cheltuielile cu materiile prime directe, cheltuielile cu salariile muncitorilor direct productivi, o parte din cheltuielile cu întreținerea și funcționarea utilajelor etc. Pe unitatea de produs acestea au caracter relativ constant.

Cheltuielile fixe nu depind de volumul de activitate, în anumite limite ale acestuia având caracter constant. În cadrul acestora se cuprind cheltuielile cu amortizarea, cheltuielile cu conducerea și administrarea întreprinderii, chirii plătite etc. Nivelul lor este dependent de capacitatea de producție, de structura acesteia, nemodificându-se pe termen scurt, în timp ce, pe unitatea de produs, evoluează în sens invers față de evoluția volumului de activitate.

Cheltuielile întreprinderii nu trebuie analizate numai în sumă absolută ci și în corelație cu veniturile obținute. În acest scop se impune analiza eficienței acestora.

Pentru aprecierea eficienței cheltuielilor efectuate de către o întreprindere se utilizează indicatorul "**cheltuieli totale la 1000 lei venituri totale**". Acest indicator numit și rata de eficiență a cheltuielilor totale se calculează prin raportarea cheltuielilor totale la veniturile totale ale întreprinderii și înmulțit cu 1000:

$$Ct_{/1000} = \frac{Ct}{Vt} \times 1000 = \frac{Ce + Cf + Cex}{Ve + Vf + Vex} \times 1000 .$$

Ținând cont de modul de calcul al indicatorului, ca raport între efort și efect, o reducere a nivelului cheltuielilor la 1000 lei venituri relevă o situație favorabilă, respectiv de creștere a eficienței cheltuielilor.

Pentru aprecierea eficienței cheltuielilor aferente cifrei de afaceri se folosește indicatorul - **cheltuieli la 1000 lei cifră de afaceri** - calculat ca raport între cheltuielile aferente producției vândute ($\sum qc$) și cifra de afaceri ($\sum qp$).

$$C_{/1000} = \frac{\sum qc}{\sum qp} \times 1000$$

unde: q - volumul fizic al producției vândute;
p - prețul mediu de vânzare fără TVA;
c - costul complet pe unitatea de produs.

Pentru reducerea nivelului cheltuielilor la 1000 lei cifră de afaceri se poate acționa pe următoarele direcții: modificarea structurii producției vândute în favoarea produselor cu cheltuieli la 1000 lei mai mici decât media pe întreprindere, creșterea prețurilor de vânzare și reducerea costurilor pe unitatea de produs.

4. Rentabilitatea: definiție, indicatori de măsurare

Rentabilitatea constituie o formă sintetică de exprimare a eficienței economice, care reflectă capacitatea unei firme de a realiza profit. În condițiile economiei de piață, profitul constituie obiectivul de bază al oricărei întreprinderi. Creșterea acestuia și, implicit, a rentabilității constituie o necesitate obiectivă, vitală pentru însăși existența întreprinderii. Întreprinderile care se dovedesc nerentabile sunt supuse falimentului. Rentabilitatea apare, astfel, ca instrument hotărâtor în mecanismul economiei de piață, în orientarea producției în raport cu

cerințele consumatorilor (productivi sau individuali). Rentabilitatea presupune obținerea unor venituri, în urma vânzării și încasării producției fabricate, mai mari decât cheltuielile efectuate cu realizarea acesteia.

Pentru exprimarea rentabilității la nivelul unei firme, se utilizează două categorii de indicatori:

- a) *Indicatori absoluți*: rezultatul exercițiului; rezultatul din exploatare; rezultatul net.
- b) *Indicatori relativi (rate de rentabilitate)*: rata rentabilității economice; rata rentabilității financiare; rata rentabilității resurselor consumate; rata rentabilității veniturilor; rata rentabilității comerciale;

Rezultatul total al exercițiului (profit sau pierdere) reprezintă un indicator sintetic prin care se apreciază, sub formă absolută, rentabilitatea unei firme. Nivelul său se calculează în Contul de Profit și Pierderi, ca diferență între veniturile totale (V_t) și cheltuielile totale (C_t), astfel:

$$R_t (P_b) = V_t - C_t.$$

Nivelul rezultatului total se mai poate stabili prin însumarea rezultatului de exploatare (R_e) cu rezultatul financiar (R_f) și cu rezultatul extraordinar (R_{ex}):

$$R_t = R_e + R_f + R_{ex} = (V_e - C_e) + (V_f - C_f) + (V_{ex} - C_{ex}).$$

Prin însumarea rezultatului de exploatare cu rezultatul financiar se obține rezultatul curent (R_c):

$$R_c = R_e + R_f, \quad \text{iar } R_t = R_c + R_{ex}.$$

Analiza rezultatului total are două componente:

- *analiză structurală*: prin care se urmărește surprinderea contribuției diferitelor elemente componente la realizarea acestuia. În acest scop, se poate determina ponderea fiecărei componente în rezultatul din exploatare. Pot fi astfel identificate acele componente cu cea mai mare contribuție la realizarea profitului, cărora trebuie să li se acorde o atenție sporită.
- *analiză factorială*: necesită studierea acestuia cu ajutorul unor modele de tip determinist, care permit stabilirea factorilor ce influențează nivelul și evoluția sa, precum și măsurarea acestor influențe.

Rezultatul din exploatare reprezintă cea mai importantă componentă a rezultatului total, fiind agreat, în principal, de investitori pentru caracterizarea rentabilității economice a activității finanțate. Nivelul său se poate determina pe baza Contului de Profit și Pierderi, ca diferență între veniturile din exploatare și cheltuielile din exploatare:

$$R_e = V_e - C_e$$

Și acest indicator poate fi analizat din punct de vedere structural și factorial.

În cadrul rezultatului din exploatare ponderea principală revine profitului aferent cifrei de afaceri, calculat ca diferență între cifra de afaceri și cheltuielile aferente cifrei de afaceri:

$$Pr = CA - C$$

Nivelul său este influențat de 4 factori direcți: volumul vânzărilor, structura producției, costul pe unitatea de produs și prețul de vânzare.

Ratele de rentabilitate reprezintă indicatori sintetici, prin care se apreciază, sub formă relativă, situația profitabilității sau a capacității întreprinderii de a produce profit. Rata rentabilității, ca indicator de performanță, poate avea mai multe forme de exprimare, în funcție de modul de raportare a unui indicator de efecte sau rezultate obținute (profitul, EBE sau alți indicatori parțiali ai rentabilității) la un indicator de flux global al activității (cifra de afaceri, venituri din exploatare, valoarea adăugată) sau la mijloacele economice avansate sau consumate pentru obținerea rezultatului respectiv (ca indicatori de efort). Cele mai importante rate de rentabilitate sunt: rata rentabilității economice, rata rentabilității financiare, rata rentabilității resurselor consumate, rata rentabilității veniturilor.

Rata rentabilității economice măsoară performanțele totale ale activității unei firme, independent de modul de finanțare și de sistemul fiscal. Această rată se poate exprima sub mai multe forme, în funcție de modul de exprimare a indicatorului de efort. Întâlnim, astfel:

- rata rentabilității economice a activelor, când indicatorul de efort este reprezentat de activele totale sau cele de exploatare;
- rata rentabilității economice a capitalului investit, când indicatorul de efort este reprezentat de capitalul investit.

a) *Rata rentabilității economice a activelor* se calculează ca raport între rezultatul total al exercițiului sau profitul brut total (Pb) și activul total (At), format din activele imobilizate (Ai) și activele circulante (Ac):

$$Ra = \frac{Pb}{At} \cdot 100 = \frac{Pe + Pf + Pex}{Ai + Ac} \cdot 100.$$

Nivelul său prezintă interes, în primul rând, pentru managerii întreprinderii, care apreciază, astfel, eficiența cu care sunt utilizate activele disponibile.

b) *Rata rentabilității economice a capitalului investit* se determină ca raport între rezultatul total al exercițiului sau rezultatul din exploatare și capitalul investit:

$$Re = \frac{Pb; Pe}{K_{inv}} \cdot 100.$$

De nivelul acestei rate sunt interesați, în primul rând, investitorii actuali și cei potențiali (acționarii și băncile), care o compară cu rentabilitatea altor forme de plasament (dobânzile la depozitele bancare, câștigul din plasarea capitalului la alte întreprinderi etc.), dar și managerii, pentru care un nivel ridicat al acestei rate semnifică o gestiune eficientă a capitalurilor investite. În acest sens, ei compară rata rentabilității economice cu rata medie a costului capitalului (Rci), putându-se întâlni următoarele situații:

- când $Re > Rci$, înseamnă că activitatea desfășurată degajă o rentabilitate economică superioară costului capitalului, înregistrându-se o valoare adăugată economică pozitivă, care va spori valoarea de piață a întreprinderii;

- când $Re < Rci$, înseamnă că rentabilitatea obținută nu poate acoperii solicitările furnizorilor de capital, înregistrându-se o valoare adăugată economică negativă și o reducere a capitalurilor proprii.

Rata rentabilității financiare (Rf) exprimă eficiența utilizării capitalului propriu al firmei. Din acest considerent, rata rentabilității financiare prezintă o importanță deosebită, în primul rând, pentru acționari, care apreciază, în funcție de nivelul acesteia, dacă investiția lor este justificată și dacă vor continua să sprijine dezvoltarea firmei prin aportul unor noi capitaluri sau prin renunțarea, pentru o perioadă limitată, la o parte din dividendele cuvenite.

Rata rentabilității financiare este influențată, în mod esențial, de existența a doi factori:

- folosirea în cadrul structurii de capital a întreprinderii a capitalului împrumutat;
- deductibilitatea cheltuielilor cu dobânzile, prin posibilitatea introducerii acestora pe cheltuielile întreprinderii (drept cheltuieli financiare) și existența efectului de “scut de impozit”.

În plus, este necesar ca rata rentabilității economice să fie superioară costului capitalului împrumutat, în caz contrar, folosirea capitalurilor împrumutate devenind ineficientă.

Rata rentabilității financiare se poate calcula prin raportarea profitului net (Pn) la mărimea capitalului propriu, astfel:

$$Rf = \frac{Pn}{K_{pr}} \times 100.$$

Din relația de calcul al acestei rate, rezultă că, pentru creșterea nivelului său, este necesar ca profitul net să crească într-un ritm superior creșterii capitalului propriu.

Rata rentabilității resurselor consumate (Rc) se exprimă ca raport între un anumit rezultat economic și cheltuielile efectuate pentru obținerea acestuia. Prezintă interes pentru managerii întreprinderii, care trebuie să asigure o utilizare eficientă a resurselor disponibile. Putem calcula, astfel, următoarele rate:

a) *Rata rentabilității cheltuielilor de exploatare (Rce):*

$$Rce = \frac{Pe}{Ce} \times 100;$$

în care: Ce - cheltuielile de exploatare;

b) *Rata rentabilității cheltuielilor aferente cifrei de afaceri (Rc)*, calculată ca raport între profitul aferent cifrei de afaceri a întreprinderii (Pr) și costul producției vândute:

$$Rc = \frac{Pr}{C} \cdot 100$$

Modificarea ratei rentabilității resurselor consumate se explică, în mod direct, prin modificarea structurii producției vândute (s), a costurilor pe produse (c) și a prețurilor de vânzare fără TVA pe categorii de produse (p). Nivelul acestei rate depinde de activitatea desfășurată de întreprindere, fiind mai ridicat în firmele cu rotație lentă a activelor și mai scăzut în firmele cu rotație rapidă.

Rata rentabilității veniturilor (Rv) exprimă profitul total ce revine la 100 lei venituri. Nivelul său se determină cu relația:

$$Rv = \frac{Pt}{Vt} \cdot 100.$$

Prin acest model, urmărim corelația dintre dinamica profitului și dinamica veniturilor.

O variantă a ratei rentabilității veniturilor, circumscrisă activității de exploatare, este *rata rentabilității comerciale (Rcom)*. Această rată exprimă eficiența activității de comercializare a întreprinderii, ca rezultat al eforturilor de promovare a produselor și al politicii de prețuri adoptate de întreprindere. Dacă ne vom referi strict la activitatea de producție și comercializare, adică la profitul aferent cifrei de afaceri, deoarece rezultatul de exploatare poate conține influența altor elemente, care nu au legătură directă cu cifra de afaceri, rata rentabilității comerciale sau a vânzărilor poate fi exprimată astfel:

$$Rcom = \frac{Pr}{CA} \cdot 100$$

Aceste modele cuprind aceiași factori de influență ca și rata rentabilității resurselor consumate, situați în aceeași ordine de condiționare: structura producției, costul de producție și prețul de vânzare. Nivelul acestei rate depinde de activitatea desfășurată de întreprindere, fiind mai ridicat în firmele cu rotație lentă a activelor și mai scăzut în firmele cu rotație rapidă.

5. Analiza echilibrului financiar al firmei

Existența fluxurilor bănești, concomitent cu cele materiale, impune luarea în considerare în definirea echilibrului financiar a elementelor implicate de aceste fluxuri prin indicatori specifici de caracterizare. Rezultă că echilibrul economico-financiar al întreprinderii trebuie înțeles ca fiind un ansamblu de *corelații care se formează* în procesul de rotație a capitalului. Menținerea echilibrului financiar reprezintă un obiectiv permanent al politicii financiare, care poate fi considerat realizat atunci când exercițiul financiar se încheie cu o trezorerie pozitivă.

Analiza echilibrului financiar al firmei necesită studierea următoarelor aspecte:

- analiza corelației dintre fondul de rulment, nevoia de fond de rulment și trezoreria netă;
- analiza ratelor de lichiditate și solvabilitate.

Fondul de rulment reprezintă un indicator frecvent utilizat în analiza financiară pentru caracterizarea stării de echilibru / dezechilibru financiar a unei întreprinderi, la un moment dat. Acesta exprimă surplusul de resurse permanente peste valoarea activelor imobilizate, care servește la finanțarea activelor circulante. El constituie premisa menținerii solvabilității întreprinderii, respectiv a unei independențe financiare a acesteia față de creditori.

Fondul de rulment poate fi determinat pe baza bilanțului financiar în două moduri:

a) *Pe baza elementelor cu caracter permanent (de la vârful bilanțului financiar)*

În acest caz, fondul de rulment exprimă excedentul de resurse permanente peste valoarea activelor imobilizate, și se calculează cu relația :

$$FR = \text{Capital permanent} - \text{Active imobilizate} = K_{per} - AI$$

Acest mod de calcul reflectă echilibrul financiar pe termen lung și pune accent pe originea fondului de rulment. În practică pot fi întâlnite două situații :

$K_{per} > AI \Rightarrow FR > 0$, când se apreciază că echilibrul financiar pe termen lung este asigurat, existând un surplus de resurse ce va fi utilizat pentru finanțarea activelor pe termen scurt;

$K_{per} < AI \Rightarrow FR < 0$, când avem o situație de dezechilibru financiar ce trebuie analizată în funcție de specificul activității desfășurate. Întreprinderea va avea dificultăți în achitarea datoriilor pe termen scurt, fiind afectată lichiditatea acesteia.

b) Pe baza elementelor pe termen scurt (de la baza bilanțului financiar)

Potrivit acestei accepțiuni, fondul de rulment evidențiază acea parte a activelor circulante care nu poate fi finanțată pe baza datoriilor pe termen scurt, Se determină cu relația:

$$FR = \text{Activele circulante} - \text{Datoriile pe termen scurt} = AC - Dts$$

Această relație pune în evidență echilibrul financiar pe termen scurt reflectând utilizarea fondului de rulment, respectiv cea de finanțare a activelor circulante.

Un fond de rulment pozitiv creează premisele asigurării echilibrului financiar. Realizarea echilibrului financiar al întreprinderii presupune mai mult decât existența unui fond de rulment pozitiv, ca marjă de siguranță, și anume a unui fond de rulment care să permită acoperirea nevoilor de finanțare ale ciclului de exploatare (stocuri + creanțe de exploatare - datorii de exploatare).

Desfășurarea activității de exploatare antrenează formarea nevoilor de finanțare, dar în același timp presupune și constituirea, în contrapartidă, a resurselor necesare finanțării acestor nevoi. Procedând la compararea globală a nevoilor de finanțare ale ciclului de exploatare cu resursele de finanțare corespunzătoare, se naște **necesarul de fond de rulment (NFR)**.

Necesarul de fond de rulment poate fi definit ca reprezentând acele capitaluri pe care întreprinderea trebuie să le dețină pentru finanțarea stocurilor și a decalajelor temporare dintre plata furnizorilor și a altor datorii de exploatare și încasarea creanțelor de la clienți.

Nivelul său se determină astfel :

$$\begin{aligned} NFR &= (\text{Stocuri} + \text{Creanțe}) - \text{Datorii de exploatare pe termen scurt} \\ &= (St + Cr) - Dets \end{aligned}$$

Datoriile de exploatare pe termen scurt cuprind datoriile față de furnizori, salariați, bugetul statului etc (mai puțin datoriile față de bănci).

Necesarul de fond de rulment reprezintă un indicator dinamic al echilibrului financiar, mărimea sa fiind dependentă de mai mulți factori: - natura sectorului de activitate, durata ciclului de exploatare, nivelul și evoluția cifrei de afaceri, rata inflației, nivelul costurilor de producție, nivelul datoriilor de exploatare. În funcție de influența acestor factori, în timp necesarul de fond de rulment poate să crească sau să scadă. Creșterea necesarului de fond de rulment este justificată dacă este determinată de creșterea nivelului cifrei de afaceri, sau de modificări în tehnologia de fabricație care antrenează o majorare a ciclului de exploatare. Dimpotrivă, o creștere determinată de încetinirea vitezei de rotație a stocurilor, sau de apariția unor dificultăți privind încasarea facturilor de la clienți se apreciază nefavorabil.

Trezoreria este strâns legată de operațiunile financiare pe termen scurt realizate de întreprindere. Expresie a desfășurării unei activități rentabile, trezoreria netă rezultă din scăderea din nevoile de trezorerie a resurselor aferente. Nivelul său poate fi determinat astfel:

$$T = \text{Disponibilități} - \text{Datorii financiare curente} = Db - Dfc$$

Datoriile financiare curente cuprind creditele bancare pe termen scurt inclusiv soldul creditor al contului curent de la bancă.

Pe baza ecuației fundamentale a trezoreriei:

$$T = FR - NFR$$

Nivelul său poate să fie pozitiv sau negativ. Un *nivel pozitiv al trezoreriei* semnifică realizarea echilibrului financiar pe termen scurt al întreprinderii, deoarece întreprinderea dispune de lichidități care să îi permită acoperirea fără probleme a datoriilor pe termen scurt. În plus, o trezorerie pozitivă conferă întreprinderii și o autonomie financiară sporită, aceasta neavând credite pe termen scurt. Pe termen lung, menținerea unui nivel ridicat al trezoreriei pozitive poate

afecta performanțele financiare ale întreprinderii datorită costurilor de oportunitate, cu efecte negative asupra remunerării capitalurilor.

Trezoreria negativă poate reprezenta semnalul unei stări de dezechilibru financiar pe termen scurt, deoarece necesarul de fond de rulment nu poate fi acoperit în totalitate prin resurse permanente, întreprinderea fiind obligată să apeleze la împrumuturi bancare. Totuși, o asemenea situație poate fi considerată normală pentru majoritatea firmelor, atâta timp cât nivelul îndatorării nu depășește pragul de pericol și, în plus, firma beneficiază de efectul pozitiv al efectului de levier. În concluzie, putem aprecia că o situație favorabilă se înregistrează atunci când nivelul trezoreriei pozitive sau negative tinde către zero, ceea ce pe de o parte reduce riscul de a gestiona prost surplusul de resurse, iar pe de altă parte conferă întreprinderii un nivel satisfăcător al autonomiei financiare.

Pentru caracterizarea echilibrului financiar informațiile furnizate de fondul de rulment, necesarul de fond de rulment și trezorerie trebuie completate cu analiza lichidității și solvabilității.

Lichiditatea patrimonială caracterizează capacitatea unei firme de a-și onora la termen, cu mijloacele bănești de care dispune, obligațiile scadente pe termen scurt. Pentru caracterizarea lichidității patrimoniale se utilizează mai multe rate:

a) *Lichiditatea generală (Lg)*: se calculează ca raport între activele curente și datoriile curente.

$$Lg = \frac{\text{Active curente}}{\text{Datorii curente}}$$

Activele curente pot fi stabilite plecând de la activele circulante din care se scad stocurile nevalorificabile și creanțele incerte. Datoriile curente cuprind datoriile pe termen scurt, fiind formate din următoarele elemente: datoriile față de furnizori; împrumuturile bancare pe termen scurt; ratele la creditele pe termen lung scadente în perioada considerată; impozitele și taxele de plătit; alte cheltuieli plătibile (de ex. cheltuieli cu personalul).

Lichiditatea generală este cel mai utilizat mod de apreciere a lichidității pentru că indică măsura în care drepturile creditorilor pe termen scurt sunt acoperite de valoarea activelor care pot fi transformate în lichidități până la scadența datoriilor. Nivelul acestei rate trebuie să fie mai mare de 100%, însă el trebuie comparat și cu nivelul mediu înregistrat în ramura în care își desfășoară activitatea firma. Nivelul normal al acestei rate se situează între 1,7 și 2. În activitatea practică trebuie evitată însă o evoluție descendentă a acestei rate, deoarece reflectă o activitate în declin, determinând creditorii și furnizorii să devină circumspecți în acordarea de noi credite comerciale și bancare.

b) *Lichiditatea curentă (Lc)* se calculează prin raportarea activelor curente, diminuate cu valoarea stocurilor, la datoriile curente.

$$Lc = \frac{\text{Active curente} - \text{Stocuri}}{\text{Datorii curente}}$$

Stocurile sunt, de obicei, cel mai puțin lichide dintre toate componentele activelor curente ale unei firme, pierderi posibile pot să apară, mai ales, în momentul în care se pune problema lichidării acestora. De aceea acest raport se consideră un test acid pentru măsurarea capacității firmei de a-și onora obligațiile pe termen scurt, a cărui valoare trebuie să fie cuprinsă între 0,8 și 1.

Solvabilitatea exprimă capacitatea întreprinderii de a face față scadențelor cu surse proprii. Pentru caracterizarea acesteia se folosesc următoarele rate:

a) *Solvabilitatea generală (Sg)*, se calculează ca raport între activele totale și datoriile totale:

$$Sg = \frac{\text{Active totale}}{\text{Datorii totale}}$$

Acest indicator măsoară securitatea de care se bucură creditorii întreprinderii. Pentru a avea o situație normală este necesar ca activele totale să reprezinte dublul datoriilor totale.

b) *Solvabilitatea patrimonială (Sp)* numită și rata autonomiei financiare, se calculează ca raport între capitalul propriu și capitalul total:

$$Sp = \frac{\text{Capital propriu}}{\text{Capital total}}$$

Se consideră că valoarea minimă acceptabilă a acestei rate este de 30%, iar nivelul său normal este de 50%.

FINANȚE PUBLICE

Bibliografie: Gh. Matei, M. Drăcea, R. Drăcea, N. Mitu - *Finanțe publice. Teorie, grile, aplicații*, Editura SITECH, Craiova, 2007, pag. 189 – 197; 202-204; 210-211

1. *Continutul impozitului și taxei*

Impozitul este o categorie financiară, cu caracter istoric, a cărei apariție și evoluție se împletește cu cea a statului și a relațiilor bănești.



DE REȚINUT: Impozitul reprezintă plata bănească, obligatorie, generală, definitivă și nereciprocă, efectuată de persoane fizice și juridice în favoarea bugetului de stat în cuantumul și la termenele precis stabilite de lege, fără obligația din partea statului de a presta plătitorului un echivalent direct și imediat.

Analizând această definiție, se pot extrage câteva *caracteristici fundamentale ale impozitului*, sintetizate astfel:

- *impozitul este o plată bănească*, deși inițial, au existat impozite în natură, iar mai nou, în unele state există și alte modalități de plată (*caracterul pecuniar*);
- *impozitul este o prelevare impusă și încasată prin puterea de constrângere a statului (caracterul forțat)*;
- *impozitul este o prelevare impusă tuturor persoanelor fizice sau juridice care realizează venit dintr-o anumită sursă sau posedă un anumit gen de avere (caracterul universal)*;
- *sumele plătite cu titlu de impozit sunt nerambursabile (caracterul definitiv)*;
- *dreptul de a institui impozite îi aparține statului*, drept exercitat prin intermediul puterii legislative și uneori prin intermediul organelor locale ale puterii de stat (*caracterul juridic*);
- *impozitul, alături de alte surse, este utilizat pentru acoperirea cheltuielilor care se efectuează pentru satisfacerea nevoilor generale*, impozitele având, deci, o utilitate publică (*caracterul financiar*);



DE REȚINUT: Spre deosebire de impozit, **taxa** reprezintă, în general, suma de bani plătită de o persoană fizică sau juridică, pentru un serviciu prestat plătitorului de către stat sau instituțiile sale.

- *nu necesită existența unei contraprestații directe și imediate din partea statului (aspect ce deosebește esențial impozitele de taxe)*.

Noțiunea de taxă provine din limba greacă de la cuvântul “taxis” sau din limba franceză de la cuvântul “taxe” cu înțelesul de fixare impozit. *Nu se poate pune semnul egalității între costul serviciului efectuat de către stat sau instituțiile sale în favoarea persoanelor fizice și juridice și suma percepută cu titlu de taxă*. De regulă, *taxa conține pe lângă costul serviciului prestat și unele elemente de impozit*.

Impozitele îndeplinesc un **rol** care se manifestă pe plan financiar, economic și social, diferit de la o etapă de dezvoltare a economiei la alta.

Rolul cel mai important al impozitelor se manifestă pe **plan financiar**, în sensul că impozitele constituie mijlocul principal de procurare a resurselor bănești necesare acoperirii cheltuielilor publice. În țările dezvoltate din punct de vedere economic, prin intermediul impozitelor și taxelor se procură între 80-90% din totalul resurselor financiare necesare statului,