

MODULUL IV: GESTIUNEA FINANTELOR SI REALIZAREA DE INVESTITII

TEMA I - OBIECTUL ȘI METODA CONTABILITATII

1.1. Sfera de acțiune a contabilității

În România, sfera de acțiune a contabilității este definită de Legea contabilității 82/1991, care prevede obligația organizării și conducerii contabilității de către toate entitățile care administrează un patrimoniu, pe care din punct de vedere al conținutului activității lor, într-un sens larg, le-am putea împărți în două mari categorii: entități economice și entități publice.

1.2. Obiectul contabilității

Abordarea obiectului contabilității în practica și teoria contabilă are în vedere două concepții:

- concepția juridică;
- concepția economică.

A. Conform concepției juridice, obiectul de studiu al contabilității vizează patrimoniul întreprinderii care sintetizează două elemente principale:

- mijloacele materiale și bănești (BO), exprimate valoric și uneori cantitativ, și
- drepturile și obligațiile (D+O) concretizate în relațiile juridice ca raporturi de proprietate pe care întreprinderile și le creează în procesul desfășurării activității lor, de unde rezulta prima ecuație a echilibrului patrimoniului în sens juridic:

$$BE = D+O$$

În contabilitate, cele două structuri componente ale patrimoniului sunt definite prin noțiunea de activ și pasiv, de unde rezultă egalitatea:

$$ACTIV = PASIV$$

În acest sens, activul reprezintă bunurile economice ca valori pozitive ale patrimoniului care pot fi bunuri materiale, nemateriale sau valori financiare,

Pasivul este reprezentat de sursele de finanțare ale bunurilor, care pot fi surse proprii (proprietari sau cele create de întreprindere) care generează drepturi, sau surse străine care generează obligații (datorii).

B. Conform concepției economice, obiectul de studiu al contabilității este definit prin prisma resurselor, noțiunea de patrimoniu fiind substituită cu elemente legate direct de evaluarea poziției financiare și a performanței financiare.

Definirea obiectului contabilității prin prisma resurselor, utilizează structura calitativă de active, semnificând resursele economice deținute de care dispune o întreprindere, iar pe de altă parte utilizează structura calitativă de capitaluri proprii care exprimă raporturile întreprinderii față de proprietari și pe cea de datorii care exprimă raporturile față de terțe persoane – creditori, care au pus la dispoziția întreprinderii resursele economice. De aici rezultă următoarea egalitate,

cunoscută ca reprezentând ecuația fundamentală a obiectului contabilității potrivit concepției economice:

$$\text{ACTIVE} = \text{CAPITAL PROPRIU} + \text{DATORII}$$

sau:

$$\text{ACTIVE} - \text{DATORII} = \text{CAPITAL PROPRIU}$$

Un alt element semnificativ în definirea obiectului contabilității este rezultatul, în funcție de care se stabilește performanța financiară exprimată prin structurile calitative de cheltuieli și venituri.

Din compararea celor două elemente, se formează rezultatul financiar care poate fi profit sau pierdere, după caz, conform relației:

$$\text{REZULTATUL} = \text{VENITURI} - \text{CHELTUIELI}$$

Prin urmare, când: $\text{Venituri} > \text{Cheltuieli}$ = profit, iar când $\text{Venituri} < \text{Cheltuieli}$ = pierdere.

1.3. Metoda contabilității

Metoda, reprezintă calea rațională ce trebuie urmată în vederea atingerii unui scop, iar procedeul, este mijlocul de realizare a scopului urmărit. Pentru realizarea scopului său, contabilitatea se bazează pe principiile contabile, ce se prezintă ca o sumă de reguli noționale, unanim acceptate, care ghidează activitatea contabilă, respectiv procesul de obținere a informației contabile. Aceste principii pot fi grupate în:

- principii specifice, care au ca efect cunoașterea și reprezentarea realității economice
- principii general admise care au ca efect realizarea imaginii fidele.

Principiile specifice metodei contabilității sunt cunoscute sub denumirea de principii ale partidei duble, fiind reprezentate de:

1. Principiul dublei reprezentări, care presupune prezentarea întreprinderii sub dublu aspect, pornind de la cele două concepții ale obiectului contabilității:

a) $\text{BUNURI ECONOMICE} = \text{DREPTURI} + \text{OBLIGATII}$ în cazul concepției juridice, sau $\text{ACTIV} = \text{PASIV}$

b) $\text{ACTIVE} = \text{CAPITALURI PROPRII} + \text{DATORII}$ sau:

$\text{ACTIVE} - \text{DATORII} = \text{CAPITALURI PROPRII}$ în cazul concepției economice.

Acest principiu se înfăptuiește în practică cu ajutorul bilanțului.

2. Principiul dublei înregistrări a operațiilor economice și financiare, care solicită ca fiecare operație economică sau financiară, să fie înregistrată concomitent în două conturi, ceea ce face ca elementele bilanțiere să rămână permanent într-o stare de echilibru.

Acest principiu se înfăptuiește în practică cu ajutorul contului.

3. Principiul autocontrolului contabil propriu, care decurge din principiul dublei reprezentări și cel al dublei înregistrări și constă în autoverificarea înregistrărilor efectuate în contabilitate cu ajutorul conturilor.

Acest principiu, se înlăptuiește în practică cu ajutorul balanței de verificare.

Pe lângă procedeele specifice, metoda contabilității folosește procedee comune și altor discipline, cum ar fii: documentarea, evaluarea, calculația inventarierea, analiza, raționamentul observația comparația, clasificarea.

Principiile contabile generale sunt ipoteze și convenții contabile apărute ca rezultat al observărilor și experiențelor practice care, plecând de la cazuri particulare, repetate, au condus la generalizări. Pe baza lor sunt elaborate normele contabile prin care se stabilesc reguli precise de evaluare, înregistrare, clasificare și prezentare a informației contabile.

În țara noastră, prin ordinul M.F.P. nr. 1802/2014 pentru aprobarea Reglementărilor contabile privind situațiile financiare anuale individuale și situațiile financiare consolidate sunt redactate următoarele principii, tratate în paragraful următor: principiul continuității activității, principiul permanenței metodelor, principiul prudenței, principiul contabilității de angajamente, principiul intangibilității, principiul evaluării separate a elementelor de activ și de datorii, principiul necompensării, principiul contabilizării și prezentării elementelor din bilanț și din contul de profit și pierdere ținând seama de fondul economic al tranzacției sau al angajamentului în cauză, principiul evaluării la cost de achiziție sau cost de producție și principiul pragului de semnificație.

TEMA II - MODELE CONTABILE PRIVIND POZIȚIA FINANCIARĂ ȘI REZULTATUL POZIȚIA FINANCIARA

2.1. Aspecte generale privind situațiile financiare

Situațiile financiare reprezintă o parte a sistemului de raportare al entităților, fiind întocmite obligatoriu anual sau ori de câte ori este nevoie.

2.2. Bilanțul–model privind poziția financiară

Bilanțul, descrie poziția financiară a entității, prin structurile sale calitative de active, capitaluri proprii și datorii.

Prin aceste structuri, bilanțul arată pe de o parte resursele economice de care o entitate dispune (activele) iar pe de altă parte exprimă raporturile entității față de proprietari (capitalurile proprii) și față de terțe persoane – creditori (datoriile) care au pus la dispoziția entității resursele economice.

În înțelesul reglementărilor contabile din țara noastră bilanțul este definit ca fiind documentul contabil de sinteză prin care se prezintă elementele de active, capital propriu și datorii pe care le deține o entitate la sfârșitul exercițiului financiar sau la o altă dată prevăzută de lege.

Poziția financiară, arată bogăția acumulată, resursele economice pe care o entitate le controlează și administrează în condiții de solvabilitate și lichiditate, care să-i asigure adaptarea și menținerea pe piața concurențială.

Modificările poziției financiare sunt cele rezultate din compararea structurilor care o definesc, la începutul și sfârșitul exercițiului financiar.

Elementele bilanțului, reprezentate prin structurile de active, capitaluri proprii și datorii, au următoarea semnificație și condiții de recunoaștere în contabilitate:

- un activ reprezintă o resursă controlată de către entitate ca rezultat al unor evenimente trecute, de la care se așteaptă să genereze beneficii economice viitoare pentru entitate.
- o datorie reprezintă o obligație actuală a entității ce decurge din evenimente trecute și prin decontarea căreia se așteaptă să rezulte o ieșire de resurse care încorporează beneficii economice.
- capitalurile proprii reprezintă interesul rezidual al acționarilor sau asociaților în activele unei entități după deducerea tuturor datoriilor sale.

O reprezentare a elementelor bilanțiere grupate pe principalele componente ale bilanțului: ACTIVE pe de o parte și CAPITALURI PROPRII + DATORII pe de altă parte, poate fi redată schematic astfel:

ACTIVE	ACTIVELE IMOBILIZATE	IMOBILIZARI NECORPORALE
	Cuprind acele active destinate utilizării pe o bază continuă, pe o perioadă mai mare de un an, în scopul desfășurării activităților entității și obținerii de beneficii economice viitoare	<input type="checkbox"/> cheltuieli constituire
		<ul style="list-style-type: none"> • cheltuieli de dezvoltare • concesiuni, brevete, licențe, mărci comerciale și alte drepturi și active similare • fondul comercial, rezultat ca urmare a cumpărării • alte imobilizări necorporale • avansurile acordate furnizorilor de imobilizări necorporale
		IMOBILIZARI CORPORALE
		a) terenuri și amenajări la terenuri;
		b) construcții;
		c) investiții imobiliare;
		d) instalații tehnice, mijloace de transport;
		e) mobilier, aparatură birotică, echipamente de protecție a valorilor umane;
		f) active corporale de explorare și evaluare a resurselor minerale;
g) active biologice productive.		
h) avansuri imobilizări corporale		
<input type="checkbox"/> imobilizări necorporale și corporale în curs		
IMOBILIZARI FINANCIARE pe perioade > de un an		
<ul style="list-style-type: none"> • titluri și interese de participare • creanțe imobilizate • alte imobilizări financiare 		
ACTIVELE CIRCULANTE	STOCURI ȘI PRODUCTIE ÎN CURS DE EXECUTIE	

<p>Un activ se clasifică ca activ circulant atunci când:</p> <p>a) se așteaptă să fie realizat sau este deținut cu intenția de a fi vândut sau consumat în cursul normal al ciclului de exploatare al entității;</p> <p>b) este deținut, în principal, în scopul tranzacționării;</p> <p>c) se așteaptă a fi realizat în termen de 12 luni de la data bilanțului; sau</p> <p>d) este reprezentat de numerar sau echivalente de numerar a căror utilizare nu este restricționată.</p>	<p>a) mărfurile b) materii prime c) materialele consumabile d) materialele de natura obiectelor de inventar e) produsele și anume: semifabricatele, produsele finite, rebuturile, materialele recuperabile și deșeurile; f) active biologice de natura stocurilor g) ambalajele, care includ ambalajele re folosibile, achiziționate sau fabricate, h) producția în curs de execuție, i) stocuri aflate la terți j) avansuri pentru cumpărări de stocuri</p> <p>CREANTELE</p> <p>INVESTITII FINANCIARE PE TERMEN SCURT <1 an</p> <p>DISPONIBILITATI BANESTI</p> <ul style="list-style-type: none"> • conturi la bănci în lei sau valută • casa în lei sau valută + alte valori • avansuri de trezorerie • acreditive
<p style="text-align: center;">CHELTUIELI ÎN AVANS</p>	<p>Sume plătite anticipat în anul curent pentru servicii ce vor fi primite în anul viitor: chirii, abonamente, asigurări etc.</p>

CAPITAL PROPRIU + DATORII	<p align="center">CAPITALURILE PROPRII</p> <p>Reprezintă dreptul proprietarilor (acționari sau asociați) asupra activelor unei entități, după deducerea tuturor datoriilor.</p>	CAPITALUL SOCIAL
		<ul style="list-style-type: none"> • subscris nevărsat • subscris vărsat
		PRIMELE DE CAPITAL
		<ul style="list-style-type: none"> • prime de aport • prime de fuziune • prime de emisiune • prime de conversie a acțiunilor în obligațiuni
		REZERVE DIN REEVALUARE
		REZERVE
		<ul style="list-style-type: none"> • rezerve legale • rezerve statutare sau contractuale • rezerve pentru acțiuni proprii <input type="checkbox"/> alte rezerve
		ACTIUNI PROPRII
		CĂȘTIG SAU PIERDERI DIN INSTRUMENTE DE CAPITAL PROPRIU
		REZULTATUL REPORTAT
REZULTATUL EXERCITIULUI		
<p align="center">PROVIZIOANE PENTRU RISCURI ȘI CHELTUIELI</p> <p>Sunt datorii sau cheltuieli cu exigibilitate sau valoare incertă la data bilanțului, dar cu probabilitate certă de a se realiza în viitor.</p>	<ul style="list-style-type: none"> a) pentru cheltuielile legate de garanții acordate clienților b) pentru acțiunile de restructurare; c) pentru pensii și obligații similare; d) dezafectare imobilizări corporali e) pentru impozite; f) alte provizioane 	
<p align="center">DATORIILE</p> <p>Surse de finanțare străine atrase temporar în circuitul entității, fiind puse la dispoziție de terți fata de care exista obligata unei contraprestații sau plăți viitoare</p> <p>După exigibilitate pot fi:</p>	<p>DATORII FINANCIARE</p> <ul style="list-style-type: none"> • împrumuturi prin credite • împrumuturi din obligațiuni <p>DATORII COMERCIALE</p> <ul style="list-style-type: none"> • furnizori • efecte comerciale de plătit <p>DATORII ÎN CADRUL GRUPULUI</p> <p>DATORII DIN INTERESE DE PARTICIPARE</p> <p>ALTE DATORII</p> <ul style="list-style-type: none"> <input type="checkbox"/> salariale <input type="checkbox"/> fiscale • fata de proprietari, etc. 	
<p>- Pe termen scurt: sumele care trebuie plătite într-o perioada de pana la un an.</p> <p>- Pe termen lung: sumele care trebuie plătite într-o perioada de peste un an.</p>		
<p align="center">VENITURI ÎN AVANS</p> <p>Sunt venituri realizate în perioada curent dar care sunt aferente perioadelor viitoare</p>	<p>-veniturile din chirii, abonamente și alte venituri aferente perioadelor sau exercițiilor următoare</p>	

2.3.EFECTUL TRANZACȚIILOR ASUPRA BILANȚULUI – MODIFICĂRILE BILANȚIERE

Ca urmare a desfășurării activității economico-financiare, în viața fiecărei entități economice, au loc tranzacții care dau naștere la modificări în volumul și structura elementelor bilanțiere de active, capitaluri și datorii, influențând corespunzător mărimea posturilor din bilanț în sensul creșterii sau scăderii, și implicit a totalului acestuia. Tipuri de modificări bilanțiere

1. Modificări numai în active, în sensul creșterii unui element din active și concomitent cu aceeași valoare scăderea unui alt element din active, rezultând o relație de tipul: $A + x - x = C + D$

2. Modificări numai în capitalul propriu rezultând o relație de tipul: $A = (C + x - x) + D$

3. Modificări numai în datorii în sensul creșterii unui element și concomitent cu aceeași valoare scăderea altui element, rezultând o relație de tipul:

$A = C + (D + x - x)$ 4. Modificări în active și în capitalul propriu în sensul creșterii rezultând o relație de tipul: $A + x = (C + x) + D$ 5. Modificări în active și în datorii în sensul creșterii, rezultând o relație de tipul: $A + x = C + (D + x)$, 6.

Modificări în active și în capitalul propriu în sensul micșorării, rezultând o relație de tipul: $A - x = (C - x) + D$

7. Modificări în active și în datorii, în sensul micșorării, rezultând o relație de tipul:

$$A - x = C + (D - x)$$

8. Modificări în capitalul propriu, în sensul creșterii și în datorii, în sensul micșorării, rezultând o relație de tipul:

$$A = (C + x) + (D - x)$$

9. Modificări în capitalul propriu, în sensul micșorării și în datorii în sensul creșterii, rezultând o relație de tipul:

$$A = (C - x) + (D + x)$$

2.4 CONTUL DE PROFIT SI PIERDERE-MODEL PRIVIND PERFORMANTA

Măsurarea și raportarea consumurilor de resurse și rezultatele obținute, sunt analizate în contabilitate prin prisma raportului dintre structurile calitative de venituri și cheltuieli, ca elemente componente ale contului de profit și pierdere prin care este descrisă performanța financiară a entității.

Rezultatul este așadar, o mărime valorică, dată de raportul dintre venituri și cheltuieli, în baza ecuației:

$VENITURI - CHELTUIELI = REZULTAT$

Dacă veniturile sunt mai mari decât cheltuielile, rezultatul este profit, dacă veniturile sunt mai mici decât cheltuielile rezultat negativ, pierdere.

a) veniturile constituie creșteri ale beneficiilor economice înregistrate pe parcursul perioadei contabile, sub formă de intrări sau creșteri ale activelor ori reduceri ale datoriilor, care se concretizează în creșteri ale capitalurilor proprii, altele decât cele rezultate din contribuții ale acționarilor;

b) cheltuielile constituie diminuări ale beneficiilor economice înregistrate pe parcursul perioadei contabile sub formă de ieșiri sau scăderi ale valorii activelor ori creșteri ale datoriilor, care se concretizează în reduceri ale capitalurilor proprii, altele decât cele rezultate din distribuirea acestora către acționari.

În raport de natura lor, veniturile și cheltuielile sunt grupate în

- venituri și cheltuieli din exploatare;
- venituri și cheltuieli financiare;

1. Veniturile și cheltuielile din exploatare, privesc activitatea curentă ce generează operațiuni specifice activității principale sau conexe pentru care entitatea funcționează (consumuri, vânzări, amortizări, salarii etc),

a) Veniturile din exploatare cuprind următoarele categorii:

- Veniturile din vânzări (cifra de afaceri a întreprinderii) reflectă prețul de vânzare al bunurilor, respectiv tariful serviciilor: produse finite, semifabricate, produse reziduale, servicii prestate, lucrări executate, studii și cercetări, chirii, mărfuri, alte activități.

- Veniturile aferentecosturilor stocurilor de produse,reflectă valoarea bunuri fabricate sau realizate și aflate pe stoc (produse finite, semifabricate, produse reziduale) și producție neterminată).

- Venituri din producția de imobilizări cuprind veniturile din producția de imobilizări necorporale și corporale, respectiv valoarea acestor imobilizări realizate în producție proprie.

- Venituri din subvenții de exploatare – cuprind subvențiile încasate de la bugetul statului în scopul de a sprijini activitatea curentă a întreprinderii.

- Alte venituri din exploatare cuprind: venituri din amenzi și penalități percepute terților, din donații și subvenții acordate, din vânzări de imobilizări etc.

- Venituri din provizioane pentru activitatea de exploatare – cuprind veniturile ocazionate de anularea provizioanelor pentru activitatea de exploatare

b) Cheltuielile din exploatare cuprind următoarele categorii:

- Cheltuieli privind stocurile – reflectă consumul stocurilor de: materii prime, materiale consumabile, obiecte de inventar, materiale nestocate (rechizite de birou), energie și apă, animale, mărfuri, ambalaje.

- Cheltuieli cu lucrări și servicii executate de terți – reflectă cheltuieli cu întreținerea și reparația utilajelor, cu chiriile, cu asigurările și cu studii și cercetări – facturate de către furnizorii care au prestat întreprinderii aceste servicii.

- Cheltuieli cu alte servicii executate de terți – cuprind: cheltuieli cu indemnizații datorate colaboratorilor, cu diverse comisioane, cu protocol, reclamă și publicitate, cu transportul de bunuri și personal, cu deplasările delegaților, cheltuieli cu telefonul și cu comisioanele bancare.

- Cheltuieli cu impozite și taxe – cuprind cheltuieli cu impozite și fonduri speciale datorate la bugetul statului sau la bugetele locale.

- Cheltuieli cu personalul – cuprind cheltuieli cu salariile și alte beneficii datorate angajaților și cu contribuțiile de asigurări sociale (CAS, șomaj, sănătate etc.).

- Alte cheltuieli din exploatare – cuprind cheltuieli generate de neîncasarea unor creanțe de la clienți, cheltuieli cu amenzi și penalități, cu donații și subvenții acordate, cheltuieli ocazionate de vânzarea imobilizărilor și altele.

- Cheltuieli din exploatare privind amortizări și provizioane – cuprind cheltuieli cu amortizarea imobilizărilor și constituirea provizioanelor pentru activitatea de exploatare.

Comparând veniturile din exploatare cu cheltuielile din exploatare, obținem rezultatul din exploatare.

2) Cheltuielile și veniturile financiare sunt considerate ca fiind generate și ocazionate tot urmare a activității curente, dar privesc relațiile cu privire la derularea operațiunilor financiare.

a) Veniturile financiare – cuprind următoarele categorii:

- venituri din imobilizări financiare (reflectă dividende încasate de la alte firme în schimbul titlurilor imobilizate deținute în cadrul acestora);

- venituri din creanțe imobilizate (dobânzi încasate pentru împrumuturi acordate altor firme);

- venituri din vânzarea titlurilor imobilizate și a investițiilor financiare pe termen scurt

(reflectă prețul de vânzare al acestora);

- venituri din diferențe de curs valutar (ocazionate de plata datoriilor la un curs mai mic și încasarea creanțelor la un curs mai mare);

- venituri din dobânzi încasate;

- venituri din provizioane pentru activitatea financiară (cuprind veniturile ocazionate de anularea provizioanelor pentru activitatea financiară).

b) Cheltuielile financiare cuprind următoarele categorii:

- pierderi din creanțe legate de participații (ocazionate de neîncasarea unor creanțe imobilizate);

- cheltuieli ocazionate de vânzarea titlurilor imobilizate și a plasamentelor financiare pe termen scurt (reflectă prețul la care acestea au fost cumpărate);

- cheltuieli din diferențe de curs valutar (ocazionate de plata datoriilor la un curs mai mare și încasarea creanțelor la un curs mai mic);

- cheltuieli cu dobânzi plătite;

- cheltuieli cu amortizări și provizioane privind activitatea financiară (cuprind cheltuieli cu amortizarea primelor de rambursare a obligațiunilor și cheltuieli cu constituirea provizioanelor pentru activitatea financiară).

Într-o forma simplificată (în scop didactic), modelul lista al contului de profit și pierdere poate fi reprezentat astfel:

DENUMIRE INDICATOR	Exercițiul financiar N1	Exercițiul financiar N
I. Venituri din exploatare		
II. Cheltuieli de exploatare		
A. (+/-)REZULTATUL DIN EXPLOATARE (I – II)		
III. Venituri financiare		
IV. Cheltuieli financiare		
B. (+/-) REZULTATUL FINANCIAR (III – IV)		
C. (+/-) REZULTATUL CURENT (A + B)		
V. Venituri totale (I + III)		
VI. Cheltuieli totale (II + IV)		
D. (+/-) REZULTATUL BRUT (V – VI)		
VII. Impozitul pe profit		
E. (+/-) REZULTATUL NET (D – VII)		

(+/-) are semnificația de profit sau pierdere

TEMA III - INFORMAȚIA ECONOMICĂ ȘI ROLUL EI ÎN CONTABILITATE

DOCUMENTELE CONTABILE – ROL, STRUCTURĂ ȘI UTILIZARE

Înregistrarea operațiunilor economico-financiare în contabilitate, nu este posibilă fără consemnarea prealabilă a acestora în documente care să ateste îndeplinirea lor. Documentele reprezintă suportul primar al informației contabile și o condiție esențială pentru cunoașterea reală a activității și pentru exercitarea controlului asupra fiecărei operații în parte.

Culegerea informațiilor și consemnarea lor în documente se poate face manual sau cu ajutorul tehnicii de clacul, documentele fiind obligatoriu semnate de către persoanele care le-au întocmit.

Documentele contabile, fiind numeroase și având caracter complex, sunt clasificate în funcție de rolul pe care îl îndeplinesc în cadrul sistemului informațional contabil:

- documente justificative – asigură datele de intrare în sistemul informațional contabil;
- documente de evidență contabilă (registre contabile) – realizează înregistrarea și stocarea datelor în structura proprie contului și sistemului de conturi;
- documente de sinteză și raportare – centralizează și transmit informațiile. Indiferent de categoria din care fac parte, documentele pot fi tipizate și netipizate.

a) Documentele tipizate se caracterizează prin conținut, formă și format unitare, stabilite de către direcția de resort din cadrul Ministerului Finanțelor. Ele se folosesc pentru operații cu același conținut și sunt obligatorii pentru toate entitățile.

b) Documentele netipizate nu au conținut, formă și format unitare, acestea stabilindu-se la nivelul fiecărei entități în funcție de necesitățile proprii de informare.

A. Documentele justificative au o aplicabilitate generală în toate lucrările de contabilitate. Ele reflectă operațiile legate de existența și mișcarea mijloacelor, proceselor și surselor economice în cadrul fluxurilor economice și financiare ale entității.

Rolul și importanța documentelor justificative constă în calitatea acestora de mijloc prin care se dovedește înfăptuirea operațiilor economico-financiare, de control al gestiunii entității, de probă în justiție stabilirea adevărului în cazul litigiilor,

Conținutul documentelor justificative constă în diferite elemente, care în funcție de modul de completare și de importanța pe care o au, se delimitează în comune și specifice.

Elementele comune se referă la datele de identificare și la asigurarea responsabilităților pentru întocmire, verificare și aprobare: denumirea, numărul și data documentului; denumirea și sediul entității; compartimentul organizatoric emitent; semnăturile persoanelor care participă la efectuarea operației și ale persoanelor care poartă răspunderea pentru efectuarea operației și întocmirea documentului, pentru avizare, aprobare etc.

Elementele specifice sunt cele care caracterizează operația economică ce s-a consemnat în documentul justificativ respectiv: conținutul operației; datele cantitative; prețurile unitare și valorile sau numai datele valorice; diferite coduri ce ajută la prelucrarea automată a datelor etc.

Clasificarea documentelor justificative, are în vedere complexitatea operațiilor economice pe care le reprezintă, și are în vedere mai multe criterii dintre care menționăm pe cele mai semnificative:

a) După modul de întocmire, documentele justificative sunt: documente primare, cele în care se consemnează pentru prima oară operațiile economice. și documente centralizatoare, în care se cumulează datele din documentele primare care cuprind operații de același fel (centralizatorul vânzărilor, centralizatorul consumurilor, borderoul achizițiilor etc.).

b) După regimul de tipărire și utilizare, documentele justificative sunt: documente cu regim special, cele pentru care există dispoziții speciale de tipărire, numerotare, utilizare, circulație și păstrare (factura fiscală, chitanța, cecul, avizul de însoțire a mărfii, monetarul etc.), pentru care se organizează o evidență operativă specială și documente fără regim special, care se folosesc respectându-se normele generale de întocmire, circulație și păstrare.

c) În funcție de natura operațiilor pe care le reflectă, documentele contabile se împart în:

- Documente ce reflectă imobilizărilor corporale și necorporale (active imobilizate), cum ar fi:

proces verbal de punere în funcțiune a mijloacelor fixe; proces verbal de predare-primire a mijloacelor fixe; proces verbal de scoatere din funcțiune a mijloacelor fixe.

- Documente ce reflectă stocuri (active circulante materiale), cum ar fi: notă de intrare – recepție, bon de consum, fișă limită de consum; notă de predare la magazie; bon de transfer restituire etc.
- Documente ce reflectă vânzările (creanțe/active circulante în decontare), cum ar fi: dispoziții de livrare, aviz de expediere, factură fiscală, monetarul etc.
- Documente ce reflectă mijloacele bănești și decontările (active circulante bănești-încasări și plăți, precum: chitanța de casă, ordinul de plată prin bancă, dispoziția de încasare/plată prin casierie, fila de CEC, registru de casă, extras de cont etc.
- Documente ce reflectă salariile și alte operațiuni cu personalul: lista de avans chenzinal, statul de salarii, ordinul de deplasare, decontul de cheltuieli etc.
- Documente de înregistrare și centralizare specifice contabilității generale: nota contabilă; jurnalul de cumpărări; jurnalul de vânzări; fișa de cont pentru operații diverse; documentul cumulativ; balanța de verificare etc.

Întocmirea, verificarea, circuitul și păstrarea documentelor

Întocmirea documentelor justificative se realizează, manual sau cu tehnică de calcul și în principiu, la locul unde se produce operația economică sau participă la înfăptuirea ei. Prelucrarea documentelor justificative constă în efectuarea mai multor operații necesare pregătirii acestora pentru înregistrarea în contabilitate: sortarea și gruparea documentelor pe operații, cumularea mai multor documente justificative și obținerea documentelor centralizatoare, verificarea și înregistrarea în contabilitate.

În vederea depistării unor eventuale erori, documentele se supun verificărilor de formă și de fond, fiind corectate dacă este cazul: forma, conținutul calculele, dar verificarea are în vedere și aspecte ce țin de legalitate, oportunitate a operațiilor.

Corectarea erorilor constatate la întocmirea și verificarea documentelor justificative se realizează prin tăierea cu o linie orizontală a textului sau sumei greșite, în toate exemplarele, și scrierea deasupra a textului sau sumei corecte. Corectura trebuie să se confirme prin semnătura persoanei care a întocmit documentul justificativ, menționându-se data efectuării acesteia. Există, însă, documente justificative în care nu sunt admise corecturi, orice eroare ducând la întocmirea unui nou document, așa cum sunt documentele justificative privind mijloacele bănești. Documentele eronate se anulează, păstrându-se la cotorul carnetului, fără a fi detașate.

Odată verificate și corectate, documentele de evidență intră în circuitul documentelor contabile al întreprinderii, care trebuie să fie un traseu prestabilit, cât mai clar și mai scurt posibil (de la întocmirea până la arhivarea fiecărui document), prin care se stabilește fiecare compartiment, persoanele cu atribuții în întocmirea documentelor, termenul de întocmire și compartimentul căruia se adresează,

Păstrarea documentelor justificative constă în clasarea și arhivarea acestora. Într-o ordine bine stabilită pe tipuri de operațiuni și pe exerciții financiare, în scopul găsirii lor cu ușurință atunci când este necesar. După expirarea exercițiului financiar și aprobarea Situațiilor financiare anuale, documentele se predau la arhiva generală a entității. Documentele justificative și

registrele de contabilitate se păstrează 10 ani, exceptând statele de salarii și Situațiile financiare anuale care se păstrează 50 de ani.

B. Registrele contabile

Datele consemnate în documentele justificative sunt înregistrate și grupate în ordine cronologică în registrele contabile. Legea Contabilității impune utilizarea obligatorie a următoarelor registre:

1. Registrul-jurnal este un document de înregistrare obligatoriu, folosit pentru consemnarea cronologică zi de zi a operațiilor, pe măsura efectuării lor în timp, în scopul cunoașterii mișcării valorice a elementelor reprezentate în conturi, pe o anumită perioadă de timp și, pe de altă parte, în justificarea înregistrărilor în contabilitatea sistematică. Registrul jurnal reprezintă memoria contabilă a întreprinderii.

Registrul-jurnal are caracter unic pentru toți agenții economici, în el consemnându-se toate operațiile efectuate într-o anumită perioadă de timp, prezentându-se astfel: Registrul jurnal

Nr. crt.	Data înregistrării	Document			Explicație	Denumire cont		Suma	
		Fel	Nr.	Data		D	C	D	C

2. Registrul Cartea mare este documentul contabil obligatoriu, în care se înregistrează, lunar, operațiile contabile înscrise în registrul jurnal, direct sau prin regrupare pe conturi corespondente, a mișcării tuturor elementelor bilanțiere, stabilindu-se la sfârșitul lunii situația fiecărui cont, respectiv soldul inițial, rulajele debitoare și creditoare și soldurile finale, asigurând astfel înregistrarea sistematică

Registrul Cartea Mare conține câte o filă pentru fiecare cont sintetic în parte. În condițiile aplicării formei de contabilitate “maestru-șah” Registrul Cartea Mare poate fi suplinit de fișa de cont pentru operații diverse. Conținutul acestui registru stă la baza completării balanței de verificare a conturilor. Fișa de cont pentru operații diverse, este folosită pentru evidența conturilor sintetice dar și a unor conturi analitice, cu evidență numai valorică (furnizori, clienți, debitori etc.):

Contul:					Denumirea contului		Pagina	
Nr. crt.	Data	Document	Explicație	Denumire cont corespondent	Rulaj		D/C	Sold
					Debitor	Creditor		

		Fel	Nr.	Data						

Didactic, pentru rezolvarea aplicațiilor practice, registrul Cartea mare se prezintă sub forma literei „T”, înscriindu-se toate elementele contului: simbolul și denumirea contului, rulaje debitoare și creditoare, totalul sumelor debitoare și creditoare, soldul debitor sau creditor.

3. Registrul-inventar este un document contabil obligatoriu, care servește la înregistrarea anuală și gruparea rezultatelor inventarierii elementelor entității și ca probă în litigii. Se întocmește la sfârșitul exercițiului financiar, pe baza datelor cuprinse în listele de inventariere și în procesul – verbal de inventariere, prin gruparea acestora pe conturi sau grupe de conturi. Registrul inventar

Nr. crt.	Recapitulația elementelor inventariate	Valoarea contabilă	Valoarea de inventar	Diferențe de evaluare (de înregistrat)	
				Valoare	Cauzele diferențelor
<p>Întocmit,</p> <p style="text-align: right;">Verificat,</p>					

Registrul-jurnal și Registrul-inventar se numerează, se șnuruiesc, se parafează și se înregistrează la organul fiscal teritorial pe raza căruia este înscrisă entitatea.

C. Documentele de sinteză și raportare, sunt reprezentate desituațiile financiare anuale, care conțin: bilanțul, contul de profit și pierdere, situația modificării capitalurilor proprii, situația fluxurilor de trezorerie, politici contabile și notele explicative.

TEMA IV. CONTUL – SURSĂ DE INFORMAȚII CONTABILE, ECONOMICOFINANCIARE

4.1. Definirea și necesitatea contului

Contul este procedeul contabil care permite înregistrarea, urmărirea și controlul atât a existențialului cât și a modificărilor aduse elementelor structurale ale unității. El este cel mai reprezentativ procedeu al metodei sale, de la care derivă însăși denumirea ei – contabilitate.

Contul are o sferă de cuprindere redusă, referindu-se numai la unelelement, dar care arată atât situația la un moment dat cât și modificările înregistrate pe parcursul unei perioade de timp. Ecuația contului este:

$$\text{Existent inițial} + \text{Creșteri ale perioadei} - \text{Micșorări în cursul perioadei} = \text{Existent final}$$

Rezultă că, orice cont deschis are un anumit conținut economic, dat de însuși elementul urmărit și care poate fi:

- bun economic, ca de exemplu: utilaj, materie primă, produs finit, marfă, numerar în casierie, disponibil la bancă etc.
- sursă de finanțare, ca de exemplu: capital social, credite bancare pe termen lung sau pe termen scurt, datorii față de furnizori etc.
- proces economic, care generează venituri și cheltuieli ca de exemplu: producția de bunuri materiale, lucrări și servicii, vânzarea produselor și a mărfurilor, prestări de servicii către terți etc.
- rezultat contabil, care poate fi profit sau pierdere.

Totalitatea conturilor folosite în contabilitatea curentă pentru reflectarea obiectului său de studiu, formează sistemul conturilor.

Deoarece contul a fost conceput pentru a înregistra două categorii de modificări ale structurilor bilanțiere, respectiv creșteri și micșorări, el a trebuit să adopte o anumită formă grafică.

Cea mai convenabilă formă care corespunde cel mai bine necesităților respective este aceea bilaterală, de bilanță a cărei schemă se prezintă asemănător cu litera „T”. În acest fel, într-o parte a contului se vor înscrie creșterile care se adună între ele, iar în cealaltă parte micșorările care, de asemenea, se adună între ele.

Întrucât contul preia și existentul la începutul perioadei, acesta se va înscrie în partea în care se înregistrează creșterile elementului pentru care s-a deschis contul respectiv.

4.2. Elementele structurale ale contului

Înregistrarea corectă a operațiilor economice și financiare în conturi și folosirea corespunzătoare a informațiilor furnizate de acestea, presupune cunoașterea structurii contului, care cuprinde următoarele elemente:

1. denumirea sau titlul contului;
2. părțile contului - debit sau credit;
3. rulajul contului;
4. explicația operațiilor înregistrate în cont;
5. soldul contului.

1. Denumirea sau titlul contului: fiecărui element îi corespunde un cont. Acesta are stabilită o denumire care este identică sau asemănătoare cu cea a elementului pentru care se deschide respectivul cont. 2. Părțile contului – debit și credit:

- Partea stângă a oricărui cont se numește debit (prescurtat D)
- Partea dreaptă a oricărui cont se numește credit (prescurtat C) Schema debitului și creditului contului

<ul style="list-style-type: none"> • Partea stângă a unui cont se numește DEBIT • Sumele înscrise în debitul unui cont se numesc SUME DEBITOARE • A DEBITA înseamnă a înregistra operația financiară în DEBITUL CONTULUI 	<ul style="list-style-type: none"> • Partea dreaptă a unui cont se numește CREDIT Sumele înscrise în creditul unui cont se numesc • SUME CREDITOARE A CREDITA înseamnă a înregistra operația financiară în CREDITUL CONTULUI
---	--

3. Rulajul contului: totalitatea sumelor înscrise într-un cont, fără sumele inițiale, formează rulajul contului. Rulajul sau mișcarea contului arată modificările valorice. El poate fi rulaj debitor și rulaj creditor.

TOTAL SUME se obține prin adunarea tuturor sumelor înregistrate în debitul contului sub denumirea de TOTAL SUME DEBITOARE (T_{sd}), iar prin adunarea tuturor sumelor din creditul contului se obține TOTAL SUME CREDITOARE (T_{sc}). 4. Explicația operațiilor înregistrate în cont poate fi:

- descriptivă – prezintă pe scurt conținutul operației prin indicarea documentului justificativ și data la care a avut loc. Exemplu: „Recepționat mărfuri”, „Plata furnizori”, „Încasări în numerar” etc.
- contabilă – constă în indicarea în dreptul fiecărei sume înregistrate în cont a denumirii sau simbolul celuilalt cont corespondent.

5. Soldul contului: expresia valorică a situației la un moment dat a elementului bilanțier pentru care s-a deschis contul. El se stabilește ca diferență dintre „Total sume debitoare” și „Total sume creditoare” și poate fi debitor sau creditor preluând sensul totalului mai mare. 1) $T_{sd} > T_{sc}$, contul prezintă sold debitor (S_d);

2) $T_{sc} > T_{sd}$, contul prezintă sold creditor (S_c).

Contul poate avea un singur fel de sold, debitor sau creditor.

Dacă: $T_{sd} = T_{sc}$, soldul contului este zero, adică contul nu are sold și poartă denumirea de cont soldat sau balansat.

Soldul stabilit la sfârșitul exercițiului financiar, în ultima zi a lunii se numește sold final și apare ca sold inițial la începutul lunii următoare.

4.3. Regulile de funcționare ale conturilor

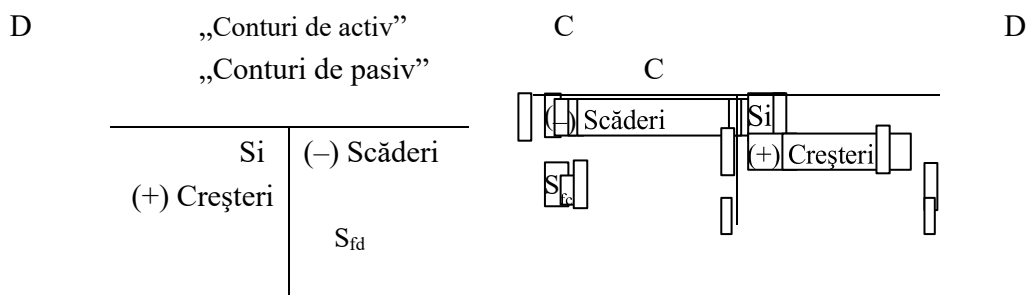
Între cont și bilanț există o strânsă legătură prin fluxul unic al valorilor de la bilanț la conturi și invers.

- la începutul perioadei de gestiune din bilanț se preiau în conturi soldurile inițiale;
- la sfârșitul perioadei de gestiune contul furnizează prin soldul final informații pentru întocmirea bilanțului contabil.

REGULILE DE FUNCȚIONARE ALE CONTURILOR

- Conturile de activ încep să funcționeze prin debitare:
 - se debitează cu existențele și creșterile elementelor de natura activelor;
 - se creditează cu micșorările elementelor de natura activelor; - au sold final debitor sau sunt soldate.
- Conturile de pasiv încep să funcționeze prin creditare:
 - se creditează cu existențele și creșterile elementelor de natura datoriilor și capitalurilor proprii;
 - se debitează cu micșorările elementelor de natura datoriilor și capitalurilor proprii; - au sold final creditor sau sunt soldate.

Schematic regulile de funcționare a conturilor arată astfel:



4.4. Dubla înregistrare și corespondența conturilor

Pentru a înregistra în contabilitate operațiunile economice sau financiare, sunt necesare cel puțin două conturi, fie ambele de activ, fie ambele de pasiv, fie unul de activ și celălalt de pasiv. Putem afirma că dubla reprezentare a imaginii entității prin intermediul bilanțului contabil duce la o dublă înregistrare a operațiunilor economice sau financiare în conturi.

Dubla înregistrare constă în înregistrarea concomitentă și cu aceeași sumă a unei operațiuni economice sau financiare în două conturi și anume în debitul unui cont și în creditul celuilalt cont.¹

Înscrierea operațiunilor economice în conturi, potrivit principiului dublei înregistrări, determină o legătură reciprocă între aceste conturi care se numește CORESPONDENȚA CONTURILOR.

4.5. ANALIZA CONTABILĂ – MECANISM DE ÎNȚELEGERE A OPERAȚIUNILOR ECONOMICO-FINANCIARE.

FORMULA ȘI ARTICOLUL CONTABIL

Analiza contabilă este un proces logic la care este supusă o operațiune economică sau financiară cu scopul de a fi înregistrată în contabilitate. Ea presupune parcurgerea în ordine strict succesivă a următoarelor etape:

1. Stabilirea naturii operațiunii economice sau financiare care urmează a se înregistra.
2. Determinarea modificărilor pe care le produce operațiunea economică sau financiară elementelor de natura activelor, datoriilor și capitalurilor proprii (creșteri sau micșorări).
3. Stabilirea, pe baza elementelor modificate, a conturilor corespondente.
4. Aplicarea regulilor de funcționare ale conturilor.
5. Întocmirea formulei contabile.

Formula contabilă reprezintă egalitatea valorică „=” care se stabilește între conturile corespondente în înregistrarea unei operațiuni economice sau financiare.

Conturile care se debitează se înscriu în partea stângă a semnului „=” iar conturile care se creditează se înscriu în partea dreaptă a semnului „=”.

Formula și articolul contabil

Formula contabilă este forma de reprezentare grafică a operațiunilor economice sau financiare în conturile corespondente, pe baza dublei înregistrări, sub formă de egalitate valorică.

Dacă la formula contabilă se adaugă și alte elemente legate de operațiunea economică: documentul justificativ și data efectuării ei, se obține articolul contabil.

În activitatea practică se întâlnesc mai multe feluri de formule contabile. Acestea sunt grupate după diferite criterii:

- După numărul elementelor implicate, respectiv conturi corespondente, formula contabilă poate fi:
 - formulă contabilă simplă;
 - formulă contabilă compusă.
- După scopul pentru care se întocmesc, formulele contabile pot fi:

¹ O. Călin, M. Ristea – „Bazele contabilității”, Ed. Didactică și Pedagogică, R.A., București, 2003, pg. 109

- Formule contabile curente: se întocmesc pentru înregistrarea operațiunilor economice sau financiare curente;
- formule contabile de stornare: au rolul de a corecta formulele contabile eronate întocmite anterior.

4.6. Clasificarea conturilor

Principalele criterii de clasificare ale conturilor:

- După conținutul economico-financiar,
 - conturi deschise pentru bunuri economice cu valoare de active;
 - conturi deschise pentru surse de finanțare cu valoare de datorii sau capitaluri proprii;
 - conturi deschise pentru cheltuieli; -conturi deschise pentru venituri; -conturi de rezultat.
- După funcția lor contabilă, fiecare cont funcționează după anumite reguli de funcționare determinate de conținutul economic pe care acestea îl au: -conturi de activ;
 - conturi de pasiv;
 - conturi de activ-pasiv sau conturi bifuncționale.
- După soldul pe care îl prezintă la un moment dat, criteriu convergent cu cel menționat anterior, conturile pot fi: -conturi monofuncționale;
 - conturi bifuncționale.

TEMA V. BALANTA DE VERIFICARE

Ca procedeu specific al metodei contabilității prin care se realizează principiul autocontrolului contabil propriu balanța de verificare face legătura dintre bilanț și cont, oferind o viziune generală centralizată asupra conturilor, în vederea trecerii la etapa întocmirii situațiilor financiare anuale.

Construcția unei balanțe de verificare presupune parcurgerea următoarelor etape

1. Se trec din bilanțul precedent (balanța soldurilor la 31 decembrie anul N- 1) soldurile în conturile redeschise pentru anul curent, sumele corespunzătoare reprezentând pentru anul curent soldurile inițiale ale primei balanțe a anului curent;
2. Se înregistrează operațiile economico-financiare în ordine cronologică în registrul jurnal prin formule contabile;
3. Se transpun datele din Registrul jurnal în registrul Cartea mare, realizându-se astfel înregistrarea sistematică în conturile deschise pentru fiecare element bilanțier sau de rezultate utilizat;
4. Se determină în cadrul fiecărui cont: rulajele debitoare, respectiv creditoare, total sume debitoare, respectiv creditoare și soldurile finale debitoare și creditoare;

5. Se preiau din fiecare cont datele cu privire la: solduri inițiale, rulaje, total sume și solduri finale și se trec în bilanța curentă în coloanele de debit și de credit corespunzătoare, și se transpun în coloanele speciale ale bilanței de verificare.

6. Se însumează datele din coloanele bilanței de verificare, urmărindu-se egalitățile:

$$TSiD = TSiC;$$

$$TRD = TRC; TSD$$

$$= TSC; TSfD =$$

$$TSfC.$$

Alături de aceste corelații trebuie să se urmărească și alte corelații. Totalul rulajelor curente din bilanță, trebuie să fie egal cu totalul sumelor din registrul jurnal aferent perioadei. O altă egalitate care trebuie să se verifice:

$$TSiD + TRD = TSD, \text{ respectiv } TSiC + TRC = TSC;$$

Atenție. Pentru bilanțele lunare ale anului curent, în etapa nr. 1 se va prelua totalul sumelor din bilanța lunii precedente, care vor deveni total sume precedente (TSD), restul etapelor fiind asemănătoare.

TEMA VI - LUCRĂRI CONTABILE DE ÎNCHIDERE A EXERCITIULUI FINANCIAR

STRUCTURA, CONTINUTUL ȘI ÎNTOCMIREA SITUAȚIILOR FINANCIARE ANUALE

2.1. Aspecte generale privind situațiile financiare

Situațiile financiare reprezintă o parte a sistemului de raportare al entităților, fiind întocmite anual sau ori de câte ori este nevoie.

Structura situațiilor financiare este reglementată, în țara noastră, prin O.M.F.P. nr. 1802/2014.

Situații financiare întocmite pe tipuri de entități

	Microentitățile	Entitățile mici	Entitățile mijlocii și mari
Încadrare conform criteriilor:	Entități care nu depășesc limitele a cel puțin două dintre următoarele trei criterii: a)totalul activelor: 2000000 EUR; b) cifra de afaceri netă: 2000000 EUR; c) numărul mediu de salariați în cursul exercițiului financiar:10.	Entități care nu depășesc limitele a cel puțin două dintre următoarele trei criterii: a)totalul activelor: 10000000 b) cifra de afaceri netă: 10000000 EUR; c) numărul mediu de salariați în cursul exercițiului financiar:50.	Entități care depășesc limitele a cel puțin două dintre următoarele trei criterii: a) totalul activelor: 50000000 EUR; b) cifra de afaceri netă: 50000000 EUR; c) numărul mediu de salariați în cursul exercițiului financiar: 250.

Situatii financiare întocmite:	-situatii financiare anuale cu trei componente; • Bilanț prescurtat; •Cont prescurtat de profit și pierdere ; •Informații suplimentare;	- situatii financiare anuale cu trei componente; Bilanț prescurtat •Cont de profit și pierdere ; • Note explicative;	- situatii financiare anuale cu cinci componente; • Bilanțul ; •Contul de profit și pierdere; •Situatia fluxurilor de trezorerie ; •Situatia modificărilor capitalului propriu ; •Note explicative.
--------------------------------	--	---	--

Situațiile financiare sunt documente oficiale întocmite la închiderea exercițiului financiar, fiind denumite situații financiare anuale.

Utilizatorii de situații financiare includ investitorii prezenți și potențiali, personalul angajat, creditorii, furnizorii și alți creditori comerciali, clienții, statul și instituțiile acestuia, conducerea firmei, precum și publicul. Aceștia folosesc situațiile financiare pentru a-și satisface o parte din diversele lor necesități de informații.

Întocmirea situațiilor financiare anuale marchează finalizarea lucrărilor contabile ale unui exercițiu financiar și reprezintă punctul de plecare al contabilității din exercițiul următor.

1. Bilanțul

Este prima și cea mai importantă componentă a situațiilor financiare anuale care oferă informații privind poziția financiară a întreprinderii.

2. Contul de profit și pierdere

Este a doua componentă a situațiilor financiare anuale care oferă informații despre performanța întreprinderii.

3. Situația modificărilor capitalului propriu

Reflectă creșterea sau reducerea activului net în cursul perioadei.

4. Situația fluxurilor de trezorerie

Describe istoricul mișcărilor de numerar (trezorerie) și echivalente de numerar (de trezorerie) ale unei întreprinderi, clasificând fluxurile de trezorerie din timpul perioadei în fluxuri de exploatare, de investiție și de finanțare.

5. Notele explicative la situațiile financiare anuale

Notele explicative trebuie să cuprindă informații despre reglementările contabile care au stat la baza întocmirii situațiilor financiare anuale, despre politicile contabile folosite și informații suplimentare care nu sunt prezentate în celelalte componente dar care sunt relevante pentru

- actul de înființare a firmei;

	D Cont disponibil	C Cont disponibil	

înțelegerea lor.

Cu titlu exemplificativ structura notelor explicative cuprinde:

Active immobilizate; Provizioane; Repartizarea profitului; Analiza rezultatului din exploatare; Situația creanțelor și datoriilor; Principii, politici și metode contabile; Participații și surse de finanțare; Informații privind salariații și membrii organelor de administrație, conducere și supraveghere; Exemple de calcul și analiză a principalilor indicatori economico-financiari; Alte informații.

PARTEA 2. PLĂȚI ȘI FINANȚĂRI

4.2.1. DESCHIDERA ȘI FUNCȚIONAREA CONTURILOR LA BĂNCI

Pentru a deveni clientul unei bănci o întreprindere trebuie să depună o documentație formată din următoarele elemente:

- cererea de deschidere a contului;
- contractul de societate sau statutul;
- certificatul de înmatriculare la Registrul Comerțului;
- certificatul de înregistrare la Ministerul finanțelor (codul unic de înregistrare);
- decizia organelor de conducere prin care sunt numite persoanele care au dreptul să facă plăți din cont;
- o listă cu speciemenle de semnătură și amprenta ștampilei; - certificat constatator de la Registrul Comerțului .

Băncile pot deschide clienței trei tipuri de conturi: conturi de disponibil, conturi simple de împrumut și conturi curente.

Contul de disponibil se utilizează pentru a evidenția operațiunile de încasări și plăți ale agenților economici.

	BANCA	P		A AGENȚI ECONOMICI	P
disp. SD ag. ec.	-		- P	P	+ Î
Regula acestea nu se		SC -	disp.		+ Î

conturilor de disponibil este că din pot face plăți mai mari față de sold.

Conturile simple de împrumut funcționează pentru a evidenția operațiunile de creditare (împrumuturi acordate de bănci firmelor).

A AGENȚI ECONOMICI P		A BANCA P	
D Cont de împr.	C	D Cont de împr.	C
- RC	+ AC	+ AC	- RC
credite		SC -	împr. încă neramb. cordate și neramb.
			SD -

RC – rambursări credite

AC – acordări credite

Regula conturilor simple de împrumut – funcționează în paralel cu conturile de disponibil (acordarea de credite înseamnă creșterea disponibilului după cum rambursarea înseamnă scăderea disponibilului).

Conturile curente sunt un amestec între:

- conturile de disponibil de la care vor prelua rulajul (pe credit încasările și pe debit plățile) și soldul creditor reprezentând disponibilul la bancă;
- conturile simple de împrumut de la care vor prelua soldul debitor reprezentând creditul acordat de bancă și încă nerambursat de agentul economic.

Adică din aceste conturi se pot face plăți mai mari față de disponibil cu condiția să existe un plafon de creditare aprobat de bancă.

D	CONT CURENT	C
-P		+ Î
SD – credite acordate și neramb.		SC – disp.

Aplicația nr. 1:

Să se înregistreze în contul unui agent economic deschis la banca “X” următoarele operațiuni efectuate de acesta:

11.01.	- Depunere în cont	40.000 u.m
21.01.	- Plată salarii	15.000 u.m
20.02.	- Virament din cont	20.000 u.m
1.03.	- Încasare în favoarea titularului	30.000 u.m
16.03.	- Plată din cont	10.000 u.m

65.000	70.557
--------	--------

B. Metoda în scară (hamburgheză)

Data	Explicație	Rulaj		Sold	D/C	Numere		
		D	C			Zile	D	C
11.01	Depunere numerar	-	40.000	40.000	C	10	-	400.000
21.01	Plată salarii	15.000	-	25.000	C	30	-	750.000
20.02	Virament	20.000	-	5.000	C	10	-	50.000

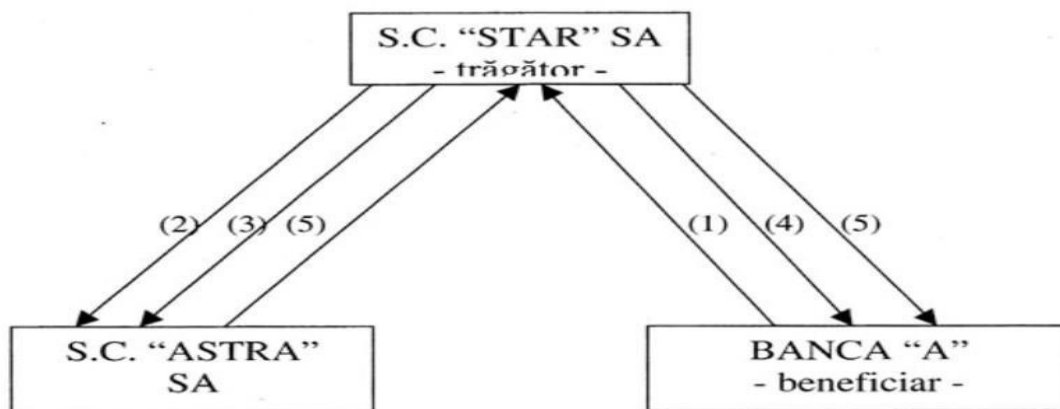
S _c =							
5.557							
		70.557	70.557				
	1.03	Încasare	-	30.			
	16.03	Plată CEC	25.000	C 5			
			10.000	-	-	125.000	
	21.03	Retragere	5.000	C 11			
			20.000	-	-	55.000	
					529	5529-	
		Dobândă	-			C -	
	31.03	Total	70.529	5.529	1.905.000		
			65.000		C		
							□ 100
		□ N ^c	<u>1.905.000</u>	360			
D _c =	□	□					
D _f	3.600			10			

4.2.2. CARACTERIZAREA ȘI UTILIZAREA INSTRUMENTELOR DE PLATĂ. PLĂȚILE ELECTRONICE

Instrumentele de plată sunt mesajele prin care clientela ordonă băncilor efectuarea plăților sau încasărilor. Instrumentele de plată sunt: cambia, biletul la ordin, cecul și ordinul de plată.

CAMBIA – este ordinul scris, necondiționat, de plată a unei sume determinate de bani la o anumită scadență, dat de o persoană numită trăgător unei a doua persoane numită tras, prin care i se cere să achite suma de bani înscrisă în instrument în favoarea unei a treia persoane numită beneficiar.

Mecanismul unei plăți prin cambie



- 1 – Banca A acordă un credit SC „Star” SA;
- 2 – Între SC STAR SA și SC ASTRA SA se încheie un contract de vânzare cumpărare de mărfuri/servicii;
- 3 – SC STAR SA trage o cambie asupra SC ASTRA SA;
- 4 – SC STAR SA remite cambia trasă băncii sale (de la care a primit anterior creditul);
- 5 – La scadență SC ASTRA SA achită suma înscrisă în cambie Băncii A și, concomitent, se stinge și creanța Băncii A asupra SC STAR SA, dar și creanța SC STAR asupra SC ASTRA SA.

Participanți:

- Trăgătorul – este persoana care întocmește cambia, dă ordinul de plată a sumei de bani înscrisă în instrument. Din punct de vedere juridic este creditor și are corespondent în economia reală pe vânzătorul mărfii.
- Trasul – este persoana căreia îi este destinată cambia, trebuie să plătească suma de bani din cambie. Din punct de vedere juridic este debitor și în economia reală este cumpărător.
- Beneficiarul – trebuie să încaseze suma de bani din cambie și concret poate fi fie un furnizor al trăgătorului sau poate să fie chiar trăgătorul însuși.

AVALIZANT Nume: _____ Prenume: _____ Adresa: _____ Localitate: _____ Data: _____ Semnatura: _____	Plătit în contul de debet CAMBII BCXY1AA1234567 acceptat: NU LA ORDIN trasa în: 1 ... creșterea suma de: 3 2 5 6 7 ; 0 0 moneda: LEI <i>trasează în favoarea beneficiarului sau în contul său</i> Contul de beneficiar: _____ Incasat în numele: CLIENT BCYZX Valoarea nominală: CONTRACT NR. 123/01.04.2007	ACUȚIȚAT Nume: _____ Prenume: _____ Adresa: _____ Localitate: _____ Data: _____ Semnatura: _____ TRĂGĂTOR CLIENT BCZVY ALEEA ALEXANDRU NR. 1, S.I. BUCUREȘTI Valoarea nominală: _____ Data scadenței: _____ 21345678 Data emiterii: _____ 2 0 0 4 2 0 0 7 Locul emiterii: _____ BUCUREȘTI Răsculor: _____ 2 0 1 0 2 0 0 7 Locul răsculor: _____ PITEȘTI Banca emitentă: _____ Semnatura: _____
TRAS Data trasei: 1 2 3 4 5 6 7 8 Banca trasei: RO 1 2 BCXY 1 2 3 4 5 6 7 8 9 0 1 2 3 4 5 6 Beneficiar: CLIENT BCXYZ	BAN Posesor: RO 2 2 8 8 9 2 1 2 3 4 5 6 7 8 9 0 1 2 3 4 5 6 Incasat în numele: _____	

Elementele obligatorii ale cambiei sunt:

- numele de cambie; ordinul de plată a sumei determinate de bani; numele trasului; numele beneficiarului; scadența; locul plății; data și locul emiterii; semnătura trăgătorului/emitentului.

Operațiuni cu cambii

- 1) Acceptarea – este operațiunea prin care trasul își recunoaște/asumă obligația de plată a sumei de bani din cambie. Acceptarea nu este obligatorie, dar dacă trasul a acceptat cambia devine obligat principal și va trebui la scadență să plătească suma din cambie. Concret operațiunea de acceptare constă într-o semnătură pe care trasul o depune pe fața/aversul cambiei.
- 2) Avalizarea – înseamnă operațiunea de garantare a cambiei, în sensul că dacă trasul nu va plăti suma de bani din cambie, acest lucru (plata) va fi făcut de persoana care a garantat plata, persoană numită avalist și care întotdeauna este o bancă. Operațiunea de avalizare constă într-o semnătură pe care banca avalizatoare o depune pe fața cambiei.
- 3) Circulația cambiei – cambia poate circula între agenții economici prin două proceduri: prin gir și, respectiv, prin cesiune de creanță.

Girul – dacă o persoană are o datorie față de un terț din economie și are în portofoliu o cambie, ea poate să-și stingă datoria față de terț, remițând în contul acesteia cambia de care dispune. Posesorul cambiei, numit girant, transmite terțului, numit giratar, numai drepturile izvorâte din cambie (dreptul de a încasa suma înscrisă în aceasta) nu și obligațiile, adică, dacă noul posesor nu va putea încasa, la scadență, cambia de la tras, el se va îndrepta pentru a-și recupera creanța către vechiul posesor (către girant). O cambie deja girată mai poate face obiectul și al altor giruri. Acest lucru conduce la creșterea siguranței cambiei pentru că numărul obligațiilor cambiali va crește (mai mulți giranți). Așa că, dacă la scadență cambia nu va putea fi încasată de la tras, ultimul posesor al ei are posibilitatea să ceară plata de la mai multe persoane. Concret operațiunea de gir constă într-o semnătură, cu menționarea numelui noului posesor și a datei la care are loc transmiterea, înscrieri care se fac pe spatele cambiei, de unde și denumirea de andosare pentru această operațiune.

Cesiunea de creanță – înseamnă vânzarea efectivă a cambiei, adică vechiul posesor a transmis atât drepturile cât și obligațiile. Deci la scadență, dacă trasul nu plătește suma de bani din

cambie, cumpărătorul acesteia nu se mai poate îndrepta pentru a-și recupera creanța către vechiul posesor, cel care i-a vândut cambia.

4) Scontarea – reprezintă transformarea cambiei în lichidități, în numerar. Dacă un posesor al cambiei, care nu a ajuns încă la scadență, are nevoie de numerar, se va adresa unei bănci, căreia îi va gira cambia de care dispune. Posesorul cambiei va primi de la bancă o sumă de bani numită valoare actuală (VA), care este mai mică decât suma înscrisă în cambie, numită valoare nominală (VN) cu o sumă numită scont (S) și care reprezintă remunerarea băncii pentru că a primit cambia înainte de maturitate (scadență).

$$VN = 1000000; ts = 12\% VN \times$$

$$T \times ts \quad 1000000 \times 30 \times 12$$

$$S = \frac{1000000 \times 30 \times 12}{360} = 10000, \text{ unde } T = \text{numărul de zile de la scontare la scadență, iar } ts = \frac{360}{100} \times 12$$

– taxă scont

$$VA = VN - S; VA = 1000000 - 10000 = 990000$$

Cambia mai poate fi transformată în lichidități înainte de scadență și prin operațiunea de FORFETARE, dar în acest caz cambia va fi transmisă băncii prin cesiune de creanță.

5) Plata cambiei – cambia va fi plătită la scadență de către tras, acesta din urmă solicitând beneficiarului sau ultimului posesor exemplarul original al cambiei, pe care va trebui înscrisă mențiunea plătit/achitat. În cazul cambiilor se obișnuiesc următoarele tipuri de scadențe:

- la vedere, adică la prezentarea instrumentului;
- la un anumit număr de zile de la vedere – în acest caz este obligatorie procedura de acceptare;
- la termen – acesta putând fi indicat fie printr-o dată fixă, fie printr-un număr de zile care trebuie să curgă de la emitere și până la prezentarea la plată.

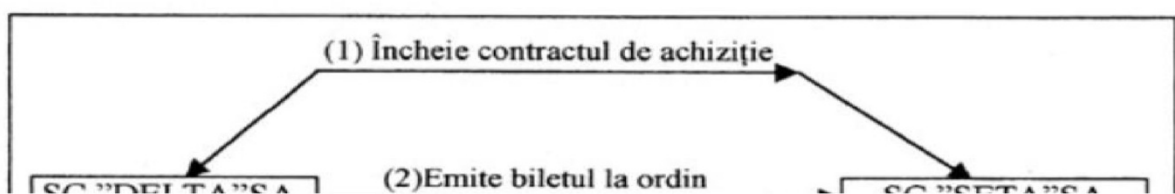
6) Protestul de neplată și regresul – dacă trasul nu plătește suma din cambie, beneficiarul sau ultimul posesor al cambiei va trebui să apeleze la un protest de neplată. Acesta înseamnă constatarea (recunoașterea) refuzului de plată al trasului, care se poate face fie de acesta, prin mențiunea refuzului de plată pe cambie, fie de un organ judecătoresc sau notarial, care va trebui să constate refuzul de

plată. Existența protestului de neplată dă posibilitatea beneficiarului să deschidă acțiune în justiție în REGRES (RECURS) împotriva celorlalți obligați cambiali (toate persoanele care au deținut și semnat cambia înaintea sa: trăgător, tras, avalist, giranți) pentru a-și recupera creanța.

BILETUL LA ORDIN (CAMBIE SIMPLIFICATĂ) - se definește ca fiind promisiunea de plată a unei sume determinate de bani la o anumită scadență, dată de o persoană numită emitent în favoarea unei a doua persoane numită beneficiar.

Participanți:

- Emitentul – este persoana care întocmește biletul la ordin și promite să plătească la scadență suma de bani înscrisă în el. Din punct de vedere juridic este debitor și are corespondent în economia reală pe cumpărătorul mărfii.



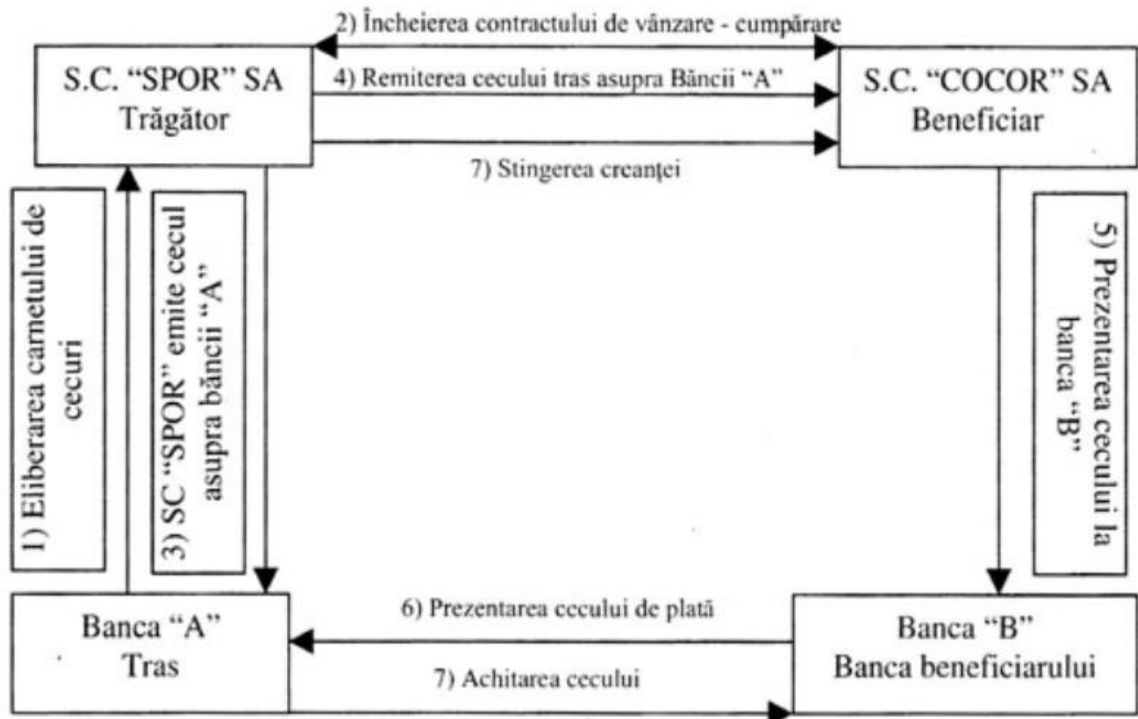
- Beneficiarul – lui îi este adresat biletul la ordin, trebuie să încaseze la scadență suma de bani din înscris. Este în poziție juridică de creditor și lui îi corespunde în economia reală vânzătorul mărfii. Elementele obligatorii ale biletului la ordin sunt: numele de bilet la ordin; promisiunea de plată a unei sume determinate de bani; numele beneficiarului; scadența; locul plății; data și locul emiterii; semnătura emitentului.

AVALEZAT nr. ABC S.A. pentru CLIENT BCXYZ [Signature]	Voi plăti în schimbul acestui BILET LA ORDIN BCNYZ AA1234567 emis pe data LA ORDIN emise în 1 a săptămânii suma de 4020,55 moneda LEI	în data de emisie
în fața nr. CLIENT BCXYZ nr. CLIENT BCXYZ la data 21.05.2007 [Signature]	pe termen la ordin pentru suma de 4020,55 lei în fața ordinului CLIENT BCXYZ Valoarea reprezintă C/V F12345/30.05.2007	în data de emisie [Signature]
în fața nr. CLIENT BCXYZ nr. CLIENT BCXYZ la data 21.05.2007 [Signature]	EMITENT Cod emitenț 1 2 3 4 5 6 7 8 IBAN emitenț RO12 BCXY 1234 5678 9012 3456 Denumire emitenț CLIENT BCXYZ	în data de emisie [Signature]
în fața nr. CLIENT BCXYZ nr. CLIENT BCXYZ la data 21.05.2007 [Signature]	IBAN posesor RO27 BCZY 1234 5678 9012 3456 în această ordine de câștig	în data de emisie [Signature]

Operațiuni cu bilete la ordin – pentru că este o cambie simplificată, toate operațiunile de la cambie sunt operaționale și în cazul biletului la ordin, excepție făcând acceptarea.

CECUL. Cecul este instrumentul de plată prin care o persoană numită tragator, posesoare a unui cont deschis la o banca în care se găsesc resurse financiare suficiente, da ordin unei a doua persoane, numită tras și care este chiar banca la care își are deschis contul, să plătească suma de bani înscrisă în acesta, la prezentarea înscrisului, unei a treia persoane numita beneficiar.

Participanți. (1) Trăgătorul, persoana care emite înscrisul, da ordin trasului sa plateasca suma inscrisa în acesta și care prin emiterea cec-ului doreste sa-si achite anumite obligatii comerciale sau non-comerciale fata de beneficiar. Tragatorul, trebuie sa fie titularul unui cont deschis la banca, in care se gasesc suficiente disponibilitați din care să fie achitată suma înscrisă in cec. În baza disponibilului existent la banca trasa, trăgătorul a solicitat acesteia eliberarea unui carnet de cecuri, pe care il va utiliza pentru efectuarea de plăți. (2) Trasul este persoana care plateste instrumentul si este intotdeauna o banca (banca la care isi are deschis contul tragatorului). (3) Beneficiarul este persoana care trebuie sa incaseze suma inscrisa in instrument si poate fi un tert din economie, creditor al tragatorului (de exemplu un furnizor de marfuri al tragatorului), sau poate fi chiar tragatorul însuși (de exemplu, atunci când ridica de la banca numerar pentru plata salariilor).



Mentiuni obligatorii la cec: (a) numele de cec; b) ordinul de plata a unei sume determinate de bani; (c) numele bancii trase; (d) numele beneficiarului; (e) locul platii; (f) data si locul emiterii; (g) semnatura tragatorului emitent.

BC BANCA COMERCIALĂ XYZ		Strada Doamnei nr. 3, sector 3 București	
Plățiți în schimbul acestui CEC BCXY1 AA1234567			
emis la localitatea: BUCUREȘTI		la data: 30/12/2007 suma de: 32.420 moneda: LEI	
In trecut: Creșterea și dezvoltarea activității economice și activitatea financiară			
atipic: LA ORDIN		denumire titular: C L I E N T B C X Y Z	
titular: CLIENT BXYZ		Cod titular: 1 2 3 4 5 6 7 8	
Cod creditor: 1 2 3 4 5 6 7 8		IBAN titular: R O 1 2 B C X Y 1 2 3 4 5 6 7 8 9 0 1 2 3 4 5 6	
1) Client de: CLIENT BXYZ		2) Client de: SPECIMEN	
cu: CLIENT BXYZ		cu: SPECIMEN	
la data: 31/12/2007		la data: SPECIMEN	
Semnatura girant:		Semnatura titular:	
IBAN posesor: R O 2 7 8 0 2 X 1 2 3 4 5 6 7 0 0 0 1 2 3 4 5 6			

Caracteristicile cecului: (1) nu are scadența - nu materializează credite, el fiind plătit la vedere (prezentare); (2) are la bază un provizion – tragatorul emitent al cec-ului, pentru a putea emite un astfel de instrument, va trebui să aibă disponibilități suficiente la bancă. Emiterea unui cec fără existența unui provizion suficient se pedepsește civil – prin interdicție bancară - și penal.

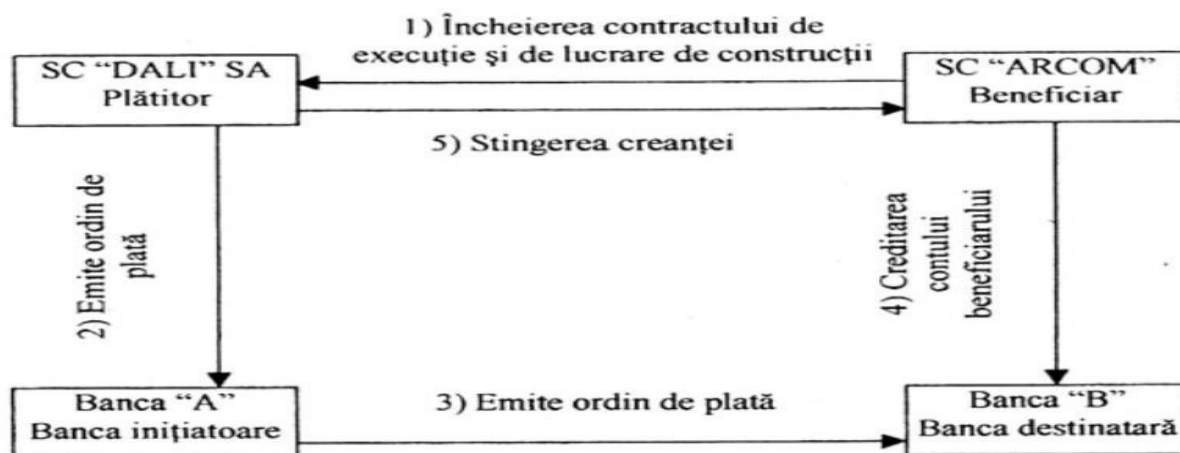
Operațiuni cu cecuri: 1. Plata cecului. Cecul este plătit la prezentare. B.N.R. a stabilit termene maxime în care cecul trebuie prezentat la banca trasă pt a fi plătit, în caz contrar beneficiarul pierzând dreptul de regres asupra persoanelor obligate la cec, acestea fiind până în aprilie 2008 de: * 8 zile – dacă cecul se plătește în aceeași localitate unde a fost emis; * 15 zile – dacă se plătește în alte localități; * 30-60 zile – pt cecurile ce trebuie plătite în străinătate. Începând cu aprilie 2008 toate cecurile emise și plățile în România trebuie prezentate la bancă în cel mult 15 zile.

Circulația cecului. Cecul poate să circule prin trei proceduri: (a) remitere liberă – în cazul cecului la purtător (care nu are înscris numele beneficiarului), transmiterea cecului către un alt agent economic nu presupune înscrieri suplimentare pe acest act; (b) gir – se utilizează în cazul cecurilor nominative (care au înscris numele beneficiarului) și suplimentar conține clauza la ordin (numele noului posesor va fi înscris pe spatele cecului precizându-se și data la care are loc transmiterea, alături de semnatura girantului – a se vedea operațiune de gir de la cambie); (c) cesiune de creanță – în cazul cecurilor nominative și care nu au înscris clauza la ordin. Pe aceste nu se pot face mențiuni în legătură cu schimbarea beneficiarului.


Tipuri de cecuri: 1. după natura lor (după modul de circulație), cecurile pot fi: (a) - la purtător (nu au înscris pe ele numele beneficiarului); (b) la ordin (se poate schimba numele beneficiarului printr-o mențiune pe cec, transmiterea cecului făcându-se prin gir); (c) nominative (nu se poate schimba numele beneficiarului decât printr-un act separat, transmiterea făcându-se prin cesiune de creanță). 2. după modul de plată:(a) cecuri barate (conțin pe fața cec 2 bare oblice sau verticale și aceasta înseamnă că pot fi încasate numai prin conturi bancare. Dacă între bare este prevăzut și numele unei bănci, se numesc cecuri cu barare specială și înseamnă că trebuie prezentate numai la banca indicată între bare pt a fi încasate); (b) cecuri certificate (conțin

o semnatura/viză a bancii trase pe ele, aceasta însemnând ca tragatorul are suficiente disponibilitati din care sa fie onorat instrumentul); (c) cecuri circulare (la care toti participantii sunt banci); (d) cecuri de voiaj saucalatorie (sunt destinate persoanelor fizice, au valori fixe, pot fi folosite pentru plata prestatilor turistice sau pentru preschimbarea in numerar in timpul voiajelor. Elementul de siguranta il constituie semnatura cumparatorului/trăgătorului, depusă pe cec, prima data, la cumpararea acestuia și, a doua oara, la utilizare).

ORDINUL DE PLATA. Ordinul de plata se definește ca fiind dispozitia data de o persoana numita emitent bancii sale, de a plăti suma înscrisă în el unei alte persoane numita beneficiar. Participanți. (1) emitentul – întocmește documentul; (2) plătitorul – persoana din al carui cont de la banca se provizionează suma care urmează să fie plătită (plătitorul poate fi emitentul ordinului de plata sau o alta persoana). (3) beneficiarul – încasează instrumentul; (4) banca emitentului – ține contul emitentului și introduce în circuitul bancar ordinul de plata; (5) banca beneficiarului – ține contul beneficiarului și finalizează circuitul bancar al ordinului de plata; (6) banca intermediara – apare atunci când între cele 2 banci nu sunt relații directe.



Mențiuni obligatorii la ordinul de plata: (1) numele de ordin de plata; (2) ordinul de plata a unei sume determinate de bani; (3) numele emitentului și contul la banca; (4) numele bancii emitente; (5) numele beneficiarului și contul la banca; (6) numele bancii beneficiarului; (7) data și locul emiterii; (8) semnatura emitentului.

ORDIN DE PLATĂ		Nr. 1	PLĂTIȚI	1	2	3	4	5	6	LEI
PLĂTITOR	S . C . E X E M P L U S . R . L									
Cod de identificare fiscală plătitor	t m p R o 1 3 5 6 4 5									
Din contul	R O 9 9 R Z B R 0 0 0 0 4 6 7 8			3 4 5 9 7 3 5 4			R Z B R R O B U			
De la	 Raiffeisen BANK		Raiffeisen Bank							
BENEFICIAR	N B - G E N E R A L S O F T S R L									
Cod de identificare fiscală beneficiar	R O 1 6 3 2 5 9 8 0 *									
În contul	R O 1 2 B R D E 0 6 0 S V 1 1 4 8 0 0 0 0 6 0 0			B R D E R O B U						
La	BRD Bistrita -Ag. P-ta Morii									
Reprezentând:	c v f 4 5 3 5 3 / 0 4 . 0 1 . 2 0 0 8									
<small>SE COMPLETEAZĂ CU MAJUSCULE * OBLIGATORIU DE COMPLETAT PENTRU PLĂȚI BUGETARE</small>										
Se va completa de către bancă Data recepției _____ Data debitării _____* Semnătura _____ (L.S.)										
Se va completa de către client Data emiterii _____ _____ Semnătura plătitorului și stampila _____ (L.S.)										

Circuitul ordinului de plata. Operațiuni. Alte caracteristici

Circuitul ordinului de plată de la emitent la beneficiar se numește transfer credit. O bancă când primește ordinul de plată se numește banca receptoare și când transmite în circuit ordinul de plată se numește banca emițătoare. La primirea unui ordin de plată banca va efectua următoarele operațiuni: (1)recepția ordinului de plată, adică primirea acestuia; (2)autentificarea emitentului, identificarea acestuia ca și client al băncii, prin semnătura de pe ordin, care trebuie să concorde cu cea din lista cu speciemenle de semnături; (3)acceptarea sau refuzul, adică verificarea ca provizionul din contul de la bancă să fie acoperitoare pentru suma de plată; (4)executarea, transmiterea ordinului de plată în circuit bancar. Ordinul de plată este irrevocabil. Costurile sunt suportate de emitent.

CARDUL. Cardul reprezintă un instrument de plată fără numerar care permite plata mărfurilor cumpărate de la comercianți precum și retragerea de numerar de la automatele bancare. O definiție mai exactă a cardului este aceea că el reprezintă o cheie de acces (un cod) a utilizatorului autorizat la disponibilitățile sale din contul de la bancă.

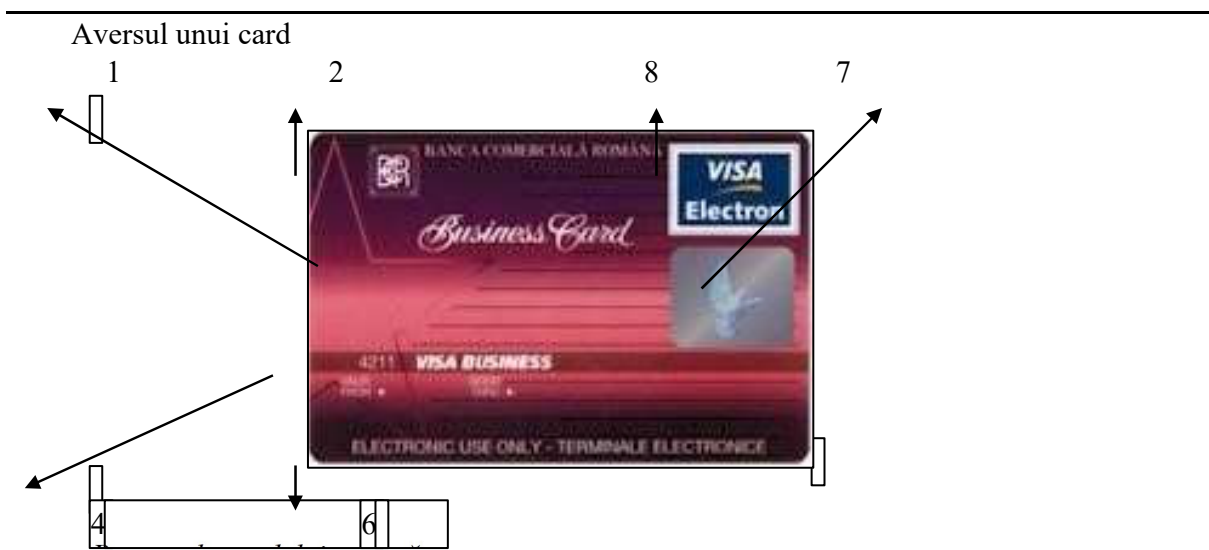
Pe fața cardului se regăsesc următoarele elemente:

- Numele cardului (1) – acest element nu este obligatoriu, uneori el nu este trecut;
- Banca emitentă (2);
- Numărul cardului (3) – este format din 12-16 cifre;
- Valabilitatea cardului (4) – sub forma ll/aa, primele două pentru luna și ultimele două pentru anul când va expira cardul;
- Numele utilizatorului autorizat (5);

□ Mediul unde poate fi utilizat cardul (6) – dacă cardul poate fi utilizat numai în România apare expresia „Romania use only”, dacă poate fi utilizat numai la echipamente electronice (ATM, POS), întâlnim expresia „electronic use only”, iar în cazul cardurilor folosite numai pentru plăți pe internet – „For Internet Use”;

□ Holograma (7) – emblema organizației emitente de carduri. ea poate lipsi de pe cardurile inferioare care sunt adresate proaspeților utilizatori;

□ Logotipul (8) – sub care este emis cardul și care oferă informații asupra tipului de card și a locului unde poate fi utilizat.



Pe spatele cardului se regăsesc patru zone:

□ O zonă în care se înmagazinează datele cuprinse în card care are următoarele denumiri: bandă magnetică pentru cardurile clasice unde sunt înregistrate o serie de informații cu privire la numărul contului asociat cardului, numele deținătorului de card, data expirării cardului, codul de servicii și un cod de control, șipastilă electronică pentru smart-carduri;

□ O zonă rezervată semnăturii utilizatorului;

□ O zonă în care se regăsesc instrucțiuni ale băncii emitente, referitoare la proprietatea asupra cardului și la procedura care trebuie urmată în caz de pierdere a cardului;

□ Alte logotipuri, care semnifică extinderea ariei de utilizare și care se regăsesc pe cardurile inferioare.

Cardul poate fi privit ca un instrument bancar complex, pentru că el reunește: (a) operațiuni de plăți și decontări, atunci când este utilizat la comercianți pentru achitarea mărfurilor achiziționate; (b) operațiuni cu numerar, atunci când este folosit de utilizator pentru retragerea de numerar de la automatele bancare; (c) operațiuni de creditare, atunci când sursa retragerilor de numerar sau a plăților către comercianți, făcute de utilizatorul autorizat, o reprezintă un credit acordat de bancă.

Totodată, cardul reprezintă un instrument sigur, care materializează o serie de elemente de siguranță. Elementele de siguranță ale cardului sunt următoarele: (1) numele utilizatorului autorizat; (2) semnătura utilizatorului autorizat; (3) codul PIN (personal identification number). Piața cardurilor a cunoscut în ultimii ani o dezvoltare și o diversificare deosebită a acestor instrumente, ele putând fi clasificate după mai multe criterii:

I. După tehnologia ce stă la baza construcției lor, în funcție de care se disting cardurile cu bandă magnetică și cardurile cu cip (cu microprocesor, cu circuit integrat) numite carduri inteligente (smart carduri). (a) Cardurile cu bandă magnetică. Acestea au informația de pe ele cuprinsă într-o bandă magnetică dispusă pe spatele cardului. Urmare a memoriei limitate a acestei benzi magnetice, informația cuprinsă pe aceste carduri este redusă, ca dimensiune și se referă: utilizator, emitent și cheile prin care se validează codul PIN introdus de utilizator. Ele nu au pe ele disponibile informații despre soldul disponibil al utilizatorului de card, aceste informații fiind păstrate numai la băncile emitente. (b) Smart cardurile (cardurile inteligente) reprezintă ultima generație de carduri. Ele au memoria înmagazinată într-un cip (microcircuit, circuit integrat). Cipul are memoria mult mai mare decât cea cuprinsă în banda magnetică a cardurilor clasice. Informația înmagazinată în cip se structurează pe patru nivele: o zonă rezervată informației non-confidențiale (referitoare la utilizatorul de card, emitentul cardului., tipul de card), o a doua zonă rezervată informației cu caracter confidențial (cum ar fi soldul disponibil pe card), o zonă rezervată cheilor de codificare a informației (ce permit autentificarea utilizatorului autorizat) și o a patra zonă rezervată unei agende (în care se înscriu toate tranzacțiile efectuate cu cardul și pe baza cărora se poate stabili soldul disponibil pe card). Smart-cardurile funcționează pe principiul portofelului electronic, în sensul că sunt încărcate cu o anumită sumă de bani, care se consumă pe măsură ce utilizatorul cumpără mărfuri sau servicii. Unele smart-carduri sunt consumabile (după consumarea disponibilităților de pe ele nu mai pot fi utilizate), iar altele pot fi reutilizabile (reîncărcate), putând fi, astfel, utilizate de mai multe ori.

II. După natura disponibilităților din care se fac plățile, cardurile pot fi: (a) de debit sunt cele la care plățile pentru mărfurile cumpărate de la comercianți sau retragerile de numerar de la automatele bancare au la bază disponibilitățile utilizatorului, provenite din venituri personale (salarii, încasări de mărfuri). Altfel spus, cardul de debit permite utilizatorului autorizat să facă plăți cu acest instrument numai atâta vreme cât are disponibilități în contul de la bancă. O varietate a acestui tip de card este cardul de debit cu facilitate de overdraft, prin care deținătorul poate dispune, pe lângă disponibilitățile bănești proprii existente într-un cont deschis la emitent, și de o anumită sumă, asimilată unui credit, în limita unui plafon predeterminat; (b) Cardul de credit este acela la care sursa plăților pe care le face utilizatorul autorizat are la bază un credit acordat de bancă. Creditul acordat prin intermediul acestor carduri este în sistem revolving - se numesc CHARGE. Banca emitentă a cardului, care este și cea care a acordat creditul poate fixa termene sau quantumuri de rambursare temporară a împrumutului acordat (de ex se poate stabili ca rambursarea să fie făcută lunar, în rate de 5-20% din creditului utilizat.

III. După organizația emitentă a cardului deosebit: (a) Cardurile emise de asociații ale băncilor sunt considerate a fi universale, pentru că: (1) pot fi utilizate într-o multitudine de locații (sunt interoperabile), la automatele bancare, pentru retrageri de numerar, la echipamentele electronice de la comercianți, indiferent de proprietarul echipamentului respectiv și indiferent cu ce bancă are comerciantul încheiat contract de acceptare a cardului, cu condiția ca banca emitentă a cardului să facă parte din aceeași organizație emitentă; (2) permit o diversitate de operațiuni financiare: retrageri de numerar, plata mărfurilor către comercianți, operațiuni de creditare etc. Băncile pot emite carduri și în sistem privat (adică fără a beneficia de caracteristica interoperabilității, care se manifestă atunci când cardurile sunt emise sub emblema unei asociații de bănci). Cardurile emise de bănci în sistem privat pot fi utilizate numai la comercianți agreați de banca emițătoare și la automatele bancare proprietate ale băncii în cauză. În prezent există în lume trei mari asociații bancare emitente de carduri: VISA, Eurocard-Martercard, JCB (Japan Credit Bureau); (b) Cardurile emise de asociațiile nonbancare se apropie de cardurile bancare, pentru că au aceeași principală caracteristică: universalitatea. O deosebire importantă față de cele bancare este aceea că emitentii lor sunt companii din domeniul serviciilor de turism și divertisment (de unde și numele de carduri de tip T&E - travel and entertainment – dat acestor carduri). În lume există mai multe astfel de companii emitente de carduri, dar din punctul de vedere al pozițiilor pe piață se disting: American Express și Diners Club; (c) Cardurile emise de comercianți sunt emise de către magazinele comerciale sau companiile de servicii. Aceste carduri sunt considerate a fi private. Adică ele se pot utiliza doar la punctele comerciale ale firmei emitente. Ele se deosebesc radical de cardurile bancare (universale). În primul rând pentru că ele nu permit operațiuni financiare: ridicare de numerar, plata mărfurilor sau nu au atașate facilități de creditare. În al doilea rând pentru că scopul pentru care ele sunt emise este diferit, dacă ne raportăm la obiectivele emiterii unui card bancar. Astfel, un card emis de un comerciant servește la: (1) identificarea utilizatorului autorizat; (2) fidelizarea clientelei; (3) achiziționarea anticipată a produselor vândute de un comerciant sau serviciilor prestate de o firmă.

IV. După echipamentele unde pot fi utilizate cardurile se deosebesc: (a) Cardurile embosate se caracterizează prin aceea că informația înscrisă pe card este tipărită în relief și pot fi utilizate nu numai la echipamentele electronice de retragere de numerar sau plată a mărfurilor de la comercianți, ci și la echipamente de acceptare mecanice - imprimere (zip-zap-uri). Informația înscrisă pe card este tipărită în relief pentru a permite imprimărilor, ca prin presare, ea să fie copiată pe chitanța eliberată de către comerciant deținătorul de card. (b) Cardurile imprimate au informația înscrisă pe ele tipărită normal și ele nu pot fi utilizate decât la echipamentele electronice, care se află în legătură directă cu centrele de procesare a plăților.

V. După modul în care se fac decontarea mărfurilor sau serviciilor achiziționate cu ajutorul cardurilor deosebit: (a) Carduri cu plată anticipată (pay before). Presupun că produsele sau serviciile ce se doresc cumpărate se plătesc atunci când se emite cardul. Însă, achiziționarea sau consumul produselor sau serviciilor respective urmând să se facă ulterior pe măsură ce apare cererea pentru ele. (b) Carduri cu plata ulterioară (pay after). Se caracterizează prin aceea că la

început are loc cumpărarea bunurilor sau serviciilor cu cardul, iar ulterior se face plata acestora. Pentru a fi plătit pentru mărfurile vândute comercianții, la sfârșitul acelei zilei în care a fost vândută marfa sau în zilele următoare, vor prezenta cu chitanțele se atestă vânzarea de mărfuri cu ajutorul cardurilor la banca la care au deschis contul, căreia îi vor solicita încasarea lor din conturile cumpărătorilor. (c) Carduri cu plata pe loc (pay now). Aceste carduri folosesc drept schemă de decontare plata pe loc. Adică la momentul la care se achiziționează mărfurile sau serviciile dorite de deținătorul de card are loc și plata bunurilor respective. O astfel de schemă de decontare, care presupune reglarea financiară a obligației cumpărătorului față de comerciant, apare atunci când punctele comerciale de unde se achiziționează mărfurile sunt conectate la centrele de procesare și autorizare a plăților.

Emiterea unui card presupune, din partea solicitantului, depunerea unei cereri în care acesta va menționa tipul de card dorit și o serie de informații cerute de către banca emitentă. În baza acestei cereri, banca face o analiză scoring a bonității cercetând: nivelul venitului, periodicitatea acestuia, stabilitatea la locul de muncă, calitatea de bun platnic etc. De regulă analiza efectuată de către bancă asupra solicitării de emitere a cardului este întotdeauna complexă și aprofundată când se solicită un card de credit și va fi întotdeauna sumară, când se solicită un card de debit. După analiza solicitării se trece la întocmirea contractului de emitere a cardului (în cazul băncilor românești de regulă cererea de emitere a cardului este anexată contractului de emitere a cardului), iar solicitantul va depune disponibilul în contul de card suma minimă necesară pentru deschiderea cardului și va plăti taxele de emitere și utilizare. În privința costurilor atașate emiterii și utilizării cardurilor se disting următoarele taxe: de emitere a cardului (suportată de solicitant); de întreținere a cardului (suportată de utilizatorul autorizat); de retragere de numerar (suportată de utilizatorul autorizat); de achiziționare de mărfuri (suportată de comerciant); de regenerare a codului PIN (suportată de utilizatorul autorizat); de pierdere a cardului și de reemitere a unui nou card (suportată de utilizatorul autorizat).

Echipamente ce permite utilizarea cardurilor	a. pentru ridicări de numerar	a.1. distribuitoare de numerar	permit exclusiv ridicarea de numerar
		a.2. automate bancare sau bancomate (ATM automated teller machine)	permit (1) ridicări de numerar; (2) consultarea soldului contului; (3) consultarea ultimelor tranzacții făcute cu cardul; (4) efectuarea de plăți; (5) transferuri între conturi.
	b.	b.1. EFT-POS (electronic fund transfer at point of sale)	dispozitive electronice ce sunt conectate la centrele de procesare a plăților și permit efectuarea on-line a decontării (in timp real)

	pla ta mărfurilor în magazine	b.2. imprimere (zipzapuri)	dispozitive mecanice ce permit tiparirea informatiei de pe card pe chitanta eliberata de comerciant. Decontarea se face ulterior prin predarea de comerciant a chitantelor la bancă. Autorizarea plății se face telefonic.
--	---	-------------------------------	--

BANCA ELECTRONICĂ. Noțiunea de bancă electronică se referă la noile canale de comunicare cu banca care permit utilizatorilor o mobilitate mult mai mare, întrucât nu mai este necesară deplasarea lor la unitățile operative ale societăților bancare pentru a realiza operațiunile uzuale. Există patru mari categorii de canale de comunicare:

- tele – bankingul (T -banking);
- mobil - bankingul (M -banking);
- electronic – bankingul (E –banking sau Home - banking); - internet - bankingul (I -banking).

IVR (interactiv voice response) - operațiuni pasive: dobanzi, cursuri,

Noile canale de comunicare cu banca	Tele-bankingul (prin telefonul fix)	robot	eventual solduri cont operațiuni active: plăți, preaprobari
		call center – salariații bancii	credit, dar și operațiuni pasive
	Home-bankingul (prin calculator)	pe calculator se instaleaza un soft care, prin circuitele telefonice, se conecteaza la calculatorul băncii. Se pot efectua operațiuni active și pasive	
	Internetbankingul	orice calculator legat la internet și permite operațiuni active și pasive	
	Mobile-bankingul	orice mobil ce dispune de tehnologia wap (internet mobil) sau care are pe SIM un program de banking, informatia se schimba bidirectional prin smsuri și permite operațiuni active și pasive	

4.2.3. FINANȚĂRILE BANCARE

4.2.3.1. CARACTERIZAREA GENERALĂ A CREDITULUI BANCAR

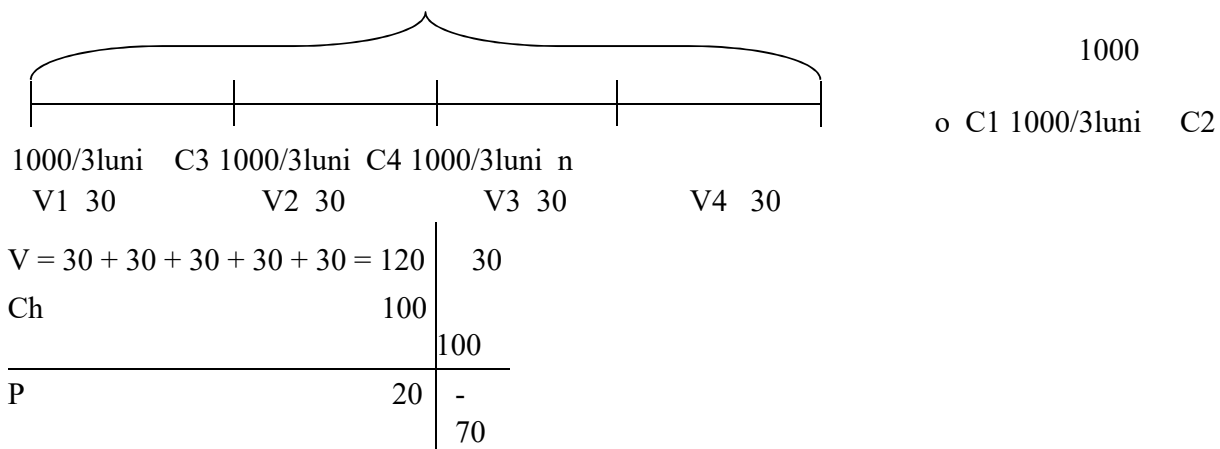
Prin credit se înțelege operațiunea contractuală la care participă banca în calitate de creditor și o persoană fizică sau juridică în calitate de debitor, prin care banca pune la dispoziția debitorului o sumă determinată de bani pe un anumit termen, iar debitorul se obligă să ramburseze suma împrumutată la scadență și să plătească a anumită dobândă care să remunereze banca creditoare.

Caracterizarea generală a creditului

1. Transfer financiar (relație financiară) dar rambursabil, adică suma de bani se întoarce la persoana de la care a plecat.

2. Subiecții sunt creditorul (banca) - avansează suma de bani și încasează dobânda, și debitorul (persoană fizică sau juridică)- primește banii, îi rambursează și plătește dobânda.
3. Subiectul creditului – suma de bani.
4. Scopul creditului pentru creditor - maximizarea profitului, pentru debitor – completarea resurselor financiare.
5. Îndeplinește trei funcții:
 - funcția de mobilizare prin care banca creditoare colectează de pe piață resursele financiare pe care le va utiliza în operațiunile de creditare (capitaluri proprii, depozite, resurse de la alte bănci);
 - funcția de distribuție (repartizare) se suprapune peste procesul de acordare a creditelor;
 - funcția de control (de management) banca supraveghează modul în care debitorul utilizează suma împrumutată.
6. Creditul se compune din șase elemente: promisiunea de rambursare; garanția creditului; termenul de acordare; schema de rambursare; costul creditului; consemnarea creditului.

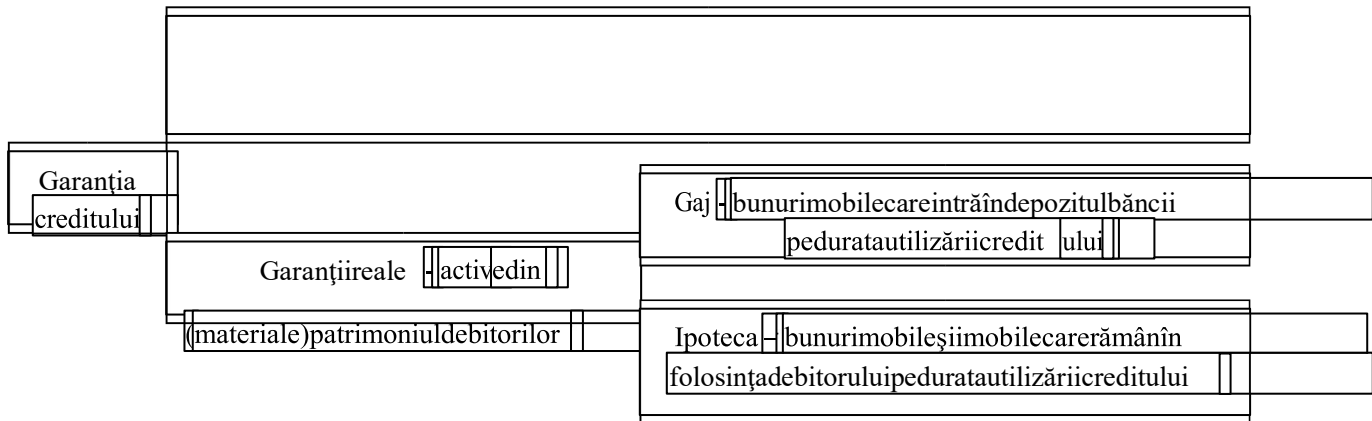
a) Promisiunea de rambursare este elementul central, fundamental al relației de creditare. Dacă debitorii nu ar rambursa sumele împrumutate atunci băncile s-ar confrunta cu două riscuri: riscul de imobilizare respectiv riscul de insolvabilitate. Riscul de imobilizare conduce la întreruperea continuității procesului de creditare, reducerea veniturilor pentru bancă, scăderea profitului sau chiar pierderi. Fie un depozit 1000/an, la care banca bonifică o dobânda de 100/an (Rata dobânzii e de 10%)



Riscul de insolvabilitate se manifestă atunci când un număr foarte mare din creditele acordate de bancă nu sunt rambursate de debitori, băncile nu vor mai putea să returneze depozitele (sursa de finanțare a creditelor) iar următorul pas va fi falimentul băncii.

Pentru a evita cele două riscuri băncile solicită de la debitori garanții.

b) Garanția creditului – garanția este reprezentată de un bun (activ) din patrimoniul debitorului sau un angajament din patrimoniul debitorului sau un angajament de plată asumat de



un terț, pe care le poate valorifica când debitorii nu fac plățile și astfel pot să-și recupereze creanțele.

Garanții personale - angajamente de plată asumate de terți (giranti, polițe (nemateriale) de asigurare, polițe de risc financiar)

Pentru a fi garanții bunurile trebuie să îndeplinească anumite condiții: să fie în stare de funcționare; să nu fie grevate de creanțe anterioare; să fie înregistrate (gajurile la Arhiva Electronică de Valori Reale Mobiliare și ipotecile la Cartea Funciară) pentru a nu fi înstrăinate; să fie asigurate și cesionat dreptul de despăgubire în favoarea băncii.

Aplicația nr. 1

Se dau următoarele date:

angajament bancar - varianta I	19.000
(A.B.) - varianta II	21.000

A (48.000) – P(28.000) – GM (20.000)

Se compară angajamentul bancar adică creditele folosite în prezent de debitor cu garanția materială calculată anterior (garanția materială fiind tocmai valorile care servesc drept garanție pentru creditele folosite în prezent de debitor).

A.B. 19.000 varianta I GM A.B. + de
garanție materială

G.M. 20.000

G.M. □ 20.000 □ □ AB □ 19.000 □ □ □ GM □ 1.000 □



A.B. 21.000 □ varianta 2 □ GM □ A.B. □ - de
garanție materială

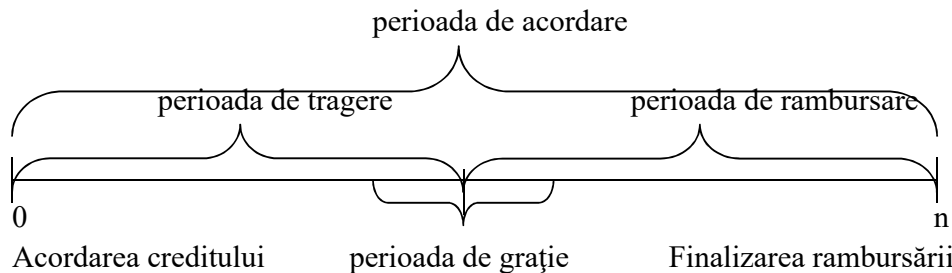
G.M. 20.000 □

G.M. □ 20.000 □ □ AB □ 21.000 □ □ □ GM □ 1.000 □

Plusul de garanție materială este considerat un lucru pozitiv din punct de vedere al băncii și poate fi folosit (dacă debitorul îndeplinește celelalte condiții) pentru suplimentarea creditului inițial.

Minusul de garanție este nefavorabil debitorului din punct de vedere al băncii. Astfel, dacă debitorul nu înlocuiește garanțiile banca îi va reduce angajamentul bancar și plafonul de creditare până la nivelul garanției oferite. Astfel creditul negarantat trebuie rambursat sau dacă debitorul nu are disponibilități este trecut la “credite nerambursate la scadență”.

c) Termenul de acordare



Perioada de grație este perioada în care nu se fac rambursări. Dobânzile pot fi plătite sau nu, dar în acest din urmă caz ele vor fi calculate, dobânda măbind cuantumul datoriei. De exemplu, C - 1000

PG - 1 an Rd

- 10%

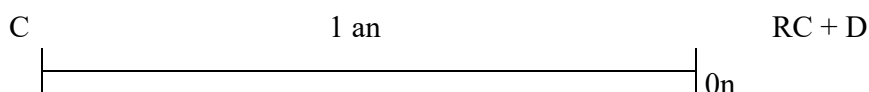
Dobânda calculată = 1000 x 10% = 100

Datoria după an I = C + Dobânda calculată = 1000 + 100 = 1100

Băncile acordă credite pe termen scurt – până la 1 an (în acest caz scopul lor este finanțarea activității curente), credite pe termene medii - între 1 și 5 ani (obiectivul îl constituie investițiile de mică amploare) și credite pe termen lung – peste 5 ani (investiții de mare amploare).

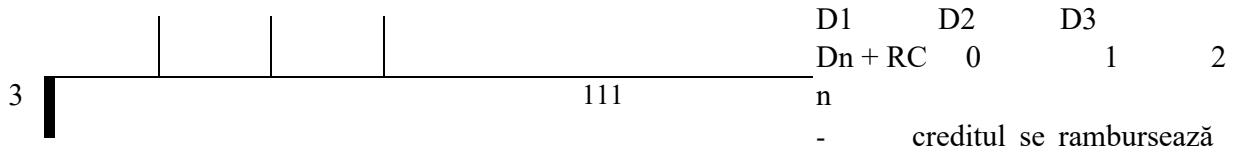
d) Schema de rambursare – creditul se rambursează și dobânzile se plătesc după una din următoarele scheme:

- atât creditul cât și dobânda se rambursează/plătește într-o singură tranșă la scadență;

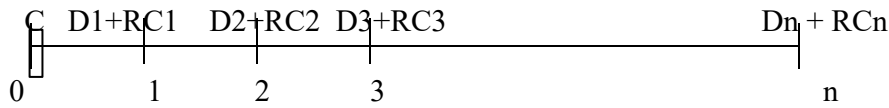




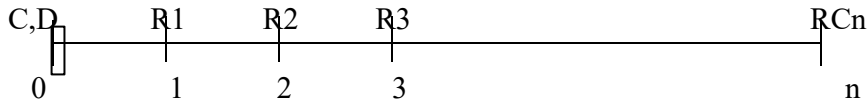
- dobânda se plătește eșalonat pe parcursul perioadei de creditare, iar creditul într-o singură tranșă la scadență;



eșalonat, iar dobânda se plătește tot eșalonat;



-dobânda se plătește anticipat la acordare, iar creditul se rambursează eșalonat.



Aplicația nr. 2

Se dă un credit în valoare de 10.000 lei acordat pe 4 ani de zile cu o dobândă de 10% pe an. Se cere:

- Să se întocmească scadențare știind că rambursările se fac anual, amortismentele sunt egale și nu se acordă perioadă de grație; Se va utiliza varianta în care anuitățile sunt descrescătoare, crescătoare, egale.
 - Să se întocmească un scadențar știind că se acordă o perioadă de grație de 2 ani de zile, rambursările sunt anuale și amortismentele sunt egale.
- a) Ratele scadente ale unui credit se numesc amortismente. Amortismentul (rata) și dobânda aferentă în funcție de perioada de timp la care au loc plățile se numesc anuități (dacă au loc o singură dată pe an) semestrialități (dacă au loc după fiecare semestru).

Rezolvare:

$$\text{Rata (Amortismentul)} = \frac{\text{creditului}}{\text{rambursari}} = \frac{10.000}{4} = 2500 \text{ lei. Nr.}$$

1. Anuități descrescătoare. (În acest caz dobânda se calculează asupra creditului nerambursat – neajuns la scadență).

An	Creditul la începutul	Rata (Amortismentul)	Dobânda	Anuitate (Rata + sfârșitul	Creditul la
----	-----------------------	----------------------	---------	----------------------------	-------------



	perioadei				Dobânda)				perioadei	
110.000	2.500	1.000	3.500	7.500	27.500	2.500	750	3.250	5.000	
3	5.000	2.500	500	3.000	2.500					
4	2.500	2.500	250	2.750	-					
Total	-		10.000			2.500		12.500		-

2i crescătoare (Dobânda se calculează asupra ratei scade nte ținându- e cont de perioada utilizată rata respectivă). la

An	începutul	Amortismentul	Dobânda	Anuitate (Rata + Dobânda)	Creditul + sfârșitul perioadei	la				
1	10.000	2.500	250	2.750	7.500	2				
3	5.000	2.500	750	3.250	2.500					
4	2.500	2.500	1.000	3.500	-					
Total	-		10.000			2.500		12.500		-

3. Anuități egale

$$P I \quad PC = PG + \frac{PC}{2} - \frac{PDR}{2} \cdot \frac{4}{2} \cdot \frac{1}{2} \cdot 2,5 \text{ ani}$$

P II Calc. D totale $D_t = C - PC - r \cdot 10 \cdot 0,000 \cdot 2,5 \cdot 360 \cdot 10 \cdot 2.500$

$$360 \cdot 100 \quad 360 \cdot 100$$

$$D^{totala} = 2500 \cdot 625$$

P III Calc. D medii D

Nr total ramb 4

An	Creditul începutul perioadei	Amortismentul	Dobânda	Anuitate (Rata + Dobânda)	Creditul sfârșitul perioadei	la
1	10.000	2.500	625	2.500	625	3.125
2	7.500	2.500	625	3.125	2.500	
3	5.000	2.500	625	3.125	-	
4	2.500					



Total	-	10.000	2.500	12.500	- b) Perioada de grație	
		Creditul	la		Anuitate	Creditul la
	An	începutul	Amortismentul	Dobânda	(Rata	+ sfârșitul
		perioadei			Dobânda)	perioadei
	1	10.000	-	1.000	-	11.000
	2	11.000	-	1.100	-	12.100
PG <input type="checkbox"/>	3	12.100	6.050	1.210	7.260	6.050
	4	6.050	6.050	605	6,655	0
PR <input type="checkbox"/>	Total	-	12.100	1.815	13.915	-

$$\text{Amortismentul} = \frac{\text{Creditul la sfârșitul perioadei/gratie} \cdot \text{Nr. ramb}}{2} = \frac{12100 \cdot 6050}{2}$$

e) Costul creditului este format din dobânda plătită băncii (termenul uzual pentru această dobândă este dobânda percepută) și comisioanele la credit. Dobânda este elementul principal al costului și se formează astfel: la costul resurselor de creditare (dobânda plătită la depozit) banca va adăuga cheltuielile de funcționare și o marjă de cheltuieli considerată normală. Se obține astfel nivelul de dobândă standard utilizată de bancă în relațiile cu cei mai buni clienți ai săi. Pentru clienții noi, pentru cei ocazionali sau pentru cei cu standard financiar mai scăzut dobânda poate crește la nivele cu mult superioare.

Dobândă credit = Dobândă depozit + Cheltuieli de funcționare + Marjă profit 15

$$\% = 7\% + 5\% + 3\%$$

Factorii care determină creșterea dobânzii la credite sunt:

- riscul;
- costul resurselor de finanțare ale băncii;
- inflația;
- raportul cerere – ofertă pe piața fondurilor de împrumut.

$$C \times T \times rd$$

Dobânda la credite se calculează după următoarea relație: $D = \frac{C \times T \times rd}{360 \times 100}$, unde C = credit,

T = termenul în zile, rd = rata dobânzii. C

$$D = \frac{1000 \times 180 \times 10}{360 \times 100} = 50 \text{ rd}$$



= 10%

Aplicația nr. 3

Se acordă un credit de 10.000 lei unui agent economic pe un termen de 60 de zile. Știind că rata dobânzii este de 6% pe an, se cere să se calculeze dobânda plătită de debitor băncii și suma totală achitată de acesta băncii.

$$D = \frac{C \cdot T}{rd} = \frac{10000 \cdot 60}{6} = 100 \text{ lei}$$

$$360 \cdot 100 \quad 360 \cdot 100$$

$$K = C + D; \quad K = 10.000 + 100 = 10.100 \text{ lei}$$

Aplicația nr. 4

Să se determine valoarea creditului ce a fost acordat unui agent economic de către o bancă, știind că la sfârșitul perioadei de creditare de 90 de zile, debitorul a plătit băncii o dobândă de 2.000 lei. Rata dobânzii – 8%.

$$C = \frac{D \cdot 360}{rd} = \frac{2000 \cdot 360}{100 \cdot 8} = 9000 \text{ lei}$$

Aplicația nr. 5

Se acordă un credit de 2.000.000 lei pe un termen de 120 zile cu un procent de dobândă "X". Știind că dobânda achitată a fost de 40.000 lei, se cere să se stabilească procentul de dobândă cu care a fost acordat creditul.

$$rd = \frac{D \cdot 360}{C \cdot T} = \frac{40.000 \cdot 360}{2.000.000 \cdot 120} = 6\%$$

$$C = \frac{D \cdot 360}{rd \cdot T} = \frac{2.000.000 \cdot 360}{6 \cdot 120}$$

Aplicația nr. 6

Se acordă un credit în sumă de 20.000 lei cu o rată a dobânzii de 6%. Știind că dobânda plătită de debitor este de 600 lei să se calculeze termenul pe care a fost acordat creditul.

$$T = \frac{D \cdot 360}{C \cdot rd} = \frac{600 \cdot 360}{20.000 \cdot 6} = 180 \text{ zile}$$

$$C = \frac{D \cdot 360}{rd \cdot T} = \frac{20.000 \cdot 360}{6 \cdot 180}$$

Aplicația nr. 7

Să se calculeze valoarea creditului ce a fost acordat de o bancă unui agent economic pentru o perioadă de 60 de zile cu o rată a dobânzii de 6%, știind că la scadență debitorul a făcut plăți către bancă în sumă de 1.200.000 lei

$$C + D = 1.200.000$$



$$C = \frac{C \cdot T \cdot r^D}{100} = C \cdot 1 + \frac{T \cdot r^D}{100} = 1.200.000 + C$$

$$\frac{1.200.000 + \frac{60 \times 6}{36.000}}{1 + \frac{1}{100}} = 1.188.119$$

$$1.200.000 + 36.000 = 1.236.000$$

$$D = 1.200.000 - 1.188.199 = 11.881$$

Aplicația nr. 8

Se acordă un credit de 1.000.000 lei, pe un termen de 3 ani cu o dobândă de 10% pe an. Se cere să se calculeze suma totală plătită de debitor și dobânda plătită de acesta băncii.

$$D_1 = \frac{1.000.000 \times 360 \times 10}{100 \times 360} = 100.000 \text{ lei } K_1 = 1.000.000 + 100.000 = 1.100.000$$

$$D_2 = 1.210.000 \times 360 \times 10 \div 100 \times 360 = 110.000 \text{ lei } K_2 = 1.000.000 + 110.000 = 1.210.000$$

$$D_3 = 121.000 \text{ lei } K_3 = 1.210.000 + 121.000 = 1.331.000 \text{ lei}$$

$$D = 331.000 \text{ lei}$$

$$K = C \cdot \left(1 + \frac{r^D}{100}\right)^n = 1.000.000 \cdot \left(1 + \frac{0,1}{100}\right)^3 = 1.000.000 \cdot 1,103 = 1.103.000$$

$$D = K - C = 1.331.000 - 1.000.000 = 331.000$$

Comisioanele plătite la credit se justifică prin acoperirea unor cheltuieli pe care le face banca pentru acordarea și administrarea creditului: -comision de analiză a dosarului de credit;

- comision de acordare a creditului;
- comisioane de gestionare (administrare) pe parcursul perioadei de acordare;
- comisioane pentru rambursare anticipată;
- comision de neutilizare;



- penalități de întârziere;
- prime de asigurare;
- comision unic pentru servicii la prestate la cererea clientelei.

f) Consemnarea creditului înseamnă materializarea acestuia într-un contract sau o convenție.

Acest contract de credit conține elemente precum:

- participanții (banca și debitorul);
- obiectul contractului;
- suma împrumutată; - termenul;
- nivelul dobânzii;
- garanțiile;
- modul de rambursare a creditului și de plată a dobânzii;
- riscurile pe care banca nu și le asumă;
- modul de utilizare a sumei împrumutate;
- modul de tragere a sumei (numerar sau prin virament); - alte clauze.

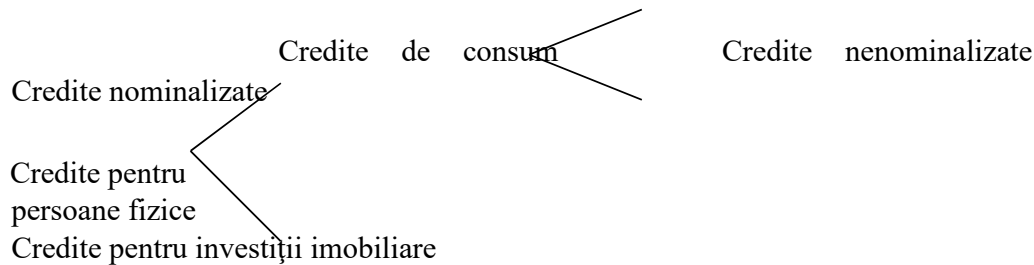
4.2.3.2. CREDITELE PENTRU PERSOANELE FIZICE

Pentru accesarea creditelor o persoană fizică trebuie să deponă la bancă o documentație formată din următoarele elemente:

- cererea de creditare;
- copii ale actelor de identitate;
- documente din care să rezulte veniturile (adeverință de salariu);
- documente din care să rezulte periodicitatea venitului (copii ale cărții de muncă, copii ale contractului de muncă sau contract de colaborare, copii ale actelor de proprietate);
- documente justificative din care să rezulte destinația creditului (numai pentru creditele nominalizate, iar ca documente justificative exemplificăm facturi pro-forma pentru bunurile de folosință îndelungată, vouchere de la agențiile de turism, contracte de școlarizare);
- declarații privitoare la angajamentele de plată;
- acte de proprietate asupra bunurilor ce pot servi drept garanție;
- acordul de consultare a bazelor de date referitoare la credite și debitori (Biroul de Credite, Centrala Riscurilor Bancare);
- alte documente solicitate de bancă.

Oferta de credite pentru persoanele fizice a băncilor românești:

Linii de credite



1) Creditele de consum se referă la consumul de subzistență și achiziționarea de bunuri de consum de folosință îndelungată.

a) Liniile de credite se mai numesc și credite revolving sau credite reîncărcabile – sunt creditele care permit trageri și rambursări multiple fără a se depăși plafonul maxim aprobat de bancă. Mărimea acestora este de 1-6 salarii, se acordă pentru 1-2 an, garanția o reprezintă adeverința de salariu.

b) Creditele nenominalizate nu au destinație precisă stabilită de bancă, au dobânzi mai ridicate. Se mai numesc credite pentru nevoi personale și sunt:

- credite de valori mici sub 10000 euro, pentru 5 maxim 10 ani, garanția este personală – poliță de asigurare și/sau giranți;
- credite de valori mari peste 10000 euro, pentru 25-30 ani, garanția – ipotecă.

c) Creditele nominalizate au destinație precisă stabilită prin contractele de credite. Destinațiile pot fi: achiziționarea unor bunuri de consum de folosință îndelungată, cumpărarea de automobile, finanțarea studiilor, finanțarea unor tratamente medicale, finanțarea unor voiaj turistice. Perioada de creditare depinde de suma finanțată, minima fiind de 1 an la creditele de consum și cele de turism și maxima de 10 ani la cele auto. Garanția lor este fie garanție personală, fie gaj asupra bunurilor cumpărate din credit.

2) Creditele pentru investițiile imobiliare au ca destinație achiziționarea sau construcția de locuințe, consolidarea și modernizarea locuințelor sau cumpărarea de terenuri locative, etc. Perioada de creditare poate să ajungă la 30-35 ani. Garanția este reprezentată de ipoteca asupra bunurilor cumpărate din credit sau asupra altui bun imobil din patrimoniul debitorului.

Documentația depusă de solicitant va fi supusă unei analize de către bancă, care are două etape:

- analiza/evaluarea bonității solicitantului;
- analiza/evaluarea capacității de rambursare.

Analiza/evaluarea bonității solicitantului – se apreciază situația financiară a debitorului printr-o tehnică numită scoring (acordarea de puncte), adică băncile stabilesc un set de indicatori (nivelul veniturilor solicitantului, angajamente de plată, persoanele aflate în întreținere, existența unor referințe bancare, etc.), acordarea de note pentru fiecare indicator și apoi totalizarea notelor și obținerea unui scor general. Scorurile mari implică ca persoana să fie creditabilă.

Analiza/evaluarea capacității de rambursare – în această a doua etapă banca întocmește un buget care va lua în considerare:

- veniturile care trebuie ajustate în funcție de certitudine și permanență;



- cheltuielile care vor cuprinde cheltuielile de subzistență precum și angajamentele de plată altele decât cele decurgând din credite.

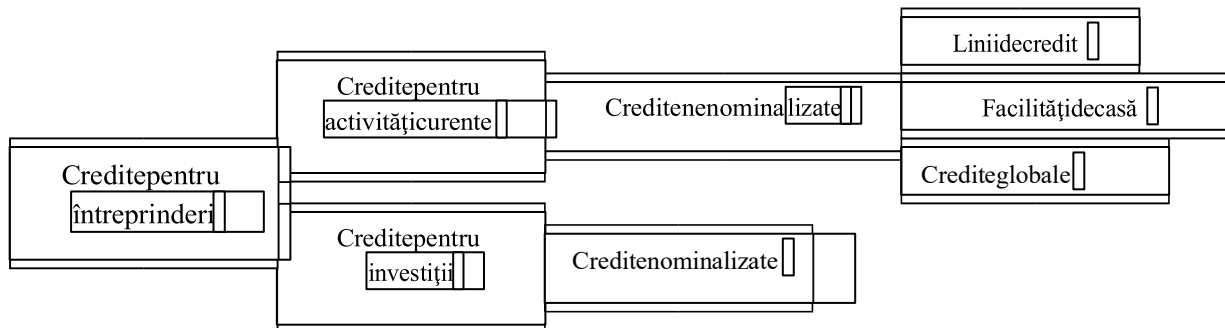
După balansarea veniturilor cu cheltuielile se va obține venitul disponibil pe baza căruia se va calcula gradul de îndatorare.

		V
		Ch
Venituri permanente (salarii) 1000	Cheltuieli 510	de subzistență
Venituri nepermanente (dividende) 10 (120:12)	Angajamente 100	
		→ Venit disponibil 400 → grad de
<input type="checkbox"/> V 1010	<input type="checkbox"/> Ch 610	îndatorare

4.2.3.3. CREDITELE PENTRU ÎNTREPRINDERI

Documentația de creditare:

- cererea de credit;
- documentele contabile (bilanț, cont de profit și pierdere, bilanță de verificare);
- documente financiare (situația fluxului de numerar – cash flow, bugetul de venituri și cheltuieli);
- documente justificative privind destinația creditului (pentru creditele nominalizate);
- situații ale stocurilor sau cheltuielilor ce se dorește a fi finanțate, contractele cu furnizorii externi, creanțe comerciale, planul de afaceri;
- un studiu de fezabilitate (numai pentru creditele de investiții);
- o listă cu bunurile ce pot servi drept garanție și acte de proprietate asupra acestora;
- acord de consultare a bazelor de date referitoare la credite și debitor; - alte documente solicitate de bancă.



1) Creditele pentru activități curente se acordă pentru finanțarea activității de exploatare (producție, comercializare).



Liniile de credit se acordă pentru 1 an, ele pot fi reînnoite prin intermediul conturilor curente sau de disponibil.

Creditele globale sau de exploatare se aseamănă cu liniile de credit numai că nu permit trageri multiple, se acordă prin conturi separate de împrumut.

Facilitățile de casă sau avansurile în cont au perioadă foarte scurtă de acordare cuprinsă între 7-90 zile și au în vedere traversarea unor perioade în care firma înregistrează un deficit de lichiditate.

Creditele nominalizate finanțează constituirea de stocuri și cheltuieli temporare, credite de export/de pre-finanțare a exporturilor (de comercializare a mărfurilor pe piețele externe), credite sezoniere sau pentru agricultură, credite pe documentele remise spre încasare (credite pentru mobilizarea creanțelor comerciale). Creditele nominalizate se acordă prin conturi separate de împrumut pe perioade de maxim 1 an, precizându-se cauzele pentru care se solicită finanțarea.

2) Creditele de investiții finanțează cumpărarea de noi mijloace fixe, modernizarea celor existente, realizarea unor capacități de producție, achiziționarea de terenuri, etc. Termenul de acordare depășește 1an.

Analiza solicitărilor de credite ale întreprinderilor are trei etape:

1. Analiza economico – financiară în care banca va calcula o serie de indicatori necuantificabili (modul de organizare juridică a firmei, calitatea managerilor, dependența de clienți sau furnizori, relația dintre patronat și sindicate) și indicatori cuantificabili (rentabilitate, lichiditate, solvabilitate, grad de îndatorare). Valorile indicatorilor vor fi apreciate prin note (performanțe ridicate echivalent note mari). Are la bază documentele contabile. 2. Analiza capacității de rambursare - are în vedere stabilirea capacității firmei de a produce în viitor venituri din care să se ramburseze creditul și să se plătească dobânda. Are la bază documente financiare.

3. Selectarea și evaluarea garanțiilor materiale – în această etapă banca va trebui să aibă în vedere aspectele clasice referitoare la garanții și modul de evaluare al bunurilor cu care se garantează creditul, plecându-se de la valoarea pieței actuale din care se va deduce o marjă (marjă de risc) care să prevină bunul de riscul scăderii prețurilor în viitor.

Aplicația nr. 9:

Se dă următoarea situație patrimonială și se cere să se analizeze bonitatea firmei “X”.

	Varianta I	Varianta II
Activ		
• Active circulante pe total societate (rd. 37) – Ac –	26,8	21,0
• Total activ (rd. 43) – Ta –	44,7	40,0
Pasiv		



• Capitaluri proprii (rd. 67) – Cp –	32,2	19,0
• capital social (rd. 52) – Cs –	21,1 0,0	14,0 1,5
• pierderi (rd. 61) – Pi – • Datorii totale	11,7	20,0
• obligații pe total societate (rd. 72 – 74) – Ob –	10,0	10,0
• credite și împrumuturi (rd. 71) – C + I –	1,7	10,0
Alte informații		
<input type="checkbox"/> Stocuri fără posibilitate de valorificare (constatate de inspector) – Sfpv – Profit net – Pn –	0,5	1,5
<input type="checkbox"/>	0,6	0,0
• Costuri – Qc –	5,0	7,5
• Active patrimoniale pe termen scurt – Apts – (Ac – Pi – Sfpv)	26,3	18,0
• Pasive patrimoniale pe termen scurt – Ppts – (Ob + C + I)	11,7	20,0
<input type="checkbox"/> Garanții: bunuri achiziționate din credite		
<input type="checkbox"/> Dobânzi aferente creditelor – D –	0,6	1,0
<input type="checkbox"/>	42	12
<input type="checkbox"/> Plăți prognozate	30	30
<input type="checkbox"/> Încasări prognozate		
<input type="checkbox"/>		

Analizați bonitatea firmei “X”. Rezolvare:

I. Indicatorii de lichiditate

1. Lichiditatea imediată în mărime absolută (La) Calculul se face pe baza următoarelor date:

$$La = Apts - Ppts = 26,3 - 11,7 = 14,6 \text{ mil. lei/ } > 0$$

2. Lichiditatea imediată în mărime relativă

$$L_p = \frac{Apts}{Apts + Ppts} \cdot 100 = \frac{26,3}{26,3 + 11,7} \cdot 100 = 69,2\%$$

$$\frac{Ob + C + I}{Apts + Ppts} \cdot 100 = \frac{1,7 + 10,0 + 10,0}{26,3 + 11,7} \cdot 100 = 224,8\%$$

3. Lichiditatea la o anumită dată

$$L_r = \frac{\text{Disponibilitati} + \text{Incasari} - \text{Credite}}{\text{Plati exigibile}} \cdot 100$$

Plati exigibile (in perioada respectiva)



II. Solvabilitatea (S)

Cp 32,2

S \square \square 100 \square \square 100 \square 72% \square 50%

Tp 44,7

III. Indicatorii de rentabilitate

5. Rentabilitatea capitalului social (Rcs)

Pn 0,6

Rcs \square \square 100 \square \square 100 \square 2,84%

Cs 21,1

6. Rentabilitatea capitalului propriu (Rcp)

Pn 0,6

Rcp \square \square 100 \square \square 100 \square 1,86%

Cp 32,2

7. Rentabilitatea în funcție de costuri (Rc)

Pn 0,6

Rc \square \square 100 \square \square 100 \square 12%

\square Qc 5,0

IV. Indicatorii de echilibru

Gradul de îndatorare (GI)

Gi \square Ob \square C \square I \square D \square 100 \square 10 _____ \square 1,7 \square 0,6 \square 100 \square 27,52% \square 60%

Ta 44,7

4.2.3.4. ALTE TEHNICI DE FINANȚARE BANCARE

Leasingul – se definește ca fiind operațiunea prin care o persoană numită finanțator (banca sau instituție financiară specializată) pune la dispoziția unei a doua persoane numită utilizator, dreptul de folosință asupra unui bun al cărui proprietar este, pe o perioadă determinată, contra unor plăți periodice numite rate de leasing.

La operațiunea de leasing participă trei persoane: utilizatorul, finanțatorul (proprietarul bunului) și furnizorul. La sfârșitul contractului de leasing utilizatorul are dreptul să cumpere bunul, să solicite reînnoirea contractului pentru încă o perioadă de timp, să renunțe la bunul respectiv. Întreprinderile financiare, deci și băncile, practică operațiunile de leasing financiar. Operațiunile de leasing financiar sunt cele care au prevăzut în contract una din următoarele opțiuni:



- riscurile și beneficiile ce decurg din utilizarea bunului trec la utilizator la momentul încheierii contractului;
- contractul de leasing se încheie pentru cel puțin 75% din durata normală de funcționare a bunului; -posibilitatea ca utilizatorul să cumpere bunul respectiv la expirarea contractului de leasing.

Contractul de leasing financiar are în vedere bunuri imobile și bunuri de consum de folosință îndelungată. Costurile contractului de leasing sunt formate din ratele de leasing (care trebuie să acopere amortizarea bunului și o dobândă pentru finanțator), prime de asigurare și alte comisioane.

Factoringul – este o tehnică de finanțare pe termen scurt de până la 6 luni, mai rar până la 1 an și care constă în vânzarea facturilor încă ne-încasate aflate în portofoliul unei întreprinderi numită aderent către o instituție financiară sau bancă numită factor. În contractele de factoring se prevede ca factorul (finanțatorul operațiunii) să-i presteze aderentului următoarele servicii:

- finanțarea creanțelor comerciale – la cumpărarea facturilor, factorul îi plătește aderentului până la 80% din valoarea facturii, restul achitându-se atunci când factorul va încasa creanțele respective;
- urmărirea și încasarea creanțelor comerciale – aderentul face economie pentru că o serie de cheltuieli legate de urmărirea creanțelor (salarii, cheltuieli poștale) nu mai cad în sarcina lui;
- evitarea riscurilor de neîncasare – dacă aderentul apelează la factoring, el evită consecințele unui eventual faliment al clientului său prin faptul că și-a încasat creanța de la factor imediat după livrare.

Costurile presupuse de factoring constau în:

- comisionul de factoring (1-2% din valoarea finanțată) plătit la încheierea contractului;
- comisionul de finanțare – identic cu dobânda la credite dar mai mare pentru că trebuie să aibă în vedere și riscul de ne-încasare; -primele de asigurare. În practică factoringul se întâlnește sub două forme:
- factoring cu regres – în caz de ne-încasare a facturilor de la client, factorul se îndreaptă pentru a-și recupera pierderea către aderent;
- factoring fără regres – factorul suportă orice pagubă rezultată din ne-încasarea creanțelor.

4.2.3.5.RISCUL LA CREDITE

Cele mai riscante operațiuni bancare sunt cele de creditare și pentru a evita pierderile legate de aceste operațiuni băncile folosesc următoarele tehnici și proceduri:

- analiza economico-financiară a solicitantului – prin care banca selectează pe acei solicitanți solvabili și care vor genera venituri și în viitor;



- garantarea creditului – în spatele fiecărui credit acordat stă un colateral/o garanție pe care banca o valorifică dacă debitorul nu-și achită obligațiile;
- clasificarea și provizionarea portofoliului de credite;
- folosirea unor informații din bazele de date referitoare la creditele acordate debitorului și debitorii băncilor.

Clasificarea și provizionarea creditelor este o procedură obligatorie pentru toate băncile. Se execută lunar și are în vedere toate creditele acordate de bancă. În urma aplicării procedurii creditele vor fi clasificate în una din următoarele grupe: credite standard; credite în observație; credite sub standard; credite îndoielnice; credite pierdere.

Criteriile de încadrare pe categorii de clasificare a creditelor acordate clienților din afara sectorului instituțiilor de credit

Performanța financiară Serviciul datoriei	A	B	C	D	E	
0 – 15 zile	standard	în observație	substandard	îndoielnic	pierdere	Nu s-au inițiat proceduri judiciare
	pierdere	pierdere	pierdere	pierdere	pierdere	
16 – 30 zile	în observație	substandard	îndoielnic	pierdere	pierdere	S-au inițiat proceduri judiciare
	pierdere	pierdere	pierdere	pierdere	pierdere	
31 – 60 zile	substandard	îndoielnic	pierdere	pierdere	pierdere	S-au inițiat proceduri judiciare
	pierdere	pierdere	pierdere	pierdere	pierdere	
61 – 90 zile	îndoielnic	pierdere	pierdere	pierdere	pierdere	S-au inițiat proceduri judiciare
	pierdere	pierdere	pierdere	pierdere	pierdere	

Criteriile utilizate de bancă pentru clasificarea creditelor sunt:

- serviciul datoriei debitorului – adică întârzierile măsurate în zile de la graficele de rambursare și în funcție de care avem întârzieri între: 0 – 15 zile, 16 – 30 zile, 31 – 60 zile, 61 – 90 zile, peste 90 zile.
- performanța financiară a debitorului – rezultată din calculul unor indicatori cantitativi (rentabilitate, lichiditate, solvabilitate) și calitativi (despre managementul firmei, organizare, etc.) și în funcție de care debitorii se grupează pe cinci clase codificate de la A la E în ordinea descrescândă a performanței;
- inițierea de proceduri de execuție silită a debitorului sau de declararea falimentului. Dacă sau inițiat astfel de proceduri creditul este considerat a fi pierdere.

Cele trei criterii sunt incluse într-o matrice din care rezultă categoria creditului.

După ce băncile și-au clasificat creditele trec la constituirea de provizioane. Aceste provizioane sunt niște sume care măresc cheltuielile băncii și care au ca rol acoperirea pierderilor pe care banca le-ar înregistra din operațiunile de creditare.



Cotele de provizionare sunt: 0% pentru creditele standard, 5% pentru creditele în observație, 20% pentru creditele sub standard, 50% pentru creditele îndoielnice și 100% pentru creditele pierdere.

Folosirea unor informații din bazele de date referitoare la credite și debitori – la nivelul sistemului bancar se organizează baze de date în care se strâng informații despre debitorii băncilor și istoricul bancar al acestora și care sunt folosite de bănci atunci când acordă credite. În România funcționează două astfel de baze de date utilizate de bănci: Centrala Riscurilor la Credit (CRC) și Biroul de Credite (BC).

Centrala Riscurilor la Credit este o structură care funcționează pe lângă BNR, specializată în colectarea, stocarea și centralizarea informațiilor de risc bancar. Concret, CRC este format din patru registre: -Fișierul central al creditorilor – în care se înregistrează informații despre toate creditele acordate de bănci indiferent de creditor și a căror valoare individuală depășește 20000 RON. Fișierul primește informații lunar.

- Fișierul creditelor restante – în care se strâng informații despre debitorii ale căror întârzieri față de graficele de rambursare depășesc 30 zile. Acest fișier se aprovizionează cu informații lunar și informațiile se păstrează timp de 7ani.
- Fișierul grupurilor de întreprinderi – în care se menționează legăturile dintre întreprinderi (prin prisma acționariatului).
- Fișierul fraudelor cu carduri – înregistrarea se face online la momentul descoperirii fraudei.

Biroul de Credite este un proiect privat realizat la inițiativa unor bănci comerciale care funcționează în România. Spunem că dezvoltarea BC a fost prevăzută a se realiza în trei etape:

- prima etapă a avut în vedere colectarea informațiilor negative despre debitori, adică întârzierile față de graficele de rambursare. Se raportează întârzierile care depășesc 30 zile. În prezent valoarea minimă de raportare este de 10 RON. Informația se menține timp de 7 ani.
- a doua etapă a avut în vedere colectarea informațiilor pozitive despre debitori (numărul total de credite contractate de o persoană) și extinderea colectării de informații și de la alte întreprinderi financiare și o serie de prestatori de servicii.
- a treia etapă avea în vedere stabilirea unui scoring (a unei note) pentru fiecare debitor, care să evalueze istoricul bancar al acestuia și care să fie folosit de bancă în acordarea creditelor.

Aplicația nr. 10:

Corelații angajamente bancare, plafoane de creditare și garanții materiale

Angajamentul bancar reprezintă creditul pe care îl folosește la un moment dat un agent economic; plafonul de creditare reprezintă valoarea maximă a creditului stabilit de bancă pentru debitor sau suma maximă pe care o poate apela într-o perioadă de timp un agent economic din



resurse bancare iar garanția materială reprezintă valoarea activelor ce asigură banca că își va recupera prejudiciul în caz de incapacitate de rambursare a debitorului la scadență a creditului.

În urma analizei inspectorului asupra situației creditului la cinci agenți economici rezultă următoarele date:

Indicator	D ₁	D ₂	D ₃	D ₄	D ₅
Garanție materială (G.M.)	8.100	8.100	8.100	8.100	8.100
Angajament bancar (A.B.)	8.000	8.000	8.080	8.115	8.200
Plafon de creditare (P.C)	8.300	8.090	8.075	8.200	8.000

Să se analizeze cele cinci cazuri și să se determine pozițiile: “credite noi” și respectiv rambursarea creditelor”.

Pasul 1

- stabilim indicatorii “plus de garanție” (+GM) și “minus de garanție” (-GM) prin compararea pozițiilor “garanție materială” cu cea la care este trecut “angajamentul bancar”.

Indicator	D ₁	D ₂	D ₃	D ₄	D ₅
+ GM (plus de garanție)	+ 100	+ 100	+ 20	-	-
- GM (minus de garanție)	-	-	- 15	- 100	

Pasul 2

- stabilim indicatorii “plafon disponibil” (PD) și respectiv “depășire plafon de creditare” (DP) prin compararea pozițiilor “angajamentul bancar” (AB) cu “plafon creditare”.(PC)

Indicator	D ₁	D ₂	D ₃	D ₄	D ₅
PD (plafon disponibil)	300	90	-	85	-
DP (depășire plafon)	-	-	5	-	200

Pasul 3 - stabilim poziția “credite noi” (CN) și respectiv “rambursări de credite” (RC) prin compararea indicatorilor “plus sau minus de garanție” cu “plafon disponibil” și respectiv “depășire plafon”.

Indicator	D ₁	D ₂	D ₃	D ₄	D ₅
C.N. (credite noi)	100	90	-	-	-
R.C. (rambursări credite)	-	-	5	15	200

Deși agentul D₁ are drept de apel pentru noi credite în sumă de 300, el mai poate oferi garanții doar pentru 100 unități monetare. Rezultă noul credit 100 u.m.

Agentul D₂ deși are garanții pentru 100 u.m. el nu poate primi decât 90 de u.m. credite noi pentru că contractul de credit nu-i mai dă dreptul decât la un rest de 90 u.m. Nu este exclusă contractarea unui supliment de credit dacă și alte condiții sunt îndeplinite.



Agentul D₃. Are garanții în plus de 20 de u.m. dar are și o depășire de plafon disponibil de 5 unități deci va trebui să ramburseze 5 unități credit.

Agentul D₄ Deși are un plafon disponibil de 85 u.m. el trebuie să ramburseze 15 u.m. credit întrucât el nu are garanții materiale pentru această parte din credit. De asemenea, el nu mai poate contracta un nou credit. S-au dacă reconstituie garanțiile el nu va mai trebui să ramburseze creditul.

Debitorul D₅ are un minus de garanție de 100 de unități dar și o depășire de plafon de 200 unități. Deci nu se pune problema unor noi credite ci a rambursării atât a creditului corespunzător minusului de garanție cât și a depășirii de plafon adică 200 u.m.

Materiale bibliografice

1. Basno C., Dardac N. - "Management bancar", Editura Economică, București, 2002
2. Dardac N., Barbu T. – „Monedă, bănci și politic monetare” Editura Didactică și Pedagogică, București, 2006
3. Gust M. (coord.) - "Management și tehnici bancare", curs aplicativ, Editura "Independența economică", 2010
4. Gust M., Vechiu C. și colab. - "Management bancar – Monedă, Credit. Tehnici de calcul, studii de caz și aplicații practice", Editura "Independența economică", 2004
5. Ilie M. - "Tehnica și managementul operațiunilor bancare", Editura Expert, București, 2003
6. Olteanu Al. - "Management bancar", Editura Dareco, București, 2003
7. Vechiu C., Gust M., Bogoi D., Hoarcă D., Dinculescu E. - "Management și tehnici bancare", Editura "Independența economică", 2009

PARTEA 3. ANALIZA INFORMAȚIILOR

4.3.1. ANALIZA POTENȚIALULUI INTERN

4.3.1.1. Analiza potențialului uman

Potențialul uman reprezintă o conexiune, o convergență de variabile interne, externe sau mixte care unite, în diferite proporții, și alăturate performanțelor întreprinderii vor crea persoane și personalități cu rezultatele și capacitățile lor.



În diagnosticarea gestiunii resurselor umane se folosește un sistem de indicatori privind pe de o parte, asigurarea cu resurse umane, iar pe de alta, utilizarea acestora.

Tematica se va aborda în continuare, orientată după cum urmează:

A. Analiza dimensiunii și stabilității potențialului uman; B. Analiza utilizării potențialului uman.

A. Analiza dimensiunii și stabilității potențialului uman.

Principalele subiecte urmărite vor fi: analiza dinamică a efectivului de salariați pe total și pe categorii; analiza nivelului de calificare și consecințele economico-financiare ale acesteia; analiza stabilității efectivului de salariați ș.a.

Informațiile necesare se pot obține din diferite surse interne ale întreprinderii, ca de exemplu: programe de activitate, dări de seamă statistice privind personalul, circulația mărfurilor, situația fondurilor fixe sau circulante, cifra de afaceri etc.

Dinamica și structura potențialului uman

Dinamica vizează evoluția cantitativă și calitativă a încadrării întreprinderii cu personal. Pentru a evidenția dimensiunile personalului se utilizează următorii indicatori:

- Numărul scriptic de salariați - adică, numărul total de personal existent în evidențele unității, angajat fie pe bază de contract de muncă, fie pe bază de convenție, documente generatoare de drepturi și obligații pentru ambele părți.

- Efectivul scriptic prezent la lucru, respectiv numărul personalului aflat la serviciu la un moment dat, indiferent de timpul de lucru efectiv.

- Numărul mediu de salariați cu contract de muncă, adică media aritmetică simplă a numărului zilnic de salariați. La aceasta se mai poate adăuga media colaboratorilor. Acest indicator este cel care, dintre toți, se corelează cu rezultatele obținute de o întreprindere.

- Numărul maxim de salariați, reprezentând limita superioară până la care poate fi angajat personal, fără să fie afectate negativ volumul de activitate și productivitatea muncii.

$$N_{\max} = \frac{R}{W_p} \cdot 100; \quad N_{\max} = \frac{\bar{W}}{100} \cdot N_p \cdot I_Q,$$

unde: R = indicatorul CA, VA sau alt indicator folosit în calculul \bar{W} ;

\bar{W} = productivitatea anuală prognozată;

N_p = numărul mediu de salariați prognozat pe perioada respectivă;

I_Q = indice al volumului de activitate exprimat prin CA, VA sau alt indicator. -

Efectivul fiscal - numărul salariaților plătiți, aflați în evidențele firmei.

Încadrarea corespunzătoare cu personal reprezintă “teoretic” premisa pentru realizarea de performanțe de către întreprindere. Aici contează foarte mult nu numai numărul de angajați, dar și structura, calitatea și modul de folosire a acestora.



În altă ordine de idei, este deosebit de importantă analiza distinctă pe cele 2 mari categorii de angajați: operativi; de administrație și conducere. Această împărțire subliniază atât o latură cantitativă dar și o anumită calitate a factorului uman de care dispune întreprinderea. Întotdeauna s-a apreciat favorabil, tendința de creștere relativă a personalului operativ, ca producător de valori, expresie a “perfecțiunii” organizatorice dintr-o întreprindere. Această dimensiune subliniază un factor de bază al producției: munca.

Având în vedere aspectul calitativ al analizei personalului, acesta se poate evidenția cu ajutorul gradului de calificare a salariaților. Această latură o întregeste pe cea cantitativă, iar nivelul de calificare a personalului reprezintă un aspect deosebit de important, de care depinde dimensionarea corectă a producției și evoluția productivității muncii.

Analiza calitativă va urmări să evidențieze între altele: structura forței de muncă pe forme de realizare a calificării și perfecționării acesteia; evoluția gradului de calificare, concordanța dintre gradul de calificare și gradul de complexitate a lucrărilor executate.

Structura forței de muncă pe forme de realizare a calificării și perfecționării va aduce în primplan forma de școlarizare a personalului: absolvenți de învățământ superior, de școli profesionale, de liceu de specialitate, calificați la locul de muncă și necalificați. De asemenea, se poate evidenția forma de perfecționare: absolvenți de cursuri postliceale, postuniversitare, doctorat, masterat.

Indicatorul care ne arată calificarea medie pe o unitate economică se numește coeficientul

mediu de calificare (\bar{K}_m) și se calculează:

$$\bar{K}_m = \frac{\sum_{i=1}^n K_i \cdot n_i}{\sum_{i=1}^n n_i},$$

unde:

K_i = categoria de încadrare a fiecărei forme de calificare în parte; n_i

= numărul de lucrători din fiecare categorie “i” în parte.

Tendința de creștere a lui \bar{K}_m ne indică preocuparea întreprinderii pentru ridicarea calificării.

Este interesantă și studierea concordanței între gradul de calificare și gradul de acoperire a lucrărilor după complexitatea lor. În acest sens se va calcula coeficientul de complexitate a lucrărilor executate



$$\bar{K}_t = \frac{\sum_{i=1}^n K_i \cdot V_i}{\sum_{i=1}^n V_i},$$

unde:

K_i = categoria de încadrare a fiecărei forme de calificare în parte; V_i

= volumul de lucrări pe categorii "i".

Când $K_m \leq K_t$, între cei doi indicatori este o concordanță deplină;

$K_m \leq K_t$, arată că există lucrări de categorie superioară efectuate de muncitori cu calificare inferioară;

$K_m > K_t$, arată că există lucrări de categorie inferioară executate de muncitori cu calificare superioară, adică o utilizare incompletă a forței de muncă.

În analiza personalului unei întreprinderi se poate avea în vedere vechimea în unitate. Astfel vom identifica personal cu vechime mai mică de un an, până la peste 20 de ani. În acest mod se poate identifica politica de formare a personalului și cu cât este mai echilibrată, cu atât reflectă interesul managerilor de a stabiliza personalul unei întreprinderi.

Un alt mod de a structura salariații este vârsta acestora: până la 25 de ani, între 25-30 de ani, între 31-40 de ani, între 41-50 de ani și peste 50 de ani. Echilibrul acestui indicator relevă un echilibru psihologic și de comunicare în cadrul întregii întreprinderi.

Analiza stabilității personalului

Într-o întreprindere personalul se modifică într-un an sub influența mai multor factori. Trei dintre ei sunt foarte importanți și anume:

- politica de personal practică de echipa managerială;
- volumul de activitate care prin evoluția sa determină modificarea numărului de salariați;
- modificarea raportului de forțe între potențialul uman și cel material, altfel spus, încadrarea activelor întreprinderii.



Modificările de personal se includ în două categorii distincte: circulația personalului și fluctuația personalului, fenomene ce se deosebesc prin cauzele care le provoacă.

Definim circulația personalului ca fiind mișcarea personalului întreprinderii, în decursul unei perioade date, atât din punct de vedere al intrărilor, cât și din cel al ieșirilor din cauze normale, justificate și anume: transfer, pensionare, boală, deces, invaliditate, studii, obligații cetățenești.

Definim fluctuația personalului, ca fiind un fenomen anormal, determinat de ieșirile din întreprindere fără aprobarea conducerii (demisie) sau prin desfacerea contractului de muncă, urmare a unor abateri. Fluctuația poate avea implicații deosebite asupra activității și deci trebuie urmărită cu atenție. Acest fenomen are două forme: fluctuația activă - ca fapt deja consumat și fluctuația pasivă-ca fenomen posibil, latent, în devenire, ce se manifestă sub forma intenției de a părăsi întreprinderea. Ca să nu devină un fenomen activ se pot lua unele măsuri, ca de exemplu: integrarea permanentă în colectiv, relații formale și neformale, motivația personalului, condiții de muncă adecvate, modul de organizare sindicală ș.a.m.d..

Pentru caracterizarea circulației și fluctuației personalului se utilizează următorii indicatori:

- coeficientul intensității intrărilor, calculat ca raport procentual între numărul de salariați

intrați într-o perioadă (I), de obicei un an, și numărul mediu de salariați din aceeași perioadă (\bar{N});

$$C_I = \frac{I}{\bar{N}} \cdot 100$$

- coeficientul intensității ieșirilor, stabilit prin raport între numărul salariaților plecați justificat într-o perioadă (E) și numărul mediu de salariați din aceeași perioadă; E

$$C_E = \frac{E}{\bar{N}} \cdot 100$$

- coeficientul fluctuației, stabilit ca raport între totalul ieșirilor nejustificate sau fără aprobarea conducerii (E_n) și numărul mediu de salariați;

$$C_F = \frac{E_n}{\bar{N}} \cdot 100$$

$$C_M = \frac{I - E}{\bar{N}}$$

- coeficientul mișcării totale, stabilit ca raport între totalul intrărilor (I), totalul ieșirilor (E) și numărul mediu de salariați;

$$C_{M_s} = \frac{I - E}{\bar{N}} \cdot 100$$

- gradul de stabilitate a personalului, indicator ce caracterizează stabilitatea generală a potențialului uman într-o întreprindere:

$$G_s = 1 - C_{M_s}$$

Acest grad de stabilitate se mai poate aprecia prin calcularea stagiului în aceeași unitate (S_t) ca raport între vechimea în aceeași întreprindere a lucrătorului (t) și vechimea totală în câmpul



$$\frac{\sum T_i}{N} \cdot \frac{1}{t}$$
 muncii (T), S_t , precum și a vechimii medii (T) în aceeași unitate, T ,

$$\frac{\sum T_i}{N}$$

unde:

N = numărul muncitorilor având aceeași vechime; t
 = vechimea în ani a muncitorilor din unitate.

Cu cât stagiul în aceeași unitate se apropie de 1, iar vechimea medie va fi mai mare având în vedere și data înființării întreprinderii, cu atât stabilitatea forței de muncă va fi mai bună. - rata de severitate, adică raportul dintre numărul de ore absente față de cele lucrate: Nr.deoreabsentate

$$R_{sev} = \frac{\text{Nr.deoreabsentate}}{\text{Nr.deorelucrate}} \cdot 100$$

rata generală a
absenteismului:

$$R_{ab} = \frac{\text{Nr.totaldeziledeabsență}}{\text{Timpmaximdisponibil(zile)}} \cdot 100$$

Analiza în dinamică și față de programele pe care le întocmește întreprinderea, a indicatorilor de mai sus, va fi completată cu analiza motivațională a mișcării personalului. Dintre motivele mișcării menționăm: nevoia acută de bani, necesitatea apropierii de domiciliu, posibilitatea obținerii de câștiguri mai mari și mai rapide și cu efort convenabil, neîncadrarea pe un post corespunzător cu pregătirea, starea de sănătate, condiții de muncă inadecvate, lipsa condițiilor pentru perfecționarea pregătirii, lipsa acțiunilor social-culturale ș.a.m.d..

Concluzia este că obținerea stabilității personalului, precum și a performanțelor se realizează pe două căi principale: motivarea și securitatea muncii; dialogul social.

Securitatea și protecția muncii fac subiectul unor numeroase legi sau alte acte normative, care reglementează exploatarea în deplină siguranță a mijloacelor de producție. În cadrul unei firme, „securitatea personalului va fi considerată mai presus de aspectele legate de productivitate sau cost. De altfel, în managementul modern, protecția muncii și regulile acesteia sunt considerate ca fiind factori activi, de motivare a angajaților”.

B. Analiza utilizării potențialului uman (analiza productivității muncii).

Productivitatea muncii este o categorie economică complexă și dinamică.

Definiția sa este următoarea: capacitatea muncii de a crea o anumită cantitate de valori de întrebuințare într-o unitate de timp, reflectând, în ultimă instanță, eficiența cu care este cheltuită o



cantitate de muncă. Sau altfel spus, reprezintă eficiența cu care sunt utilizați, avansați, combinați, substituiți și consumați factorii de producție.

Măsurarea productivității muncii se poate face în unități fizice (naturale sau naturalconvenționale), în unități de muncă și în unități valorice (cel mai des utilizate).

În situația folosirii măsurătorii valorice, productivitatea muncii se poate determina pe un salariat, la nivel mediu anual, zilnic sau orar. Pentru aceasta se utilizează următorii indicatori: valoarea producției marfă (V_m), valoarea adăugată (V_a) și cifra de afaceri (CA) - ca "efecte", respectiv: numărul de salariați (NS), total om zile lucrate (TZ) și total om ore lucrate (Th) - ca "eforturi".

Vom reda în continuare relațiile de calcul care rezultă

efecte eforturi	V_m	V_a	CA
NS	$\frac{V_m}{NS}$	$\frac{V_a}{NS}$	$\frac{CA}{NS}$
Tz	$\frac{V_m}{Tz}$	$\frac{V_a}{Tz}$	$\frac{CA}{Tz}$
Th	$\frac{V_m}{Th}$	$\frac{V_a}{Th}$	$\frac{CA}{Th}$

CA

- cea mai des utilizată formulă de calcul pentru productivitate

NS Eficiența utilizării potențialului uman se redă cu ajutorul a doi indicatori, și anume: productivitatea muncii medie și productivitatea muncii marginală, fiecare caracterizând un alt nivel al relației dintre forța de muncă (factorul uman) și volumul de activitate.

Productivitatea muncii medie se va nota W , și reflectă raportul între producția Q și muncă T :

$$W = \frac{Q}{T}$$

- transpusă cel mai frecvent în: D

$$W = \frac{Q}{N_p}$$

În calculul productivității la nivel microeconomic se mai folosesc indicatorii: producția exercițiului (Q_e); valoarea adăugată (VA) sau valoarea adăugată netă (VA_n).

Productivitatea muncii marginală se va nota W_m și reflectă raportul între sporul de producție ΔQ și cantitatea suplimentară de muncă ΔT :



$$W_m \square \square Q \square Q_+ \square Q_0$$

$$\square T \ T_1 \ \square T_0$$

W_m reprezintă partea de productivitate reflectată prin creșterea cifrei de afaceri obținută cu o unitate suplimentară de factor uman utilizat.

Traseul pe care îl urmărește productivitatea marginală este acesta: W_m este în creștere până la valoarea sa maximală, după care scade, atingând nivelul zero, acolo unde cifra de afaceri atinge nivelul maxim. Începe apoi să scadă, căpătând valori negative, odată cu scăderea cifrei de afaceri. Spre deosebire de productivitatea medie, care reflectă utilizarea factorului uman în totalitate,

cea marginală nu reflectă decât consecințele utilizării ultimei unități de factor uman. Între \bar{W} și \bar{W}_m pot apare trei situații:

- $\bar{W}_m \square \bar{W}$ (după punctul maxim al productivității medii); Ultima unitate a potențialului uman are o eficiență în scădere, acționând în același sens și asupra mediei;
- $\bar{W}_m \square \bar{W}$ (înaintea punctului de maxim al productivității medii), crește pe seama aportului unității adiționale ale potențialului uman;
- $\bar{W}_m \square \bar{W}$ (în punctul de maxim al productivității medii).

Analiza factorială a productivității muncii

Productivitatea muncii reprezintă un indicator de calitate a utilizării factorului uman, fiind influențată de mai mulți factori. Acești factori fac parte din mai multe sisteme de legături cauzale, de aceea există mai multe modele factoriale, relații de calcul, care pun în evidență, foarte explicit, acest lucru.

a) Un prim model, subliniază legătura între timpul de muncă și vânzarea medie anuală pe lucrător, astfel:

$$\bar{W}_a \square Z \square \bar{W}_z \text{ unde:}$$

Z = numărul de zile lucrate;

\bar{W}_z = vânzarea medie zilnică pe un lucrător.

În acest caz, avem: $\square \bar{W}_a \square \bar{W}_{a1} \square \bar{W}_{a0}, \square \bar{W}_a$ depinde de:



a.1.) modificarea numărului de zile lucrate:

—

$$\square Z \square \square Z_1 \square Z_0 \square \square W_{Z_0}$$

a.2.) modificarea vânzării medii zilnice pe un lucrător:

— — —

$$\square W_z \square Z_1 \square \square W_{Z_1} \square W_{Z_0} \square$$

În final, deci: $\square W_a \square \square Z \square \square W_z$, iar principalele rezerve de creștere a productivității muncii anuale sunt:

- utilizarea completă a timpului de lucru;
- sporirea permanentă a vânzărilor zilnice pe lucrător.

b) Al doilea model, pune în evidență faptul că în întreprinderile care își desfășoară activitatea pe sectoare, compartimente, iar în cadrul acestora pe grupe și chiar sortimente de mărfuri, productivitatea medie anuală este determinată de structura acestei activități pe diviziunile amintite.

m

$$\square g_t \square \square i$$

—

$$\frac{W_a \square i \square_1}{100}$$

unde:

g_t = structura timpului de muncă (exprimat prin numărul de lucrători operativi);

\square_i = productivitatea muncii pe diviziunile (sectoare, grupe de mărfuri etc.) de la $i = 1 \dots n$ implicate.

— — —

$$\square W_a \square \square W_{a_1} \square W_{a_0}$$

$\square W_a$ depinde de:

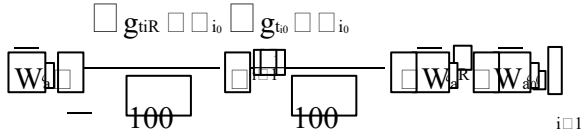
b.1.) modificarea structurii activității pe diviziunile implicate²:

m m

² g_{tr} se obține calculând ponderile pentru N^R (număr de personal recalculat), când $N^R \square$

CA

W_0



W_{aR} se numește productivitate medie recalculată, iar pe total întreprindere se obține prin însumarea celei din sectoare.

b.2.) modificarea productivității muncii pe diviziunile implicate:

$$W_a = \frac{g_{tiR} \cdot i_{io}}{100} \cdot \frac{g_{tiI} \cdot i_{ii}}{100} \cdot W_{aI} \cdot W_{aR}$$

Măsurile de creștere a productivității medii anuale sunt legate de optimizarea activității pe sectoare, de o mai bună structurare și repartizare a personalului angajat, de creșterea desfacerilor de mărfuri pe total și medii pe un salariat.

c) Al treilea model, abordează productivitatea muncii prin prisma legăturii ei cu gradul de înzestrare tehnică a personalului angajat.

$$W = \frac{D}{N_{op}}$$

active, vom obține:

$$W = \frac{D}{N_{op} \cdot F \cdot F \cdot N_{op} \cdot F_a}$$

noua relație fiind corectă atât matematic, cât și economic pentru că:

F_a = ponderea mijloacelor fixe active în totalul mijloacelor fixe ale întreprinderii;

F = gradul de înzestrare tehnică a personalului operativ; N_{op}

D = eficiența utilizării mijloacelor fixe active, exprimată prin volumul vânzărilor (D) obținute F_a la 1 leu fonduri fixe active utilizate.



$\frac{V}{S} =$ viteza de circulație a mărfurilor, exprimată în număr de rotații.

$$\frac{V_{op} D}{N}$$

e) Un al model: $W = \frac{N_s N_{op} V}{N}$ unde:

N

$\frac{N_{op}}{N} =$ ponderea personalului operativ în total personal;

$N_s V$

$\frac{N_s V}{N} =$ structura personalului comercial;

N_{op}

D

$\frac{D}{N} =$ desfaceri medii anuale pe vânzător.

V

- f) Dacă ne vom referi la activitatea de turism, putem scoate în evidență alți factori specifici, cu o acțiune puternică. Aceștia reflectă volumul și structura circulației turistice. Cele mai frecvente modele sunt:

$$f.1.) W = \frac{CA \cdot T}{N_{op} T}$$

unde:

$T =$ numărul total de turiști;

CA

$\frac{CA}{T} =$ încasarea medie pe un turist;

T

T

$\frac{T}{N_{op}} =$ număr de turiști ce revin unui angajat operativ (sau productivitatea fizică a muncii)

$$f.2.) W = \frac{T \cdot Z \cdot CA}{N_{op} T Z}$$

unde:

$Z =$ numărul de zile turist;

CA



$\frac{\text{---}}{Z}$ = încasarea medie pe turist.

Putem considera și alte modele, dacă este vorba de diferențiere pe tarife de cazare, pe categorii de turiști, pe categoriile de încadrare a unităților turistice ș.a.m.d.

4.3.1.2. Analiza stocurilor

Într-o economie în care toți producătorii sunt interesați să-și satisfacă cererea, cel puțin din punct de vedere teoretic, nu ar trebui să existe probleme în aprovizionarea cu resursele materiale necesare. Practic însă, intervin o serie de factori economici și conjuncturali care dau un grad de complexitate acestui proces.

Rezultă clar necesitatea cunoașterii în fiecare moment a stocurilor, ca principală componentă a activelor circulante. Scopul este corelarea fluxurilor de intrare și de ieșire, amortizarea problemelor ce pot apare din cauza nesincronizării diferitelor componente ale activității.

Stocurile sunt active circulante, adică valori disponibile realizabile în termen scurt, cu următoarele caracteristici: durată mică și pondere foarte mare în totalul activelor circulante. Ca elemente patrimoniale, participă la un singur circuit economic, modificându-și permanent forma. Mărimea lor trebuie să fie optimă, stocuri prea mari antrenând imobilizări de capital, iar stocuri prea mici determinând rupturi în activitate. Stocurile trebuie să fie continue, susținut de faptul că atât fluxul intrărilor (achizițiilor), cât și fluxul ieșirilor (vânzărilor) pot prezenta discontinuități. De existența stocurilor este nevoie în toate cele trei faze ale unui ciclu de exploatare: faza de aprovizionare, faza de producție și faza de comercializare. Conform I.A.S. 2 „Stocuri”, stocurile sunt active:

- deținute pentru a fi vândute pe parcursul desfășurării normale a activității;
- în curs de producție, în vederea unei vânzări în aceleași condiții ca mai sus;
- sub formă de materii prime, materiale și alte consumabile ce urmează a fi folosite în procesul de producție sau pentru prestarea de servicii.

Conform O.U. 94/2001 și Legii contabilității 82/1991, în cadrul bilanțului contabil, stocurile, după locul în care se află la un moment dat, pot fi:

- stocuri aflate în depozitele întreprinderii;
- stocuri în curs de aprovizionare;
- stocuri aflate la terți.

În analiza stocurilor de care dispune unitatea la un moment dat, această din urmă clasificare are o relevanță deosebită. Pentru ca o întreprindere să cunoască în orice moment mărimea stocurilor (cantitativ și valoric), se recomandă înregistrarea acestora prin intermediul metodei inventarului permanent, ca metodă de organizare a contabilității stocurilor.

În analiza stocurilor vom urmări:

- A. Analiza stocurilor active (regulatoare);
- B. Analiza vitezei de circulație a mărfurilor (eficiența utilizării mijloacelor circulante)



A. Analiza stocurilor active (regulatoare)

Rolul stocurilor regulatoare, care sunt valori materiale consumabile pe termen scurt, este acela de a asigura continuitatea și ritmicitatea activității.

În analiza stocurilor se urmăresc în principal:

- stocurile efective în comparație cu cele optime, minime, medii sau antecalulate, determinarea stocurilor sub sau peste mărimea optimă, deci stabilirea imobilizărilor de capital în acestea;
- cauzele creării uneia din situațiile mai sus menționate și stabilirea unor măsuri de eliminare a lor;
- analiza în structură cantitativă și calitativă a stocurilor, stabilirea produselor lent sau greu vandabile, a celor neutilizate etc.;
- analiza lipsurilor în gestiunile de valori materiale etc.

Mărimea stocurilor active (regulatoare) este influențată de o serie de factori: natura produsului, fluxul intrărilor (aprovizionarea), procesul de stocare, costul stocării, fluxul ieșirilor (desfacerile).

Este interesant de cunoscut în orice moment dacă stocurile finale au crescut sau au scăzut, cu cât, din ce cauze etc., precum și ce ar trebui făcut în continuare. Diferențele apar în toate cele trei faze ale procesului de activitate. De exemplu:

- în faza de aprovizionare, cauzele modificării stocurilor finale sunt:
 - neritmicitatea aprovizionării;
 - contractarea eronată a cantităților de aprovizionat;
 - aprovizionarea înainte de termenele stabilite prin contracte;
 - aprovizionarea de sezon sau pentru unele nevoi suplimentare;
 - stocuri rămase nevândute după schimbarea sortimentelor sau tehnologiilor;
 - deasortarea, desperecherea produselor;
 - neadaptarea politicii de aprovizionare cu politica de producție și cu cea de marketing;
 - alegerea nepotrivită a furnizorilor;
 - oprirea neprevăzută a activității furnizorilor;
 - depășirea consumurilor specifice;
 - respingerea la recepția calitativă a unor sortimente necorespunzătoare ș.a.m.d.; □ în faza de producție, cauzele modificării stocurilor finale sunt:
 - lipsa de materii prime sau materiale în vederea obținerii produselor;
 - modificarea tehnologiei de fabricație;
 - depășirea duratei procesului de fabricație;
 - neritmicitatea producției;
 - creșterea (scăderea) volumului producției;
 - schimbarea sortimentației, ș.a.;
- în faza de comercializare, cauzele modificării stocurilor finale sunt:
 - creșterea (scăderea) producției;



- schimbarea sortimentelor;
- creșterea (scăderea) prețurilor produselor;
- existența unui ritm mai lent la vânzare, decât la fabricație;
- produse necumpărate datorită calității necorespunzătoare;
- neaprovizionarea ritmică a magazinelor; -lipsa mijloacelor de transport, etc.

După cum se observă, cauzele enumerate pot avea motivație obiectivă, dar și subiectivă. În ambele situații se impun măsuri energice și rapide, care să suplinească lipsa de lichidități. Dintre măsuri, enumerăm: ritmicitatea aprovizionărilor, aceasta în legătură cu calcule de necesar întocmite din timp și corect; cunoașterea și respectarea obligațiilor contractuale, producția să se desfășoare cantitativ și calitativ corespunzător cu cererea pieței, cu anotimpurile și sezoanele etc..

Pentru toate însă se impune existența unui sistem de urmărire, de informare și analiză permanentă a stocurilor.

În analiza stocurilor finale, relația de calcul este următoarea: $S_f = S_i + I - E$, unde:

S_i - stoc inițial;

I - intrări; E - ieșiri.

Pe această relație se poate aplica analiza balanțieră astfel:

$\Delta S_f = S_{f1} - S_{f0}$, unde ΔS_f depinde de evoluția componentelor din relație.

$$\Delta S_f \begin{cases} \Delta S_i = S_{i1} - S_{i0} \\ \Delta I = I_1 - I_0 \\ \Delta E = -(E_1 - E_0) \end{cases}$$

O aplicație în acest sens se află în culegerea de probleme, unde este prezentată o balanță a circulației mărfurilor la trei grupe de produse.

Analiza factorială a stocurilor medii

Are două trepte ale analizei, care diferă funcție de nivelul la care sunt efectuate: produs, sector sau total întreprindere:

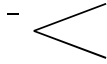
a. la nivelul întreprinderii sau sectorului, analiza folosește relația: $s \Delta d \Delta v$

unde: s - stocul mediu pe categoria analizată (produs, sortiment, grupă de mărfuri etc.);

d - desfacerea medie zilnică a categoriei analizate; v - viteza de circulație în număr de zile a categoriei analizate.

Modificarea $\Delta s \Delta s_1 \Delta s_0$ este determinată de:

$$\text{modificarea desfacerii medii zilnice } \Delta d \Delta d_1 \Delta v_0 \Delta d_0 \Delta v_0$$



□s

modificarea vitezei de circulație □v □ d₁ □v₁ □d₁ □v₀

b. la nivelul întreprinderii analiza este, în general aceeași. Diferența constând în faptul că fiecare produs, sortiment sau grupă de mărfuri deține altă pondere în totalul desfacerilor, influențând mai mult sau mai puțin activitatea firmei. De asemenea, viteza de circulație a fiecăruia dintre aceste elemente este diferită, banii implicați circulând într-un număr de rotații diferit. Relația utilizată este:

$$S = \frac{\sum_{i=1}^n g_i \cdot v_i}{D \cdot V} \cdot 100$$

unde: D - desfaceri medii zilnice totale;

V - viteza medie de circulație pe întreprindere; g_i - structura desfacerilor pe categoriile „i” implicate în calcul; v_i - viteza de circulație pentru fiecare categorie „i” implicată în calcul.

După cum se observă, între stocul mediu și volumul de activitate zilnică este o relație directă, iar între stocul mediu și viteza de circulație, este, de asemenea, o relație directă. Astfel, vom avea în atenție pentru menținerea unui stoc optim, faptul că orice modificare a cifrei de afaceri sau a vitezei de circulație determină modificarea în același sens a stocului mediu. Este de dorit ca ritmul de accelerare a vitezei de circulație să-l depășească pe cel al cifrei de afaceri.

B. Analiza vitezei de circulație a mărfurilor

Viteza de circulație este un indicator care exprimă modul cum se utilizează activele circulante ale firmei. Se mai numește viteză de rotație. Reflectă activitatea specifică a fiecărui tip de firmă și este influențată de condițiile concrete în care decurge procesul de existență al acesteia. Se modifică în sensul încetinirii sau accelerării odată cu modificările factorilor ce pot fi întâlniți în mediul extern al firmei.

Se exprimă în număr de rotații (care trebuie să fie cât mai mare) sau în număr de zile (care trebuie să fie cât mai mic) Relațiile de calcul sunt:

$$\text{Coeficientul de rotații} = \frac{\text{cifra de afaceri}}{\text{capitaluri circulante}}$$

capitaluri circulante



Număr de zile _____ 360 (sau 90)
cifra de afaceri

În atenția firmelor trebuie să stea accelerarea vitezei de circulație, pentru că astfel mijloacele circulante pot fi utilizate de mai multe ori și cu o eficiență mai mare. Există numeroase căi de accelerare. Între acestea amintim:

- pentru faza de aprovizionare - alimentarea și aprovizionarea la timp, existența unui stoc de materii prime și materiale optim și fără discontinuități, creșterea operativității, selectarea atentă a furnizorilor, eliminarea stocurilor supranecesare ș.a.;
- pentru faza de producție - menționăm organizarea corespunzătoare a producției, utilizarea integrală a capacității de producție, alegerea tehnologiei optime, folosirea integrală a timpului de lucru, aprovizionarea permanentă a locurilor de muncă etc.;
- pentru faza de comercializare - vânzarea și încasarea cât mai rapidă a produselor pentru reîntregirea lichidităților și investirea lor imediată, respectarea clauzelor contractuale, evitarea aprovizionării cu produse fără cerere, fără desfacere asigurată, operativitate în manipularea ambalajelor, accelerarea decontărilor, întocmirea rapidă și corectă a documentației ș.a.m.d..

Analiza factorială a vitezei de circulație. Se poate face pe baza mai multor modele.

Luăm două exemple: unul reprezintă viteza de circulație la nivel de sector de activitate, produs, gamă de produse sau sortimente, iar al doilea, implică activitatea întregii întreprinderi și se calculează ca o medie.

Modelul I, pune în legătură dimensiunea stocajului, pe de o parte și consumul acestuia, pe de altă parte s

$$v = \frac{s}{d}$$

unde: s - stocul mediu; \bar{d} - desfacerea medie zilnică

Modelul II (structural), pune în evidență faptul că, acolo unde activitatea este diversificată, unele sectoare sunt mai eficiente, altele mai puțin eficiente, acționând asupra vitezei de circulație.

$$V = \frac{\sum_{i=1}^n g_i v_i}{\sum_{i=1}^n i_{i1}}$$

unde: g_i - structura desfacerilor pe categoriile „i” implicate în calcul;

v_i - viteza de circulație pentru fiecare categorie „i” implicată în calcul



4.3.1.3. Analiza potențialului tehnic

Se cunoaște faptul că în cadrul analizei potențialului material la nivelul unei întreprinderi un loc central îl ocupă analiza mijloacelor fixe, alături de cea a stocurilor. Aceasta se poate realiza atât din punct de vedere al asigurării întreprinderii cu astfel de active, cât și din punctul de vedere al eficienței utilizării mijloacelor fixe.

A. Analiza asigurării întreprinderii cu mijloace fixe se face: din punct de vedere cantitativ (al dinamicii), din punct de vedere al structurii, din punct de vedere al stării. Analiza dinamicii mijloacelor fixe se poate realiza cu ajutorul următorilor indicatori: a) Modificarea absolută a mijloacelor fixe $\Delta F = F_1 - F_0$ unde: F = valoarea medie anuală mijloacelor fixe totale. Mijloacele fixe din întreprindere pot fi evaluate la valoare de intrare în gestiune (cost istoric), valoare rămasă (valoare de intrare din care se deduce amortizarea calculată) și la valoare de înlocuire (valoarea actuală necesară pentru a procura un mijloc fix cu proprietăți tehnice similare).

b) Modificarea relativă a mijloacelor fixe \square

$$F(\%) = \square(F_1 - F_0) / F_0 \square / 100$$

Dacă modificarea absolută a mijloacelor fixe exprimă creșterea sau descreșterea volumului de mijloace fixe din întreprindere, modificarea relativă a lor exprimă valoarea relativă a creșterii sau descreșterii.

Teoretic, orice creștere de mijloace fixe poate fi apreciată ca favorabilă pentru firmă, aceasta din considerentul că întreprinderea dispune de capacități suplimentare pentru a realiza noi sporuri de producție și, pe această bază, creșteri ale încasărilor (cifrei de afaceri).

În practică aprecierea creșterii mijloacelor fixe trebuie făcută plecând de la corelația dintre dimensiunea creșterii mijloacelor fixe și dimensiunea creșterii cifrei de afaceri. Astfel, se consideră ca fiind favorabilă doar acea creștere de mijloace fixe care determină o creștere de valoare mai mare a cifrei de afaceri ($I_{CA} > I_F$). În caz contrar, ($I_{CA} < I_F$) situația este considerată nefavorabilă deoarece creșterea mijloacelor fixe nu va conduce la o creștere corespunzătoare a încasărilor (altfel spus, întreprinderea deține mijloace fixe pe care nu le utilizează la capacitate sau noile mijloace fixe se află în rezervă sau conservare).

a) Coeficientul intrărilor $K_I = (I / F) \times 100$ unde I - valoarea medie anuală a mijloacelor

fixe intrate în funcțiune în cursul exercițiului. b) Coeficientul ieșirilor $K_E = (E / F) \times 100$

unde E - valoarea medie anuală a mijloacelor fixe ieșite din funcțiune în cursul

exercițiului. c) Coeficientul mobilității totale $K_{MT} = ((I + E) / F) \times 100$

Acești indicatori exprimă efortul întreprinderii pentru majorarea mijloace fixe deținute sau reducerea acestora. Aprecierile asupra dimensiunii mijloacelor fixe se fac tot în corelație cu dinamica volumului de activitate al firmei.

Analiza structurii mijloacelor fixe se realizează plecând de la două criterii de clasificare a acestora.



O primă clasificare a mijloacelor fixe are în vedere caracterul lor productiv și în funcție de care se deosebesc:

- mijloace fixe productive (numite active) care contribuie direct la realizarea cifrei de afaceri (producției);
- mijloace fixe neproductive, care deși asigură condiții pentru o derulare normală a procesului de producție, nu au o contribuție directă, evidentă la realizarea producției.

În funcție de această clasificare se calculează un coeficient de structură - structura mijloacelor fixe active – după relația:

$$g_{Fa} = (Fa / F) \times 100 \text{ unde: } Fa - \text{valoarea medie anuală a mijloacele fixe active.}$$

Favorabilă pentru întreprindere este situația în care acest coeficient de structură are o dinamică crescătoare, deoarece se consideră că firma dispune de posibilități superioare pentru a realiza noi sporuri de producție.

O a doua clasificare a mijloacelor fixe are în vedere criteriul contabil, pe categorii de mijloace fixe: clădiri și construcții speciale, mașini și utilaje, aparate de măsură și control, mijloace de transport etc.

Această clasificare permite calculul unui coeficient de structură, pe categorii: $g_{fi} = (fi / F) \times 100$ unde: f_i - valoarea mijloacelor fixe dintr-o anumită categorie.

Acest coeficient are utilitate în stabilirea obiectivelor politicii de investiții a firmei, în sensul că o poate orienta spre creșterea ponderii categoriilor de mijloace fixe deficitare și restrângerea ponderii mijloacelor fixe excedentare.

Analiza stării mijloacelor fixe se poate realiza cu ajutorul indicatorilor:

1) Coeficientul amortizărilor

$$K_A = (A / F) \times 100$$

unde: A - amortizarea totală calculată a mijloacelor fixe în folosință;

Este privit ca nefavorabil un coeficient crescător în dinamică, acesta indicând că mijloacele fixe din întreprindere suferă un proces de îmbătrânire, iar politica de investiții este deficitară.

Procesul de îmbătrânire indică faptul că mijloacele fixe sunt uzate fizic și moral într-o proporție înaltă, aspect cu efecte nefavorabile asupra productivității (scade), asupra calității producției realizate de firmă (calitate inferioară) și nu în ultimul rând asupra prețurilor mari de desfacere a produselor realizate de firmă.

2) Coeficientul investițiilor $K_{INV} = (INV / F) \times 100$ unde: INV - valoarea investițiilor date în folosință în cursul anului realizate fie în regie de întreprindere, fie în antrepriză (realizate de alte întreprinderi specializate).

Situația e favorabilă dacă K_{INV} înregistrează valori crescătoare în dinamică, altfel spus firma are o bună politică de investiții, îngrijindu-se de gradul ei de dotare tehnică și având condiții pentru menținerea standardului pe piața pe care acționează.



3) Coeficientul modernizărilor $K_{MOD} = (MOD/ F) \times 100$ unde:

MOD - mijloacele fixe modernizate în cursul exercițiului.

Prin modernizare se înțelege procesul prin care o serie de mijloace fixe uzate sunt aduse la un nivel tehnic superior în privința parametrilor lor de funcționare.

De regulă, se apelează la modernizare atunci când costurile acestei operațiuni sunt mult mai reduse în raport cu cele presupuse de achiziționarea/realizarea unui nou mijloc fix, iar rezultatele obținute în urma modernizării proprie mijlocul fix supus acestui proces de caracteristicile tehnice ale noilor mijloace fixe, din aceeași categorie, apărute pe piață.

În prezent, multe întreprinderi realizează investiții prin operațiuni de leasing.

Leasing-ul, potrivit IFRS 14, este un acord prin care locatorul cedează locatarului, în schimbul unei plăți sau a unei serii de plăți, dreptul de a păstra un bun pe o perioadă convenită de timp.

Mijloacele fixe pot fi obținute prin leasing financiar sau leasing operațional. În cazul leasingului financiar, mijloacele dobândite și datoria corespunzătoare sunt înregistrate în bilanț, în timp ce pentru leasing-ul operațional, locatarul înregistrează chiria aferentă.

Reflectarea în bilanțul contabil este necesară pentru o analiză pertinentă a situației mijloacelor fixe ale unei întreprinderi ce deține active în leasing. Acestea permit o mai bună apreciere a situației întreprinderii deoarece rata de leasing se regăsește în rata de îndatorare.

Neînregistrarea în bilanțul contabil a ratelor leasing-ului diminuează îndatorarea firmei și mărește artificial capacitatea de plată a întreprinderii și eficiența mijloacelor fixe. În analiză se poate calcula coeficientul mijloacelor fixe în leasing (K_L).

$$K_L = \frac{L}{F_L}$$

unde: L - valoarea mijloacelor fixe în leasing financiar. B.

Analiza eficienței utilizării mijloacelor fixe

Analiza eficienței utilizării mijloacelor fixe presupune măsurarea rezultatelor obținute de firmă cu ajutorul mijloacelor fixe pe care le are în patrimoniu. Eficiența se va măsura cu ajutorul a doi indicatori:

1) Cifra de afaceri la 1000 lei mijloace fixe;

$$CA_F^{1000} = (CA/ F) \times 1000$$

2) Profitul la 1000 lei mijloace fixe

$$P_F^{1000} = (P/ F) \times 1000$$

Dacă acești indicatori sunt crescători în dinamică situația firmei va fi una favorabilă, semnificația fiind aceea că întreprinderea obține sporuri de încasare sau profit la 1.000 lei mijloace fixe. Ambii indicatori se pretează la analiză factorială.

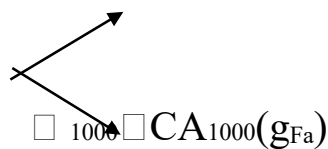
Cifra de afaceri la 1000 lei mijloace fixe (CA_F^{1000}) se va analiza având în vedere faptul că nu toate mijloacele fixe din întreprindere contribuie la realizarea ei, ci numai cele active (F_a).



$$CA_F^{1000} = (CA/ F) \times 1000 = (CA/ F) \times 1000 \times (Fa/ Fa) = (Fa/ F) (CA/ Fa) \times 1000 = g_{Fa} CA_{Fa}^{1000}.$$

Deci, CA_F^{1000} depinde de doi factori direcți:

- $g_{Fa} = Fa/ F$ (structura mijloacelor fixe active în total mijloace fixe) și
- $CA_{Fa}^{1000} = (CA/ Fa) \times 1000$ (cifra de afaceri la 1000 lei mijloace fixe active).



$$CA_F \square CA_{F1000} (CA_{Fa}^{1000})$$

F

Profitul la 1000 lei mijloace fixe (P_F^{1000}) se va analiza factorial avându-se în vedere fluxul care generează profitul întreprinderii (CA – care, de altfel, este și baza maximizării rezultatului firmei).

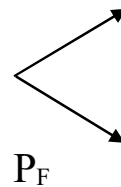
$$P_F^{1000} = (P/ F) \times 1000 = (P/ F) \times 1000 \times (CA/ CA) = (CA/F) \times 1000 (P/ CA) = CA_F^{1000} \times R_{RC}.$$

Deci, P_F^{1000} depinde și el de doi factori direcți:

- $CA_F^{1000} = (CA/ F) \times 1000$ (cifra de afaceri la 1000 lei mijloace fixe) și
- $R_{RC} = P/CA$ (rata rentabilității comerciale, care indică eficiența politicii de preț promovată de firmă).

$$\square 1000(CA_{F1000})$$

$$\square P_{F1000}$$



$$\square P_{F1000} (R_{RC})$$

4.3.2. ANALIZA CHELUIELILOR, VENITURILOR ȘI A RENTABILITĂȚII

4.3.2.1. Analiza cheltuielilor

Analiza dinamică și structurală a cheltuielilor



Analiza cheltuielilor întreprinderii este importantă pentru că ea oferă o serie de informații privind modul în care firma consumă resursele materiale și umane, precum și pentru faptul că o serie de cheltuieli, fiind puse în relație cu rezultatul întreprinderii, determină în mod direct profitul și, deci, ele permit desprinderea unor concluzii privitoare la eficiența întreprinderii în cauză.

Analiza dinamică a cheltuielilor se poate realiza cu ajutorul indicatorilor clasici:

- cheltuielile totale ale întreprinderii (Ch)
- modificarea absolută a cheltuielilor ($\Delta Ch = Ch_1 - Ch_0$)
- modificarea relativă a cheltuielilor ($\Delta Ch \% = \frac{\Delta Ch}{Ch_0} \cdot 100$)

$$\Delta Ch \% = \frac{Ch_1 - Ch_0}{Ch_0} \cdot 100$$

Atunci când întreprinderea își propune să realizeze sporuri ale volumului de activitate ($CA_1 > CA_0$) este normal ca și eforturile făcute de întreprindere (adică cheltuielile) să crească ($CH_1 > CH_0$). De exemplu, dublarea producției fizice a întreprinderii este imposibil de realizat fără o creștere corespunzătoare a consumurilor și, deci, a cheltuielilor firmei. Dar obținerea optimului economic de către întreprindere presupune ca dinamica volumului de activitate să fie superior în raport cu dinamica cheltuielilor înregistrate de ea ($ICA > ICH$). Ceea ce înseamnă ca fiecare leu cheltuit de întreprindere să genereze o încasare mai mare, în raport cu încasarea adusă în perioada de raportare (3):

$$ICA > ICH; \quad (1)$$

$$\frac{CA_1}{CA_0} > \frac{CH_1}{CH_0} \quad (2)$$

$$\frac{CA_1 : CA_0}{CH_1 : CH_0} > 1 \quad (3)$$

Corelația anterioară, între volumul de activitate (văzut ca prin intermediul încasărilor generate de producția realizată, adică prin indicatorul cifră de afaceri) și cheltuielile firmei (Ch), mai poate fi surprinsă și cu ajutorul indicatorului:

$$N = \frac{Ch}{CA} \cdot 1000$$

Indicatorul măsoară efortul (cheltuiala) pe care îl (o) face întreprinderea pentru a realiza o încasare de o mie de lei. Din punctul de vedere al optimului economic va fi apreciată ca pozitivă situația în care nivelul cheltuielilor la 1000 de lei încasare este în dinamică în scădere ($N_1 < N_0$), aceasta însemnând creșterea eficienței cheltuielilor, ca urmare a faptului că o cheltuială mai mică (noua valoare a lui N) generează același volum de încasare (1000 de lei) – relația (7).

$$ICA > ICH; \quad (4)$$

$$\frac{CA_1}{CA_0} > \frac{CH_1}{CH_0} \quad (5)$$



$$\frac{CA_0}{CH_0} > \frac{CA_1}{CH_1} \quad (5)$$

$$\frac{CH_0}{\square 1000} > \frac{CH_1}{\square 1000} \quad (6)$$

$$\frac{CA_0}{N_0} > \frac{CA_1}{N_1} \quad (7)$$

Indicatorul este util în analiză pentru că realizează legătura directă cu rentabilitatea firmei (dacă se consumă o anumită valoare pentru a realiza o încasare de o mie de lei, înseamnă că diferența până la această valoare a încasării o reprezintă profitul firmei sau, generalizând, orice scădere a nivelului de cheltuială este sinonimă cu o creștere a profitului firmei).

Indicatorul anterior poate fi agregat și pornind de la structurile existente în întreprindere, indiferent de profilul de activitate al acesteia. În acest caz, se pleacă de la nivelele de cheltuială înregistrate la nivelul structurilor (care sintetizează eficiența consumului de resurse), ponderându-se cu contribuția acestor structuri la realizarea cifrei de afaceri a întreprinderii (greutatea specifică a componentelor cifrei de afaceri a firmei). Scopul analizei nivelului cheltuielilor la 1000 de lei cifră de afaceri, în funcție de structura acesteia din urmă și nivelele de cheltuială ale structurilor este acela de a releva tendința și de a preveni evoluții

necorespunzătoare. Dacă notăm cu \bar{N}_{ch} , nivelul mediu al cheltuielilor pe întreprindere, atunci:

$$\bar{N}_{ch} = \frac{CH}{CA} \square 1000 = \frac{\sum_{i=1}^n ch_i}{\sum_{i=1}^n CA_i} \square 1000 = \sum_{i=1}^n \frac{ch_i}{CA_i} \square 1000 \cdot \frac{CA_i}{CA} = \sum_{i=1}^n d_i \square 1000 \cdot g_i$$

unde: CH - suma totală a cheltuielilor;

CA - cifra de afaceri; ch_i – cheltuiala aferentă unei structuri (componente) din firmă; d_i – desfacerea aferentă unei structuri (componente) din firmă; g_i - structura cifrei de afaceri (sau producției) pe structurile i implicate în calcul; n_{chi} - nivelul cheltuielilor pe tipurile i de structuri (de activități, sectoare etc.).

□ analiza structurii cheltuielilor se realizează cu ajutorul unui coeficient de structură (g_i), calculat după relația:

$$g_i = \frac{Ch_i}{Ch_t} \square 100$$

unde: Ch_i = o categorie de cheltuieli (cu materia primă, cu salariile, cu dobânda etc.)

Ch_t = cheltuieli totale

Structura cheltuielilor pentru trei întreprinderi care funcționează în in sectoare de activitate diferite(

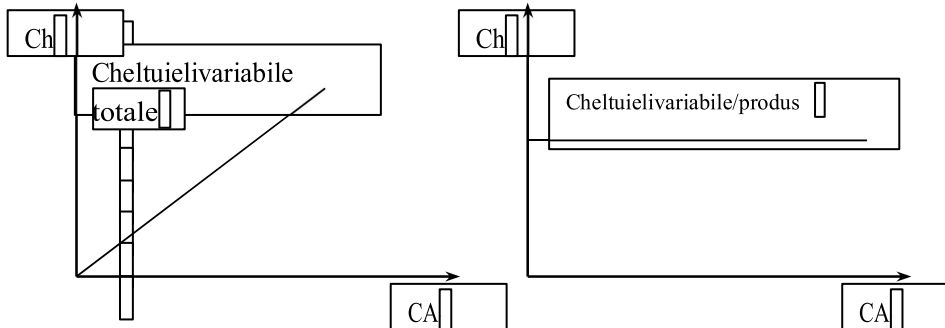
%)

Întreprindere industrială		Întreprindere comercială		Întreprindere de servicii	
Cheltuieli materiale	40	Costul mărfurilor	70	Cheltuieli salariale	80
Cheltuieli salariale	20	Cheltuieli de desfacere	20	Cheltuieli materiale	5
Cheltuieli de cercetare	20	Cheltuieli financiare	5	Cheltuieli financiare	5
Cheltuieli financiare	10	Cheltuieli de desfacere	5	Cheltuieli de desfacere	5
Cheltuieli de desfacere	5			Cheltuieli generale	5
Cheltuieli generale	5				
Total	100	Total	100	Total	100

Analiza cheltuielilor variabile și fixe

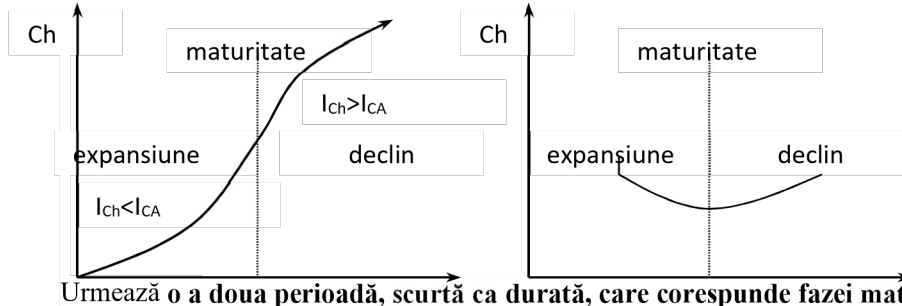
Cheltuielile întreprinderii, în funcție de modul în care se modifică la variațiile volumului de activitate, se pot împărți în două mari categorii: a) cheltuieli variabile și b) cheltuieli fixe.

Cheltuielile variabile sunt acele cheltuieli care se modifică în același sens cu modificarea volumului de activitate al firmei. Altfel spus, dacă cifra de afaceri (volumul de activitate) crește și cheltuiala variabilă va crește, după cum atunci când volumul de activitate se reduce și această categorie de cheltuială se va afla în regres. Cheltuielile variabile au în vedere activitatea de exploatare a întreprinderii și în cadrul lor se cuprind: cheltuielile cu materia primă, cheltuielile cu materiale, cheltuielile cu salarii, cheltuielile directe, cele de desfacere sau cele privind costul mărfurilor cumpărate etc. Analiza acestor cheltuieli pe perioadă scurtă de timp (de până la un an) indică o corelație directă, relativ strânsă între ele și volumul de activitate al firmei, așa după cum se poate remarca.



Evoluția pe termen scurt a cheltuielilor variabile

Din graficul nr. 3.1. se observă că volumul total al acestor cheltuieli se află, permanent, în mișcare, el modificându-se în același timp și același sens cu volumul cifrei de afaceri (indicator utilizat pentru dimensionarea volumului de activitate). Dacă însă ne referim la cheltuiala variabilă pe produs (sau, ceea ce este același lucru, la cheltuiala variabilă care revine la un leu încasare) observăm că indiferent de sensul în care se modifică cifra de afaceri, aceasta are tendința de a se menține constantă (sau de a se modifica prea puțin în perioada de analiză). Studiul cheltuielilor variabile pe termen lung, pentru mai multe exerciții financiare (adică, pentru intervale de timp mai mari de un an), face ca proporționalitatea dintre acestea și volumul de activitate, constatată anterior, să fie afectată. La fel se întâmplă și cu cheltuiala variabilă pe produs, ea cunoscând o anumită fluctuație. Explicația acestei modificări în comportamentul cheltuielilor variabile trebuie căutat în ciclul de viață al produsului, în sensul că se manifestă o anumită asimetrie între



Urmează o a doua perioadă, scurtă ca durată, care corespunde fazei maturității produsului. În această etapă între dinamica cheltuielilor variabile totale și dinamica încasărilor este un echilibru perfect, CA

eforturile pe care le face o firmă pentru a produce și comercializa un anumit produs și încasările generate de acestea, corespunzător fazelor de expansiune, maturitate sau declin, pe care le cunoaște orice bun.

Astfel, într-o primă perioadă, care corespunde fazei de expansiune a produsului, încasările cresc mai rapid în raport cu cheltuielile variabile totale, iar în planul costului pe produs se observă o micșorare continuă a acestuia, care determină obținerea unei rentabilități înalte, normale de altfel, pentru amortizarea a cheltuielilor de producție și comercializare cât și acelor de cercetare-dezvoltare, efectuate înaintea lansării acestuia în exploatare.

CA

care determină, pe planul costului variabil pe produs, atingerea valorii minime.

În sfârșit, cea de-a treia etapă, corespunzătoare declinului produsului în cauză, dinamica cheltuielile variabile totale întrece dinamica cifrei de afaceri, pentru că apar produse noi, care deși corespund aceluiași nevoi, prin calitatea lor, prin performanțele lor tehnice atrag consumatorii, aceștia evitând să achiziționeze produsele mai vechi, deja cunoscute. Pe planul costului variabil pe produs, ca urmare a dinamicii diferite a celor două variabile (cifra de afaceri și cheltuielile variabile totale), se observă o creștere, ceea ce înseamnă și o deteriorare a rentabilității produsului în cauză.

Analiza cheltuielilor variabile, dar și a categoriilor de cheltuială care o compun (consumuri materiale, cheltuieli cu salariile etc.), se realizează cu indicatorii clasici: modificare absolută, modificare relativă, indice, nivelul cheltuielii la o mie de lei încasare.

Analiza factorială a acestor cheltuieli se face plecând de la legătura care există între aceste categorii de cheltuieli și volumul de activități, cheltuielile variabile putând fi scrise ca o funcție de cifra de afaceri (CA - volumul de activitate al întreprinderii). Al doilea factor care determină cheltuielile variabile totale fiind nivelul cheltuielii variabile la 1000 de lei cifră de afaceri (N_v - care măsoară efortul pe care îl face firma, din punctul de vedere al acestei categorii de cheltuială pentru a produce 1000 de lei cifră de afaceri). □ □

$$Ch_v N_v = CA$$

$$CA = g N_v$$

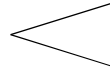
$$Ch_v = \frac{CA}{N_v}$$

$$CA = g N_v = g \frac{CA}{1000} \cdot 1000$$

$$CA$$

$$CH_v$$

$$g_i$$



N_v

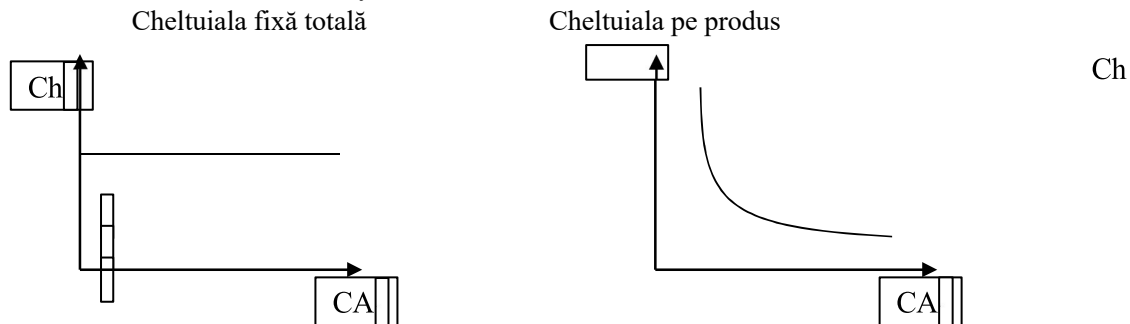
n_{vi}

unde: CA = cifra de afaceri a întreprinderii

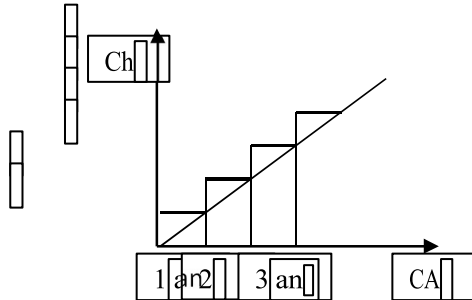
N_v = nivelul cheltuielilor variabile pe întreprindere calculat la 1.000 lei CA g_i = structura vânzărilor firmei pe produs (cifrei de afaceri); pe sectoare de activitate, produse, secții etc.

n_{vi} = nivelul cheltuielilor variabile la 1.000 de lei desfaceri, calculat la nivelul unei structuri

Cheltuielile fixe sunt acele cheltuieli care nu sunt dependente de volumul de activitate al firmei, în sensul că modificarea dimensiunii lor nu este datorată unei modificări de același sens a cifrei de afaceri (ca indicator care cuantifică volumul de activitate al întreprinderii). Ele sunt dependente (cresc sau scad) în funcție de capacitatea de producție al întreprinderii, orice modificare în structura organizatorică acestuia ar trebui, teoretic, să determine și modificări ale volumului cheltuielilor fixe. Concret în cadrul acestor cheltuieli fixe se cuprind: cheltuieli cu amortizarea, cele de cercetare – dezvoltare, cele de administrare și conducere ale firmei, precum și cheltuielilor financiare, cum ar fi de exemplu cu dobânda plătită de aceasta la sursele de finanțare externă. Cum, în principiu, pe termen scurt capacitatea de producție a întreprinderii nu se modifică sau se modifică prea puțin, volumul total al cheltuielilor fixe ar trebui să rămână constant, indiferent de modificările, în sensul creșterii sau scăderii, volumului de activitate al acesteia. În același timp cheltuiala fixă pe produs (sau cheltuiala fixă care revine la o unitate valorică de CA) se modifică în funcție de variațiile volumului de activitate al firmei. Astfel, orice creștere a volumului de activitate al firmei, în condițiile în care cheltuiala fixă totală rămâne neschimbată, este echivalentă cu o scădere a cheltuielii fixe unitare (pe produs sau a celei care revine la o unitate valorică de CA), după cum orice scădere a volumului de activitate va determina o creștere a cheltuielii fixe unitare



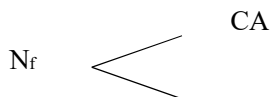
Dacă însă analiza are loc pe termen lung, pentru mai multe exerciții financiare, adică într-o perioadă de timp mai lungă, în care sunt plauzibile modificări în structura organizatorică a firmei, atunci vom asista și la modificarea în sensul creșterii cheltuielilor fixe totale. Aceasta pentru că structura întreprinderii cunoaște modificări, de exemplu, la secțiile existente se adaugă altele noi, cărora trebuie să li se asigure elementele de management și administrație necesare, sau întreprinderea lansează în producție noi produse, pentru care a făcut o serie de cheltuieli de cercetare-dezvoltare, a achiziționat noi mijloace fixe, care trebuie amortizate, apelează la noi resurse financiare, pentru care trebuie plătite dobânzi, etc. Într-un cuvânt, volumul total al cheltuielilor fixe are tendința de a crește.



Analiza cheltuielilor fixe, dar și a categoriilor de cheltuială care o compun (amortizare, cheltuieli de administrare și conducere, dobânzi etc.), se realizează cu indicatorii clasici: modificare absolută, modificare relativă, indice, nivelul cheltuielii la o mie de lei încasare.

În ceea ce privește analiza factorială a cheltuieli fixe aceasta se realizează asupra nivelului lor relativ (cheltuiala fixă unitară sau asupra nivelului cheltuielii fixe care revine la 1.000 lei cifră de afaceri). Aceasta pentru că analiza studiază doar fenomene dinamice și nu statice, ori în cazul cheltuielilor fixe volumul lor total, teoretic nu se modifică sau se modifică prea puțin, pe când ceea ce se modifică este nivelul lor relativ: cheltuiala fixă pe produs sau nivelul cheltuielii fixe care revine la o unitate valorică de încasare (sau la 1.000 lei cifră de afaceri).

Ch^f
Deci, modelul
de analiză
este: $N_f \square$
 $\frac{\square}{CA}$



Ch_f unde:

N_f = nivelul cheltuielilor variabile pe întreprindere calculat la 1.000 lei CA

CA = cifra de afaceri a întreprinderii (factor cantitativ)

Ch_f = cheltuiala fixă totală (factor calitativ)

4.3.2.2. Analiza cifrei de afaceri (veniturilor)

Cifra de afaceri este considerată indicatorul esențial care evidențiază volumul activității agentului economic, locul deținut de acesta în sectorul său de activitate, poziția pe piață, capacitatea de a lansa



activități profitabile. Se află în strânsă legătură cu strategia managerială a firmei întrucât întreprinderea care deține o poziție strategică favorabilă întotdeauna va fi profitabilă, dinamică, flexibilă.

Cifra de afaceri este un indicator de efect, stabilind performanța comercială a firmei, dar nu este un indicator potrivit pentru a aprecia dimensiunile acesteia. Este considerat un indicator fundamental întrucât exprimă volumul veniturilor obținute din operațiunile comerciale pe o perioadă de un an.

Conceptual, cifra de afaceri desemnează volumul tranzacțiilor firmei evaluate la prețurile pieței, totalitatea încasărilor, desfacerilor unui agent economic. Se determină pe baza elementelor din « Contul de profit și pierderi » și include valoarea facturată a mărfurilor, produselor sau serviciilor, indiferent de gradul de încasare a contravalorii, adică valoarea mărfurilor și a producției vândute, neincluzând în componența ei veniturile financiare și cele excepționale.

Teoria economică evaluează cifra de afaceri cu ajutorul următorilor indicatori : cifra de afaceri totală, medie, marginală, cifra de afaceri prag (critică).

Cifra de afaceri totală măsoară totalitatea încasărilor firmei, volumul total al afacerilor evaluate la prețurile pieței.

$$CA = Q \cdot \bar{P}$$

unde

Q = volumul fizic al produselor (mărfurilor) vândute

—

P = prețul mediu al produselor vândute

Cifra de afaceri medie reprezintă încasarea medie realizată pe unitatea fizică de produs vândut ; este similară cu prețul mediu pe produs.

$$\bar{P} = \frac{CA}{Q}$$

unde Q reprezintă cantitatea de produse vândute.

Cifra de afaceri marginală exprimă suplimentul de încasare sau variația încasărilor unei firme obținut ca urmare a creșterii cu o unitate a cantității vândute.

$$CA_m = \frac{\Delta CA}{\Delta Q}$$

unde :

ΔCA = sporul cifrei de afaceri

ΔQ = sporul cantității vândute

Cifra de afaceri prag (critică) sau minimă reprezintă nivelul încasării care acoperă integral costurile variabile și fixe sau, altfel spus, este nivelul încasării de la care întreprinderea începe să producă profit.



$$CA_{\min} = ch_f - NV$$

unde : ch_f = cheltuiala
fixă totală

NV = nivelul cheltuielii variabile calculat la 1 leu desfacere

Între cifra de afaceri totală și cea marginală există următoarele legături :

- cifra de afaceri marginală este zero atunci când cifra de afaceri totală este maximă ; -când cifra de afaceri totală crește, cifra de afaceri marginală este pozitivă ; - când cifra de afaceri totală scade, cifra de afaceri marginală este negativă.

Evoluția cifrei de afaceri este influențată de factori interni și externi. În categoria factorilor interni pot fi evidențiați următorii:

- gradul de cunoaștere a nevoilor;
- forța de vânzare;
- factorii comerciali (amplasarea unităților de desfacere, politica de produs, calitatea produsului);
- factorii tehnici (grad de înzestrare tehnică, de modernizare). Factorii externi care pot influența cifra de afaceri sunt:

- concurența;
- evoluția nevoilor clientelei determinată de modificarea veniturilor, schimbările socioprofesionale, cele demografice; -legislația economico-financiară.

Analiza dinamică a cifrei de afaceri se realizează cu ajutorul indicatorilor cunoscuți: - modificarea absolută care dă o imagine asupra evoluției încasărilor întreprinderii:

$$\square CA = CA_1 - CA_0;$$

- modificarea relativă care indică ritmul de creștere al acesteia în raport cu o anumită bază de comparație:

$$\square CA\% = \frac{CA_1 - CA_0}{CA_0} \times 100$$

Analiza trebuie realizată în unități de valoare comparabile, pe o perioadă de cel puțin trei ani. Cifra de afaceri se cuantifică prin intermediul prețurilor, iar în valoarea ei absolută sunt reflectate și aspecte ale creșterii generale a prețurilor din economie (rata inflației). Pentru a se evita apariția unor concluzii eronate cu privire la evoluția cifrei de afaceri, trebuie să se elimine din valoarea absolută creșterea generală a prețurilor din economie. Astfel, se calculează cifra de afaceri reală măsurată în prețuri comparabile, prețuri constante. CA (preturi curente)

$$CA_{\text{reală}} = \frac{CA}{I_p} \times 100$$

unde:

I_p = indicele prețurilor



CA (prețuri curente) = cifra de afaceri a perioadei analizate

Exemplu

Indicator	t	t _{n+1}	t _{n+2}
CA pr. curente (mil. lei)	7.500	7.900	8.200
Indicele prețurilor I _P	100	200	300
CA reală	7.500	3.950	2.733,3

$$CA \text{ reală} = \frac{7.500}{100} \times 100 = 7.500$$

Cifra de afaceri exprimată în prețuri curente a evoluat în sensul creșterii de la un an la altul, însă, în realitate, datorită evoluției galopante a prețurilor, cifra de afaceri reală a scăzut în perioada analizată

Dacă rata inflației³ în perioada analizată a avut valori mai mici de 100%, atunci rata reală de variației a cifrei de afaceri se obține astfel: Rata reală = rata nominală – rata inflației Dacă nivelul inflației este de peste 100%, se folosește formula lui FISHER pentru calculul ratei reale: rata nominala - rata inflatiei

Rata reală = _____

1 □ rata inflatiei Stabilirea cadrului general în care își desfășoară activitatea o firmă implică folosirea mărimilor absolute care caracterizează evoluția cifrei de afaceri la modul general și a mărimilor relative care identifică proporția creșterii față de o bază de comparație.

Exemplu

Indicator	t	t _{n+1}	t _{n+2}
Cifra de afaceri (mil. lei)	680	720	930
Modificarea absolută a CA	-	40	210
Ritmul de creștere	-	105,8	129,1
Indicele prețurilor	-	121	107,5
Cifra de afaceri reală	-	595	720,3
Ritmul real de creștere	-	87,5	121,05

Prin urmare, creșterea reală a cifrei de afaceri s-a înregistrat numai în al treilea an, în anul al doilea volumul vânzărilor a scăzut.

³Eduard Dinu - Analize financiare de la firme, cap . 5



Analiza structurală a cifrei de afaceri se bazează pe un anumit criteriu care clasifică vânzările totale ale firmei realizate în cursul unei perioade de timp. Această analiză reflectă proporția dintre diferitele activități, sortimente, grupe, sectoare, clienți, piețe de desfacere, etc.

Analiza structurală a cifrei de afaceri permite stabilirea contribuției fiecărei structuri la realizarea cifrei de afaceri totale cu ajutorul unui coeficient de structură: $d_i = x \cdot 100$

CA

unde d_i = desfacerea realizată de fiecare structură

Exemplu

Sector	t ₀		t ₁	
	Abs.	%	Abs.	%
Alimentar	400	40	600	60
Nealimentar	500	50	300	30
Alimentație publică	100	10	100	10
Total	1.000	100	1.000	100

Informațiile obținute se referă la modificări ale ponderii deținute de diverse produse în totalul vânzărilor, contribuția rețelelor de distribuție utilizate la crearea volumului total al vânzărilor, ierarhizarea clientelei firmei în ordinea importanței, a produselor comercializate în funcție de contribuția lor la creșterea volumului vânzărilor.

În diagnosticul cifrei de afaceri prezintă interes și criteriul geografic, respectiv urmărirea evoluției cifrei de afaceri pe piețe geografice, ponderea firmei pe fiecare piață ceea ce evidențiază capacitatea de absorbție și de penetrare pe piața în cauză. Cifra de afaceri se mai poate structura și după proveniență în două categorii: -cifra de afaceri din activitatea de exploatare; -cifra de afaceri din afara exploatarei.

Alte criterii de structurare a cifrei de afaceri mai sunt: tipul de activitate, sectorul de activitate, unitățile operative, forme de vânzare, etc.

Analiza factorială a cifrei de afaceri. În cadrul sistemului de factori, un loc important îl ocupă resursele umane privite atât cantitativ cât și prin intermediul eficienței rezultate ca urmare a folosirii lor. Primul model de analiză factorială evidențiază influența numărului de personal asupra cifrei de afaceri. Conform acestuia, cifra de afaceri este influențată direct de numărul de personal din fiecare firmă și de productivitatea realizată de fiecare salariat. $CA = N_p \times W_a^S$ unde:

N_p = număr de personal

W_a^S = productivitatea anuală pe salariat

Al doilea model de analiză este specific sferei comerțului și se bazează pe faptul că principalul factor care contribuie la creșterea vânzărilor este suprafața comercială privită din



punct de vedere cantitativ, dar și calitativ, respectiv pe baza eficienței cu care este utilizată aceasta (desfacerea medie pe metru pătrat).

–

$$CA = S \sum g_i d_i$$

unde: $CA = 100$

S = suprafața comercială în m^2

–

d = desfacerea medie pe m^2

g_i = structura suprafeței comerciale pe sectoare de activitate, forme de vânzare sau unități operative d_i = desfacerea individuală a fiecărei structuri

Al treilea model de analiză factorială evidențiază legătura dintre cifra de afaceri, intrări și stocuri. Fluiditatea vânzărilor este asigurată de reînnoirea stocurilor prin intrări de mărfuri. Existența stocurilor cu o structură sortimentală corespunzătoare cererii consumatorilor determină plusuri de încasări. $CA = S_i + I - S_f$ unde:

S_i = stoc inițial

I = intrări

S_f = stoc final

Un alt model de analiză factorială are în vedere dependența cifrei de afaceri de numărul de cumpărători și de desfacerea medie realizată de fiecare client. Astfel:

$$CA = N_c \sum d = N_c \sum q \sum p$$

:

N_c = numărul de clienți d = desfacerea medie realizată pe

fiecare client q = cantitatea medie de mărfuri cumpărată de

fiecare client

p = prețul mediu al unei unități de cantitate

Cifra de afaceri poate fi analizată și pe baza unor modele de analiză specifice domeniului de activitate al firmei. Pentru analiza vânzărilor în ramurile productive se folosește modelul următor:

$$CA = F \sum Q_e$$

$$CA = N_p \sum F$$

$$N_p = \sum Q_e$$

unde:

N_p = numărul de personal

F

— = gradul de înzestrare tehnică a muncii



Np

Qe

— = eficiența utilizării mijloacelor fixe

F

CA

— = gradul de valorificare a producției exercițiului și contribuția acestuia la realizarea cifrei de afaceri

Elementele principale care diminuează volumul de activitate și de care depinde mărimea cifrei de afaceri sunt: capacitatea de producție, resursele naturale, umane și financiare, cererea de produse. Obiectivul principal al analizei constă în stabilirea măsurii în care, prin deciziile adoptate, s-a asigurat concordanța dintre cifra de afaceri, capacitatea de producție și cerere prin valorificarea potențialului productiv al întreprinderii.

Elementul care orientează, în principal, activitatea firmei este prețul; de aceea, este absolut necesară analiza corelației cifră de afaceri – preț întrucât, în funcție de acestea, firma își va aplica strategiile comerciale. Cifra de afaceri reprezintă evaluarea afacerilor prin intermediul prețurilor. Evaluarea cifrei de afaceri poate fi realizată atât la nivel de produs cât și la nivel de firmă. La nivel de produs: CA = q □ p unde:

q = cantitatea vândută p = prețul fiecărui produs În practică, situația de mai sus nu se întâlnește; într-o economie normală, cantitățile și prețurile nu cresc concomitent. În schimb, în practică, sunt valabile următoarele situații folosite de firmă pentru creșterea vânzărilor:

–când firma optează pentru creșterea vânzărilor prin intermediul cantității, este obligată să scadă prețul de vânzare;

–când firma dorește să crească vânzările prin intermediul prețurilor, va fi obligată să scadă cantitatea de produse vândute.

În cazul produselor diferențiate pe clase de calitate, sistemul factorial are forma:

$$CA = q \cdot p = q \cdot \frac{\sum g^i \cdot p^i}{100}$$

unde:

q = cantitatea totală de produse vândute indiferent de clasa de calitate

–

p = prețul mediu / unitatea fizică de produs



g_i = structura cantităților pe clase de calitate p_i =
prețul individual al fiecărei clase de calitate

Evaluarea cifrei de afaceri la nivel de firmă are în vedere următoarele situații:

a) În cazul unei grupe relativ omogene de mărfuri, cifra de afaceri se stabilește ca produs între cantitatea totală vândută rezultată prin însumarea cantităților fiecărui tip de produs și prețul mediu pe unitatea fizică de produs vândut. În această situație, modificarea vânzărilor este rezultatul acțiunii a trei factori: volumul fizic al produselor vândute, structura pe tipuri de produse și prețul

$$CA = Q \cdot \sum_{i=1}^n g_i \cdot p_i, \text{ unde: } CA = Q \cdot P$$

Q = cantitatea totală de produse vândute

–

P = prețul mediu pe unitatea fizică de produs vândut

g_i = structura cantităților pe tipuri de produse p_i =
prețul individual al fiecărui tip de produs

În cazul unei game diversificate de produse cu prețuri individuale ce variază, relația de calcul este:

$$CA = \sum_{i=1}^n d_i = \sum_{i=1}^n q_i \cdot p_i, \text{ unde: } g_i = \text{cantitatea}$$

fizică vândută din fiecare produs p_i = prețul
unitar al fiecărui produs

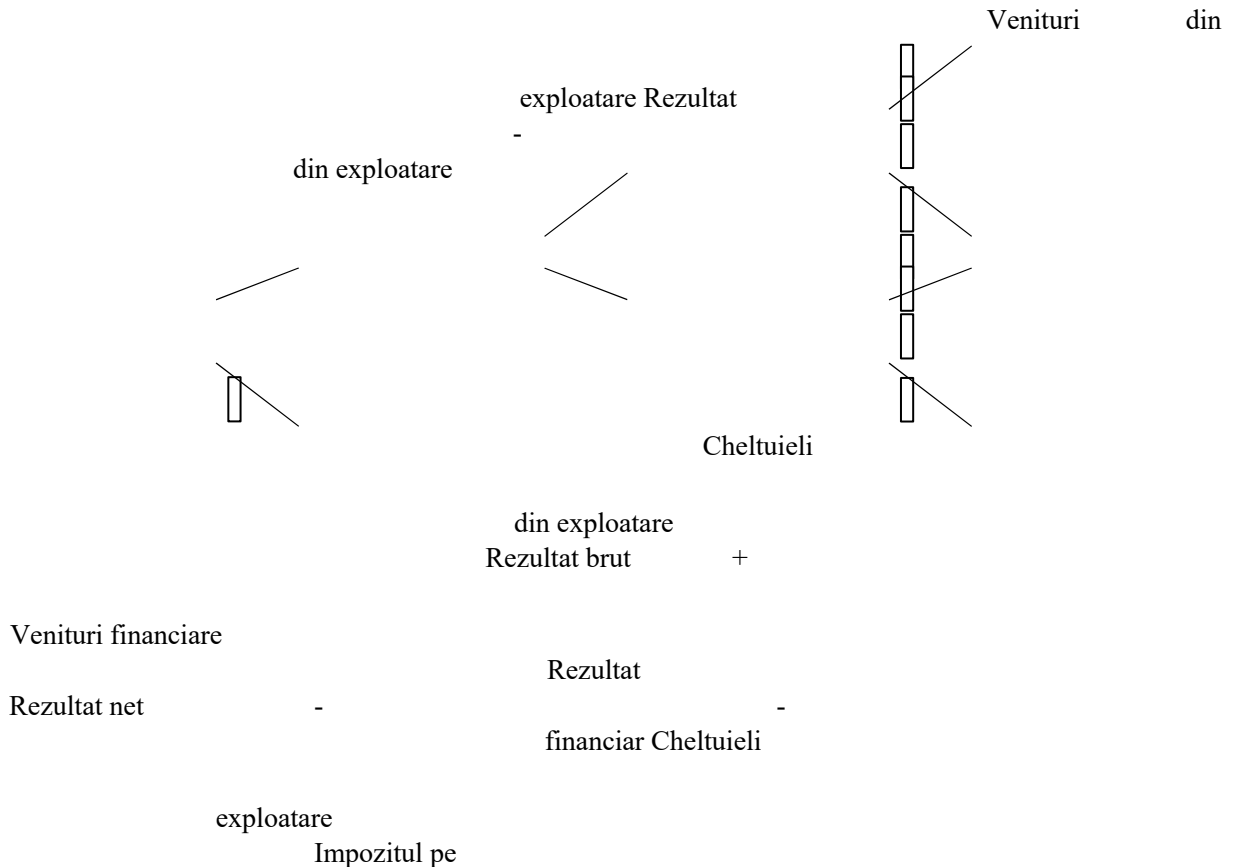
4.3.2.3. Analiza profitului (a rentabilității)

Situațiile financiare (contul de profit și pierdere) oferă informații utilizatorilor, participanților la „jocul social” nu numai despre tranzacțiile trecute, care au implicat plăți și încasări, dar și despre obligațiile de plată din viitor și despre resursele privind încasările viitoare. Mai mult, profitul este bază de referință pentru

rezultatul pe acțiune. Veniturile și cheltuielile se regăsesc în contul de profit și pierdere făcându-se distincție între caracterul lor curent sau extraordinar (evenimente sau tranzacții diferite de activitățile curente ale întreprinderilor și care nu apar frecvent sau cu regularitate). Câștigurile se prezintă la valoarea lor netă (ex.: cifra de afaceri netă => sumele provenite din vânzări de bunuri și servicii, din activitatea curentă a întreprinderilor scăzându-se reducerile comerciale, alte taxe și impozite, T.V.A.-ul). Prezentarea contului de profit și pierdere pe fiecare tip de activitate (exploatare, financiară, extraordinară) permite identificarea exactă a activității generatoare de fluxuri de venituri, cheltuieli, rezultate. Mai mult, forma listă a contului de profit și pierdere are avantajul delimitării rezultatului curent, de cel extraordinar, știind că cel din urmă are o dinamică nesemnificativă de la o perioadă de gestiune la alta. Această delimitare este importantă și datorită faptului că rezultatul curent este un indicator relevant în aprecierea rezultatelor și



chiar, performanțelor întreprinderilor. Rezultatul net este obținut prin corectarea rezultatului brut cu impozitul pe profit.. Informațiile furnizate de contul de rezultate ajută în efectuarea analizei rentabilității.



profit Veniturile din exploatare se obțin din vânzările de produse, mărfuri și servicii, din variația stocurilor și a producției de imobilizări pentru nevoi proprii, a veniturilor din subvenții de exploatare primite de întreprindere, precum și a veniturilor din provizioanele pentru exploatare. Potrivit OMFP 1802 din 2015, veniturile extraordinare sunt incluse în cadrul veniturilor de exploatare, deci nu mai există o categorie distinctă a acestora.

Cheltuielile pentru exploatare sunt generate de costul materiilor prime, materialelor și mărfurilor, de lucrările și serviciile executate de terți, de impozitele, taxele și vărsămintele asimilate plătite bugetului de stat, cheltuielile cu personalul și provizioanele suportate de agentul economic. Ca și în cazul veniturilor extraordinare și cheltuielile extraordinare sunt incluse în cadrul cheltuielilor de exploatare.

Rezultatul din exploatare se obține ca diferență între veniturile din exploatare și cheltuielile din exploatare.

Veniturile financiare se compun din veniturile provenite din: imobilizări financiare; investiții pe termen scurt; creanțe imobilizate; investiții financiare cedate; diferențe de curs valutar; dobânzi; sconturi primite în urma unor reduceri financiare.

Cheltuielile financiare sunt formate din pierderi din creanțe legate de participații, investiții financiare cedate, diferențe nefavorabile de curs valutar, dobânzi, sconturi acordate.



Rezultatul financiar exprimă diferența dintre veniturile financiare și cheltuielile financiare.

Suma celor două rezultate (din exploatare, financiare) poartă denumirea de profit contabil sau rezultat brut (al exercițiului).

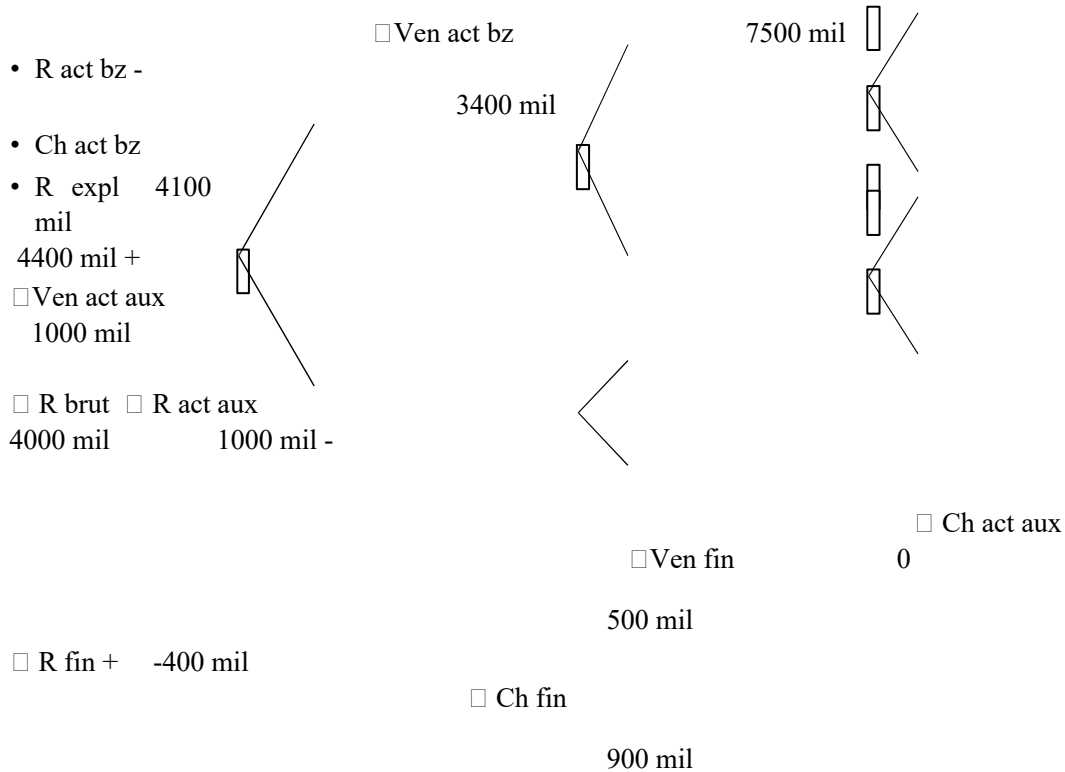
Corespunzător rezultatului brut / exercițiului (R_{ex}), se calculează impozitul de profit (I_p).

După calculul și evidențierea impozitului pe profit, se poate determina rezultatul net, adică acea parte din rezultatul exercițiului ce rămâne întreprinderii după impunere și este folosit de aceasta corespunzător statutului și prevederilor legale (distribuirea dividendelor către acționari, autofinanțarea întreprinderii). Orice agent economic, indiferent de forma de proprietate sau organizare, își propune ca, în urma activității desfășurate, să obțină ceea ce, în mod generic, poartă denumirea de rezultat. Acest indicator permite aprecierea eficienței activității desfășurate de agentul economic și, totodată, prin analiza sa, luarea unor măsuri fie de consolidare în situația în care rezultatul este favorabil (profit) sau de reorientare și corectare a deficiențelor în situația în care rezultatul este nefavorabil (pierdere). Conform Contului de profit și pierdere, profitul întreprinderii are următoarea structură:

Pentru a putea analiza rezultatul, trebuie cunoscută structura acestuia, modul de formare precum și incidența fiecărui rezultat intermediar asupra rezultatului final. Pentru exemplificarea calcului rezultatului net cu ajutorul metodei bilanțelor, propunem următorul caz:

Nr. crt.	Indicatori	Exercițiu Mii lei		□R	%
		Precedent	Curent		
1.	Venituri totale	18.000	27.000	9.000	150
1.1.	Venituri exploatare	15.500	24.000	8.500	154,83
1.1.1.	Venituri activ. de bază	14.000	21.500	7.500	153,57
1.1.2.	Venituri activ. auxiliară	1.500	2.500	1.000	166,66
1.2.	Venituri financiare	2.500	3.000	500	120
2.	Cheltuieli totale	14.500	19.500	5.000	134,48
2.1.	Cheltuieli exploatare	13.200	17.300	4.100	131,06
2.1.1.	Cheltuieli activ. de bază	11.000	15.100	4.100	137,27
2.1.2.	Cheltuieli activ. auxiliară	2.200	2.200	-	-
2.2.	Cheltuieli financiare	1.300	2.200	900	169,23
3.	Cheltuieli nedeductibile	500	700	200	140
4.	Deduceri fiscale	600	800	200	133,33
5.	Rezultat brut	3.500	7.500	4.000	214,28
5.1.	Rezultat exploatare	2.300	6.700	4.400	291,3
5.1.1.	Rezultat activ. de bază	3.000	6.400	3.400	213,33
5.1.2.	Rezultat activ. auxiliară	300	700	1.000	233,33
5.2.	Rezultat financiar	1.200	800	- 400	66,66
6.	Impozit profit	975	1.975	1.000	202,56
7.	Rezultat net	3.025	6.025	3.000	199,17

Incidența fiecărui factor care participă la realizarea rezultatului net poate fi analizată după următoarea schemă:



Necesitatea cunoașterii și determinării gradului de independență economică și financiară a întreprinderii, precum și identificarea cauzelor care conduc la manifestări nedorite în cadrul acesteia, impune în analiza financiară și un sistem de rate de eficiență.

Prin rată de rentabilitate se înțelege raportul dintre efectele economice și financiare obținute și eforturile depuse pentru obținerea lor. Ratele de rentabilitate permit aprecierea și compararea în timp a rezultatelor economico-financiare ale întreprinderii.

Principalele categorii de rate de rentabilitate supuse analizei în cadrul unei întreprinderi sunt:

1. Rata rentabilității comerciale (R_{rc});
2. Rata rentabilității economice (R_{re});
3. Rata rentabilității resurselor consumate (R_{rrc});
4. Rata rentabilității financiare (R_f).

Rata rentabilității comerciale

Rata rentabilității comerciale, calculată ca raport între marjele de acumulare (indicator de rezultate) și cifra de afaceri, caracterizează eficiența politicii comerciale și, mai ales, de preț a întreprinderii. Relația de calcul este următoarea: R

$$R_{rc} = \frac{\text{---}}{CA} \cdot 100$$



Pentru întreprindere, optim este ca această rată să crească în dinamică. Aceasta presupune adoptarea unei politici comerciale și de preț adecvate care să conducă la sporirea rezultatului în cadrul cifrei de afaceri. Nu există un nivel optim al indicatorului, valoarea lui fiind dependentă de sectorul de activitate. Pentru firmele din sfera producției și distribuției, rata rentabilității comerciale poate fi calculată după următorul model:

$$R_{rc} = \frac{CA}{\sum q_i p_i - \sum q_i c_i} \cdot 100$$

unde: q_i = cantitate de produse;
 c_i = cost mediu pe produs;
 p_i = preț mediu de vânzare.

În cazul unităților comerciale, rata rentabilității comerciale poate îmbrăca următoarele forme:

$$R_{rc} = \frac{\sum g_i \cdot r_{ci}}{100}$$

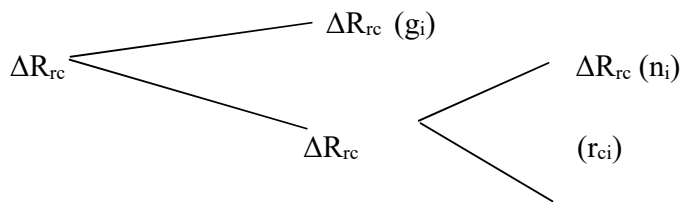
a) $R_{rc} = \frac{\sum g_i \cdot r_{ci}}{100}$, în situația în care sunt implicate structuri, sectoare și activități diverse.

b) $R_{rc} = C - N$, în situația în care componentele analizate sunt cota de adaos comercial

și nivelul cheltuielilor de circulație a mărfurilor. Factorial poate fi prezentat astfel:

$$R_{rc} = \sum g_i \cdot r_{ci}, \text{ unde } r_{ci} = c_i - n_i$$

$$\text{Deci } R_{rc} = \sum g_i \cdot (c_i - n_i)$$



$\Delta R_{rc}(c_i)$ g_i = structura vânzărilor; r_{ci} = rata rentabilității comerciale pe sectoarele implicate; n_i = nivelul cheltuielilor de



circulație pe sectoarele implicate; c_i = nivelul cotei de adaos comercial pe sectoarele implicate.

Rata rentabilității economice

Rata rentabilității economice exprimă eficiența cu care întreprinderea își utilizează potențialul de care dispune. Aceasta se calculează ca raport între rezultatul obținut de întreprindere (în special rezultatul exploatării) și activul bilanțier. Re_x

$$R_{re} = \frac{Re_x}{A} \cdot 100$$

A unde:

Re_x = rezultat exploatare; A

= activ bilanțier.

Însă trebuie evidențiat faptul că nu întreg activul întreprinderii participă la realizarea rezultatului din exploatare, o parte, spre exemplu, putând fi utilizată pentru desfășurarea activităților financiare care nu sunt incluse în rezultatul exploatării și care determină rezultatul financiar. Astfel, relația de calcul a acestei rate devine: Re_x

$$R_{re} = \frac{Re_x}{A_{ex}} \cdot 100$$

Eficient pentru întreprindere ar fi ca rata rentabilității economice să crească în dinamică, ceea ce presupune o utilizare eficientă a activului disponibil. În ceea ce privește analiza factorială a ratei rentabilității economice, aceasta se poate realiza prin intermediul fluxului care generează rezultatul exploatării, adică prin intermediul cifrei de afaceri.

$$R_{re} = \frac{Re_x}{A} \cdot 100 = \frac{Re_x \cdot CA}{A \cdot CA} \cdot 100 = \frac{CA \cdot Re_x}{A \cdot CA} \cdot 100 = n \cdot R_{rc}$$

CA

unde: $n = \frac{CA}{A}$ - număr de rotații activ; A

Re_x

$R_{rc} = \frac{Re_x}{CA} \cdot 100$ - rata rentabilității comerciale. CA

Dacă se analizează rata rentabilității economice prin prisma factorilor direcți (n și R_{rc}) în economie, se vor deosebi două categorii de întreprinderi: o categorie care își formează rata rentabilității economice printr-un număr mare de rotații ale activului și o rentabilitate comercială redusă - întreprinderile comerciale; o altă categorie care înregistrează un număr redus de rotații ale activului și o rentabilitate comercială mare - întreprinderile industriale.

Rata rentabilității resurselor consumate

Rata rentabilității resurselor consumate (R_{rc}) măsoară eficiența costurilor de realizare a producției sau a celor de circulație. Se compară astfel profitul cu cheltuielile realizate pentru obținerea acestuia. Relația de calcul este redată de următoarea formulă: R



$$R_{rrc} = \frac{\text{Cost}}{\text{Cost}} \cdot 100$$

Pentru activitatea de comerț, costul este reprezentat de cheltuielile cu circulația mărfurilor (Chc), cheltuieli ce nu includ costurile de achiziție.

Pentru firmă, indiferent de activitatea desfășurată, optim ar fi ca rata să crească în dinamică, ceea ce ar indica o creștere a eficienței costurilor efectuate de către firmă.

Factorial, rata rentabilității resurselor consumate se poate analiza după cum urmează:

$$R_{rrc} = \frac{R}{\text{Cost}} \cdot 100 = \frac{Ad - Chc}{Chc} \cdot 100 = \frac{Ad}{Chc} \cdot 100 - 100$$

$$R = Ad - Chc,$$

$$Ad = \frac{\sum C}{N} \cdot 100$$

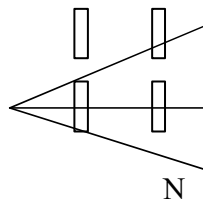
$$Chc = \frac{\sum C}{N} \cdot 100$$

În situația în care activitatea se desfășoară pe sectoare, pe activități, pe produse:

$$C = \sum g_i \cdot c_i \text{ și } N = \sum g_i \cdot n_i$$

$$R_{rrc} = \frac{\sum g_i \cdot c_i}{\sum g_i \cdot n_i} \cdot 100 \cdot 100$$

În consecință,



N

$$\sum g_i$$

$$\sum n_i$$

$$\Delta R_{rrc}(g_i)$$



$$\Delta R_{rrc} \Delta R_{rrc} (n_i)$$

$$\Delta R_{rrc} (C_i)$$

Rata rentabilității financiare

Rentabilitatea financiară desemnează capacitatea întreprinderii de a obține profit net prin utilizarea capitalurilor proprii. Rata rentabilității financiare exprimată ca raport procentual între rezultatul net și capitalul propriu exprimă eficiența cu care este utilizat capitalul propriu. Modelul de analiză al ratei este: R_n

$$R_f = \frac{R_n}{C_p} \times 100$$

C_p

unde: R_n = rezultat net;

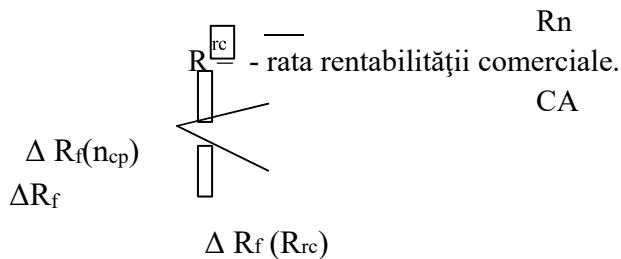
C_p = capital propriu.

Analiza factorială a ratei rentabilității financiare poate fi pusă în evidență prin: a) cifra de afaceri:

$$R_f = \frac{R_n}{C_p} \times 100 = \frac{R_n}{C_p} \times 100 \times \frac{CA}{CA} \times \frac{CA}{C_p} \times \frac{R_n}{CA} \times 100 \times n_{cp} \times R_{rc}$$

unde: n_{cp} = nr. rotații capital propriu (eficiența capitalului propriu);

C_p



Optim pentru întreprindere este ca această rată să crească în dinamică, iar acest lucru se poate realiza printr-o mai bună utilizare a capitalurilor proprii și printr-o politică comercială adecvată.

b) structura financiară a firmei. Caz în care, pe lângă capitalurile proprii, întreprinderea se poate finanța și din capitaluri atrase și alte surse:

$$R_f = \frac{R_n}{C_p} \times 100 = \frac{R_n}{C_p} \times \frac{A}{A} \times 100 = \frac{R_n}{A} \times \frac{A}{C_p} \times 100 = \frac{R_n}{A} \times \frac{A}{C_p} \times 100 \times \frac{CA}{CA} =$$



$$= \frac{R_n \times 100 \times CA}{A \times CA} \times \frac{A}{C_p} \times \frac{A}{CA} \times \frac{R_n \times 100 \times CA}{A \times C_p} \times \frac{D}{CA} \times \frac{R_n \times 100}{A} = n \times Sf \times R_{rc}$$

Deoarece $A = C_p + D$, iar
 $CA = n \times A$ - nr. de rotații activ; A

$Sf = \frac{C_p}{R_n}$ - structura financiară a întreprinderii;

$R_{rc} = \frac{CA}{A} \times 100$ - rata rentabilității comerciale.



4.3.3. ANALIZA SITUAȚIILOR FINANCIARE ANUALE

4.3.3.1. Analiza situației patrimoniale

Patrimoniul firmei poate fi cercetat și din punctul de vedere al structurii activului și pasivului bilanțier cu ajutorul ratelor de structură.

Ratele de structură financiară se stabilesc ca raport între un post sau o grupă de posturi din activ sau de pasiv și totalul bilanțului, sau ca raport între diferitele componente de activ sau de pasiv. Metoda ratelor este eficientă mai ales în cazul analizelor comparative în timp și spațiu.

A. Ratele de structură ale activului sunt: rata imobilizărilor, rata activelor circulante, rata creanțelor, rata disponibilităților și reflectă aspecte privind patrimoniul economic al firmei, apartenența sectorială, natura activității.

1. Rata activelor imobilizate R_{Ai} ⁴ caracterizează gradul de investire a capitalului și se calculează după relația:

$$R_{Ai} = \frac{A_i}{A} \cdot 100$$

unde:

A_i = active imobilizate

A = active totale

Ea reflectă ponderea elementelor patrimoniale care servesc permanent firma în totalul patrimoniului. Când această rată crește, se spune că firma se află într-o situație dificilă deoarece crește gradul de imobilizare a mijloacelor și s-ar putea să apară dificultăți în ceea ce privește transformarea imobilizărilor în lichidități. Analiza în detaliu a acestei rate se face cu ajutorul a trei rate complementare: rata imobilizărilor necorporale, corporale și rata imobilizărilor financiare.

a) Rata imobilizărilor necorporale exprimă preocuparea agentului economic pentru activitatea de cercetare-dezvoltare, pentru asigurarea documentelor, instrumentelor (licențe, brevete) care să-i permită dezvoltarea, desfășurarea procesului de exploatare în condiții superioare din punct de vedere tehnic.

b) Rata imobilizărilor corporale R_{IC} măsoară dimensiunea capitalului care este investit de firmă sub formă de capital fix. Mărimea acesteia este determinată de natura activității. În ramurile industriei, această rată ia valori mari, iar în firmele din domeniul prestărilor de servicii și comerțului ia valori mici.

Această rată măsoară capacitatea firmei de a rezista în cazul unei crize, de a se adapta la schimbarea bruscă a tehnicii sau a cerințelor pieței. Se apreciază ca normală orice creștere a R_{IC} care are loc în condițiile creșterii numărului de rotații al imobilizărilor corporale n_{ic} :

$$n_{ic} = \frac{CA}{IC}$$

⁴E.Enache, M.Gust, M.Diaconu – Analiza economico-financiară, Ed. Independența Economică, 1998, p. 163

unde:

CA = cifra de afaceri

IC = immobilizări corporale

c) Rata immobilizărilor financiare R_{IF} exprimă intensitatea legăturilor și relațiilor financiare pe care firma le-a stabilit cu alte unități, gradul de integrare al firmelor. Această rată este dependentă de mărimea firmei, ea având valori mari la firmele de tip holding și valori reduse în cazul firmelor mici.

$$R_{IF} = \frac{IF}{A} \cdot 100$$

unde:

IF = immobilizări financiare

A = active totale

2. Rata activelor circulante R_{AC} indică ponderea acelor mijloace ale firmei care pot fi transformate în lichidități pe termen scurt, a mijloacelor lichide în total active și se calculează după relația:

$$R_{AC} = \frac{AC}{A} \cdot 100$$

unde:

AC = active circulante

Activele circulante se mai numesc și active curente. Ele fac posibilă realizarea activității de exploatare și se transformă în disponibilități în cursul unui an. Elementele care compun această grupă sunt eterogene, de aceea în analiza acestei rate se procedează la calculul unor rate auxiliare sau analitice sau de structură.

a) Rata stocurilor R_S

$$R_S = \frac{\text{stocuri}}{\text{active curente}} \cdot 100$$

sau

$$R_S = \frac{\text{stocuri}}{\text{activ total}} \cdot 100$$

Această rată este diferită de la un sector la altul în funcție de natura activității (mai mari, în cazul producției și distribuției, mai mici în sfera serviciilor). Evoluția în timp a stocurilor se apreciază în funcție de nivelul activității, de evoluția cifrei de afaceri, fiind considerată ca favorabilă acea creștere a ratei care se realizează pe fondul unei creșteri mai accentuate a încasărilor

($I_{CA} \square I_S$). Această corelație se mai poate evidenția și cu indicatorul număr de rotații n_S

$$n_s = \frac{CA}{S}$$

unde n_s = numărul de rotații al stocului

Formarea stocurilor fără mișcare sau cu mișcare lentă se apreciază negativ ca urmare a dificultății de transformare în lichidități și consecințelor negative asupra solvabilității firmei. Elementele componente ale stocurilor pot fi urmărite prin prisma ponderii pe care o deține în patrimoniul firmei și a evoluției în timp. În acest scop, se calculează:

- rata materiilor prime = $\frac{\text{materii prime}}{100 \text{ active circulante}}$
- rata producției neterminate = $\frac{\text{productia neterminata}}{100 \text{ active circulante produse finite}}$
- rata produselor finite = $\frac{\text{marfuri}}{100 \text{ active circulante}}$

- rata stocurilor de mărfuri = $\frac{\text{marfuri}}{100 \text{ active circulante}}$

Rata stocurilor este influențată de volumul vânzărilor, de ritmul aprovizionărilor, de durata procesului de producție, de perisabilitatea produselor.

b) Rata creanțelor R_C arată care este ponderea creditelor comerciale în totalul activului:

R_C

$$R_C = \frac{C}{A} \times 100$$

unde C = creanțe comerciale

Rata creanțelor este influențată de natura relațiilor cu partenerii externi, de termenele de plată pe care le acordă clienței, de uzanțele în materie de termene de plată. Este bine ca, în dinamică, această rată să scadă, diminuarea ei fiind echivalentă cu reducerea creditului comercial de pe urma căruia firma nu încasează dobândă. Rata creanțelor ia valori mari la firmele care au relații interântreprinderi (în industrie, comerțul cu ridicata) și ia valori mici la firmele care au relații cu consumatorii finali (comerțul cu amănuntul, prestări servicii). Ratele analitice care se pot calcula, au în vedere:

- natura creanțelor:
 - creanțe legate de ciclul de exploatare (clienți);
 - creanțe diverse (asupra personalului, statului, acționarilor); □
- certitudinea realizării lor:
 - creanțe certe;

- creanțe incerte (nerealizate la termen și a căror încasare devine incertă).
- termenul de realizare:
 - creanțe pe termen scurt (până la 10 zile); -creanțe pe termen mediu (10- 30 zile); -creanțe pe termen lung (peste 30 zile).

Aceste rate se pot calcula prin raportarea creanței respective la totalul creanțelor, la activele circulante sau la totalul activelor. Rata creanțelor este influențată de politica de marketing promovată de firmă și de contractele pe care firma le încheie.

c) Rata disponibilităților bănești R_D oferă o imagine asupra acelor mijloace pe care firma le poate folosi aproape instantaneu pentru achitarea diferitelor obligații. Pentru a putea fi transformate în numerar, plasamentele trebuie vândute pe piața de capital, la bursă. Această rată este un indicator fragil care necesită o interpretare nuanțată de la caz la caz. Se consideră optimă când valoarea ei se situează în jurul lui 8 – 10% ⁵.

Rata disponibilităților bănești și a plasamentelor se calculează după relația:

$$R_{D+P} = \frac{D}{A} \square \frac{P}{A} \square 100$$

unde:

D = disponibilități

P = plasamente

În economiile cu o piață de capital incipientă, în lipsa plasamentelor se calculează o rată a disponibilităților R_D :

$$\frac{D}{A} \square 100$$

$$R_D = A$$

Rata disponibilităților se consideră a fi optimă ⁶ când valoarea ei se situează între 3 – 5%. Dacă este mai mare decât nivelul optim, se consideră că firma are lichidități în exces și asigură o remunerare slabă a activelor. Dacă este inferioară valorilor optime, se consideră că firma poate avea dificultăți în achitarea obligațiilor exigibile. Rata disponibilității este influențată de politica de investiții și de sistemul de decontare.

În situația în care firma a înregistrat o creștere a activului total, se spune că aceasta s-a dezvoltat, cu condiția ca cifra de afaceri să fi crescut într-un ritm superior creșterii activului total ($I_{CA} \square I_A$). Eficiența utilizării activului se evidențiază cu ajutorul indicatorului număr de rotații al activului n_a care trebuie să fie crescător în dinamică: $n_a = \frac{CAA}{A}$

⁵E.Enache, M.Gust, M. Diaconu – Op. ct., p. 166

⁶Idem

Exemplu (tabel 7.3.2): Calculul și analiza ratei de structură ale activelor curente.

Tabel nr. 7.3.2

- mil. lei -

Nr. crt.	Indicator	t ₀	t ₁	R ₀ (%)	R ₁ (%)
1.	Stocuri	220	340	1,63	2
2.	Creanțe	8.300	11.200	61,8	66,62
3.	Disponibilități	4.900	5.400	36,5	31,8
	ACTIVE CIRCULANTE	13.420	16.940		
4.	Cifra de afaceri	24.300	36.800		

Se observă o creștere a ratei stocurilor. Această creștere poate fi apreciată favorabilă numai dacă este însoțită de o creștere mai accentuată a cifrei de afaceri.

$I_{CA} = 151$, $I_S = 154$, deci $I_{CA} < I_S$, ceea ce se constituie într-o situație nefavorabilă pentru firmă deoarece, probabil, aceasta și-a mărit stocul cu mărfuri care nu se cer pe piață sau care au prețuri mai mari.

Rata creanțelor a înregistrat o creștere care nu este favorabilă întrucât creanțele sunt asimilate creditelor comerciale de la care firma nu încasează dobândă. Având în vedere că cifra de afaceri a crescut, s-ar putea ca această creștere a creanțelor să urmărească extinderea, consolidarea relațiilor cu clienții.

Rata disponibilității este peste criteriul de minim, ea indicând că o parte însemnată din activele curente nu sunt folosite judicios în activități rentabile, chiar dacă, în dinamică, rata disponibilității scade, ea situându-se la un nivel prea mare față de optim.

B. Ratele de structură ale pasivului oferă o imagine asupra politicii financiare a firmei prin evidențierea unor aspecte privind stabilitatea și autonomia financiară a acesteia.

Analiza pasivului se face cu ajutorul a trei rate: rata stabilității financiare, rata autonomiei financiare și rata de îndatorare.

1. Rata stabilității financiare R_{SF} oferă informații despre sursele permanente de finanțare a firmei, comensurând ponderea surselor financiare stabile formate din capitalurile proprii (C_p) și obligațiile pe termen lung (OTL) în total pasiv. Se calculează după relația:

$$R_{SF} = \frac{CP}{P}$$

unde CP = capital permanent CP

= $C_p + OTL$

C_p = capital propriu

OTL = obligații pe termen lung

R_{SF} trebuie să fie mai mare de 2/3.

Se mai poate calcula și o rată a insecurității financiare care măsoară ponderea obligațiilor pe termen scurt (OTS) în total pasiv (P) și care se calculează după relația:

$$R_{ISF} = \frac{OTS}{P}$$

Pentru a fi favorabilă, R_{ISF} trebuie să fie mai mică de 1/3.

2. Rata autonomiei financiare R_{AF} măsoară independența financiară a firmei, respectiv ponderea capitalurilor proprii în totalul surselor de finanțare sau fața de anumite surse de finanțare.

$$R_{AF} = \frac{C_p}{P} \geq 1/3$$

unde

C_p = capital propriu

P = pasiv total

Existența unui capital propriu egal sau mai mare de o treime din pasivul firmei este o premisă a autonomiei financiare a acesteia. Autonomia financiară se poate calcula și la termen după relațiile:

$$- R_{AFT1} = \frac{C_p}{CP} \text{ și trebuie să fie mai mare decât } 1/2 \text{ sau}$$

$$- R_{AFT1} = \frac{C_p}{OTL} \text{ și trebuie să fie mai mare decât } 1.$$

OTL

Aceste relații exprimă gradul de independență financiară a firmei asigurată atunci când $C_p \geq OTL$, respectiv capacitatea firmei de a-și acoperi obligațiile pe termen lung din capitalurile proprii.

3. Rata de îndatorare R_i măsoară ponderea obligațiilor în totalul surselor de finanțare a firmei. Gradul de îndatorare al firmei evidențiază participarea creditului la finanțarea activelor circulante precum și posibilitatea firmei de a primi credite. Rata poate fi calculată folosind următorii indicatori:

$$- \text{rata de îndatorare globală } R_{iG} = \frac{OTL + OTS}{P}$$

Aceasta măsoară ponderea datoriilor totale în total resurse; este favorabilă când este mai mică de 2/3;

$$- \text{rata de îndatorare la termen } R_{iTI} = \frac{OTL}{C_p} ; \text{ este favorabilă când nivelul ei este mai mic de } C_p$$

1. Rata de îndatorare la termen caracterizează dependența financiară a firmei și gradul de risc al politicii sale financiare.

- rata de îndatorare a activelor de exploatare⁷

credite pe termen scurt de trezorerie

$$R_{IF2} = \frac{\text{credite pe termen scurt de trezorerie}}{\text{active circulante - disponibilitati}}$$

Această rată evidențiază gradul de participare a creditelor la finanțarea activelor circulante, iar mărimea ei este influențată de viteza de rotație a activelor circulante, rentabilitatea costurilor, nivelul ratei dobânzii la credite.

Gradul de îndatorare al firmei este important atât pentru managerul firmei care urmărește să fundamenteze politica financiară astfel încât să asigure independența necesară, dar și pentru instituțiile financiare și de credit care au ca obiectiv stabilirea nivelului creditului pe care îl poate primi firma și tipul de credit (la termen sau pe termen scurt).

În situația în care firma are o structură financiară nefavorabilă, adică o pondere mare a datoriilor sau o instabilitate financiară, se poate recurge la una din următoarele soluții⁸:

- achitarea unei părți din obligații prin vânzarea activelor pe care firma nu le folosește;
- creșterea capitalului propriu, fie prin majorarea capitalului social mărinđ numărul acțiunilor emise pe piață, fie crescând autofinanțarea prin reducerea dividendelor distribuite și creșterea repartizărilor din profitul firmei către fondurile proprii;
- consolidarea datoriei prin contractarea unui credit bancar pe termen lung sau prin transformarea datoriilor în capital propriu, adică a creditorilor în acționari. Exemplu (tabel 7.3.3):
Analiza patrimoniului bilanțier

Tabel nr. 7.3.3

Indicator (mil. lei)	t ₀	t ₁	Valori optime
Cp (capital propriu)	17.200	17.900	
OTL (obligații pe termen lung)	2.500	1.600	
OTS (obligații pe termen scurt)	1.400	500	
P (pasiv total)	21.100	20.000	
CP = Cp + OTL	19.700	19.500	
O = OTS + OTL	3.900	2.100	
$R_{SF} = \frac{CP}{P}$ rata stabilității financiare	0,93	0,98	□ 2/3

⁷A. Ișfănescu, I.Anghel, V. Robu, S.Stan – Op. cit., p. 344

⁸E.Enache, M.Gust, M.Diaconu – Op. cit., p. 168

$R_{ISF} = \frac{OTS}{P}$ rata instabilității financiare	0,07	0,03	$\square 1/3$
$R_{AG} = \frac{Cp}{P}$ rata autonomiei globale	0,82	0,9	$\square 1/3$
$R_{AT1} = \frac{Cp}{CP}$ rata autonomiei la termen	0,87	0,92	$\square 1/2$
$R_{AT2} = \frac{Cp}{OTL}$ rata autonomiei la termen	6,9	11,2	$\square 1$
$R_{iG} = \frac{OTL \square OTS}{P}$ rata de îndatorare globală	0,2	0,1	$\square 2/3$
$R_{iG1} = \frac{OTL}{Cp}$ rata de îndatorare la termen	0,14	0,09	$\square 1$
$R_{iG2} = \frac{OTL}{CP}$ rata de îndatorare la termen	0,13	0,08	$\square 2/3$

Nivelul indicatorilor reflectă o situație financiară bună cu tendința de îmbunătățire continuă. În concluzie, analiza diagnostic a structurii patrimoniale a firmei face posibilă stabilirea raportului dintre diferitele elemente patrimoniale ale firmei, evidențierea mutațiilor în situația mijloacelor și a resurselor generate de schimbări interne și de interacțiunea cu mediul economicosocial.

4.3.3.2. Analiza echilibrelor financiare

În scopul atingerii unui grad mai mare de detaliu cu privire la activele și pasivele agentului economic, analiza financiară recurge la tratarea componentelor bilanțului contabil, respectiv la o regrupare care conduce la constituirea bilanțului funcțional.

În optica financiară, concepția funcțională cu privire la bilanț grupează utilizările și resursele în stocuri de utilizări și stocuri de resurse. Concepția funcțională cu privire la agentul economic precizează că agentul economic are ca obiectiv producerea de bunuri și servicii, scop în care exercită un ansamblu de funcții economice: producție, comercializare, repartiții, investiții și finanțări care reflectă un anumit comportament din partea sa.

Analiza financiară realizată pe baza bilanțului funcțional urmărește comportamentul agentului economic prin prisma exercitării acestor funcții, concordanța între resurse și nevoi (utilizări), stabilirea nevoilor firmei în materie de finanțare, realizarea unui tablou al derulării diferitelor activități, cicluri.

Bilanțul funcțional se construiește clasând diferitele posturi din bilanț în funcție de apartenența acestora la diferitele cicluri: de investiții, de exploatare, de finanțare, de trezorerie. Elementele de activ și de pasiv reflectă valori tranzitorii.

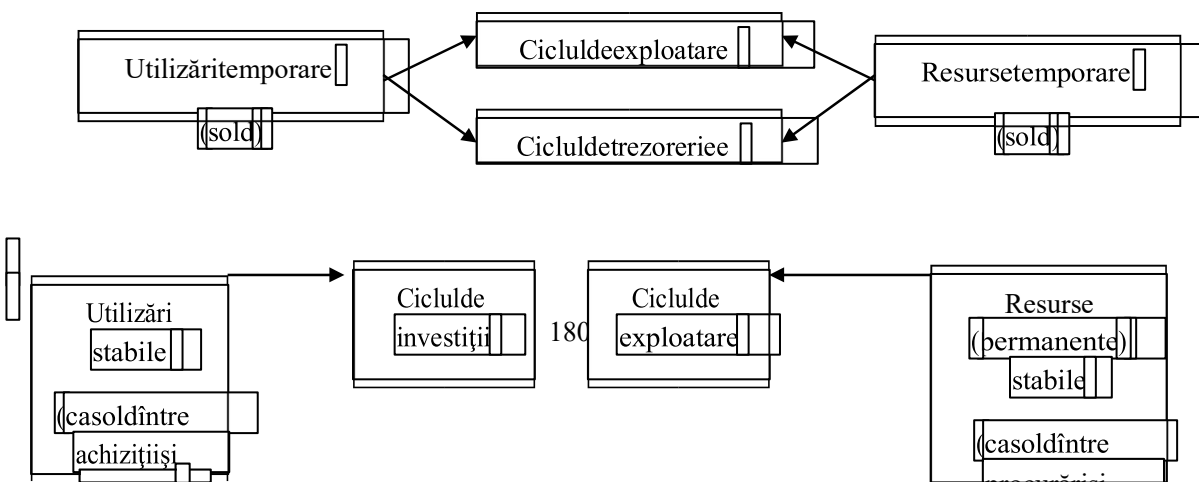
1. Ciclul de investiții sau de acumulare include operațiile de achiziționare a unor active ce reprezintă mijloace de producție ale agentului economic ce rămân la dispoziția acestuia o perioadă de timp îndelungată, de la cumpărarea sau crearea lor până când acestea sunt vândute sau scoase din funcțiune. Acest ciclu are în vedere utilizările stabile ale agentului economic.
2. Ciclul de finanțare se referă la resursele permanente ale agentului economic, capitaluri proprii și obligații pe termen lung sub aspectul operațiunilor de procurare a lor și de rambursare a creditelor, plata dobânzilor, distribuirea dividendelor către acționari.
3. Ciclul de exploatare include activitățile de aprovizionare, stocare, combinare, asamblare, transformare prin folosirea resurselor umane și materiale, stocarea bunurilor obținute și vânzarea acestora către clienți.

Ciclul de exploatare reflectă operațiile curente legate de activitatea ciclică și de schimburile comerciale. Se referă la utilizările (nevoile) generate de activitatea de exploatare a agentului economic, incluzând și diferitele credite comerciale folosite în cadrul fluxului cumpărare – producție – vânzare (acordate clienților sau primite din partea furnizorilor).

Ciclul de exploatare presupune existența unui flux fizic de produse, mărfuri și a unui flux financiar, respectiv intrări și ieșiri de monedă.

4. Ciclul de trezorerie grupează încasările și plățile rezultate din celelalte operații ca și creditele pe termen scurt obținute de la bănci și soldurile creditoare ale conturilor curente ale agentului economic.

Schematic, ciclurile economice care decurg din această optică a concepției funcționale se prezintă astfel:



În cadrul bilanțului funcțional, ordonarea activelor și pasivelor se face în raport de funcțiunea căreia îi aparțin și apoi în raport de natura lor. Doar în subsidiar se ține seama de lichiditate și exigibilitate. Elementele din cuprinsul bilanțului contabil se reprelucrează astfel:

- se elimină incidențele aspectelor juridice, contabile, ale legislației fiscale care împiedică reflectarea situației economice și financiare reale a agentului economic;
- resursele sunt urmărite prin prisma nevoilor specifice pentru care au fost create; - se urmărește natura elementelor de activ și pasiv și nu lichiditatea sau exigibilitatea.

Bilanțul funcțional se bazează pe principiul acoperirii utilizărilor (nevoilor) de către resurse și este structurat astfel:

Utilizări (nevoi)		Resurse	
Utilizări stabile (aciclice)	imobilizări	Resurse stabile (aciclice)	capitaluri proprii
			obligații pe termen mediu și lung
			provizioane pentru riscuri și cheltuieli
Utilizări temporare (ciclice)	active circulante legate de exploatare	Resurse temporare (ciclice)	datorii comerciale
	active circulante în afara exploatării		datorii sociale și alte datorii de exploatare
	plasamente		pasive circulante în afara exploatării
	disponibilități		obligații pe termen scurt și soldurile creditoare ale conturilor curente

Pe baza bilanțului funcțional, se poate stabili care este structura resurselor și utilizării la un moment dat, precum și modul în care se acoperă cu resurse activele economice. Elementele acestui bilanț reprezintă lichidități immobilizate în diferite cicluri.

Comparativ cu bilanțul patrimonial, bilanțul funcțional include la utilizări immobilizările brute la valoarea lor brută de înregistrare. Amortizările și provizioanele sunt înregistrate la resurse și alcătuiesc împreună cu rezultatele trecute la rezerve, fondurile proprii interne.

Construirea bilanțului funcțional se face pornind de la bilanțul tradițional, dinaintea repartizării rezultatelor cu următoarele corecturi:

- la valoarea netă a immobilizărilor se adaugă amortizările și provizioanele care au fost contabilizate, deci activele sunt luate în calcul la valoarea brută;
- în cazul immobilizărilor dobândite prin leasing, se procedează la evidențierea lor în activul bilanțier la întreaga valoare; în pasiv la fondurile proprii interne se include amortizările contabilizate dacă întreprinderea ar fi fost proprietară, iar diferența corespunzătoare părții neamortizate se înscrie la datorii financiare stabile;
- cheltuielile ce privesc exerciții viitoare sunt considerate active immobilizate fiind asimilate unor investiții;

- stocurile și creanțele se înregistrează la valoarea brută, nededucând provizioanele;
- cheltuielile efectuate în avans sunt considerate active ciclice de exploatare sau în afara exploatării;
- resursele proprii se evidențiază pe fonduri proprii interne (rezerve, amortizări, provizioane pentru active circulante, provizioane pentru riscuri și cheltuieli, rezultatul reportat, rezultatul net) și fonduri proprii externe, adică aporturile efective ale acționarilor;
- creanțele care au fost scontate la bancă, dar care nu au fost onorate la scadență și care revin în gestiunea unității, sunt asimilate datoriiilor financiare contractate față de bănci pentru acoperirea nevoilor de trezorerie rezultate din exploatarea curentă;

Pe baza datelor incluse în bilanțul funcțional se pot desprinde o serie de informații prin:

- analiza pe orizontală a acestuia care permite studierea modalităților de obținere a echilibrului financiar funcțional și evidențierea solvabilității și lichidității agentului economic, precum și a consecințelor nerealizării acestora, respectiv riscul de faliment;
- analiza pe verticală care permite studierea structurii utilizărilor și a resurselor care au finanțat aceste utilizări folosind indicatorii structurii activului (utilizărilor) și structurii pasivului (resurselor);
- analiza combinată care permite calculul indicatorilor de rentabilitate, ai echilibrului financiar și ai rotației componentelor nevoii de fond de .

Fondul de rulment, necesarul de fond de rulment și trezorerie se obțin prin analiza orizontală a bilanțului funcțional care leagă diferitele resurse de diferitele nevoi și permit studierea echilibrului financiar general, a riscului de faliment, a vulnerabilității structurii financiare a agentului economic.

A. Fondul de rulment reprezintă o marjă de securitate pentru firmă și creditorii săi, premisa asigurării independenței financiare față de terți.

În practică se folosește fondul de rulment net global FRNG stabilit pe baza bilanțului funcțional (vezi figura nr. 7.4.1). Acesta se calculează:

a) pornind de la pasivul bilanțului funcțional

$$\text{FRNG} = \text{resurse stabile} - \text{active stabile (activ imobilizat brut)}$$

Reprezintă acea parte a resurselor stabile alocate pentru finanțarea activelor aciclice.

$$\text{FRNG} = \text{capital propriu} - \text{dividende}$$

+ rezultatul exercițiului	}	Active aciclice (stabile)	}	+ rezerve	brut în afara	creditele	bancare
+ fonduri proprii							
+ resurse împrumutate stabile							
(împrumuturi indiferent de scadență, la trezorerie)							

b) pornind de la activul bilanțului funcțional

$$\text{FRNG} = \text{active ciclice} - \text{datorii de funcționare}$$

FRNG = active ciclice de exploatare } resurse ciclice de exploatare
 + active ciclice din afara exploatării - + resurse ciclice din afara expl.
 + trezoreria de activ + trezoreria de pasiv
 Fondul de rulment funcțional

Active aciclice stabile AAS	FR funcțional	Resurse aciclice stabile RAS
Active Ciclice AC		Resurse ciclice RC
Trezorerie de activ		Trezorerie de pasiv

Resursele stabile sunt formate din:

- resurse stabile proprii de origine:
 - internă: rezerve, rezultatul reportat, rezultatul exercițiului, amortizări, provizioane -externă: capital social, prime legate de capital, subvenții pentru investiții.
- resurse împrumutate: împrumuturi din emisiuni de obligațiuni, credite bancare, alte împrumuturi și datorii asimilate.

FRNG se modifică datorită variației posturilor de activ, respectiv de pasiv implicate în determinarea lui.

Creșterea FRNG se realizează prin: a) sporirea resurselor stabile prin:

- creșterea aportului asociaților;
- creșterea rezultatului exercițiului;
- creșterea provizioanelor și a datoriilor financiare;
- obținerea de subvenții;

b) reducerea activelor imobilizate prin:

- vânzarea de active imobilizate;
- scoaterea din funcțiune a activelor neproductive;
- diminuarea unor active fără valoare; -încasarea unor titluri de plasament.

Reducerea FRNG poate fi determinată de: a) scăderea resurselor stabile prin:

- distribuirea de dividende;
- înregistrarea unor pierderi;
- anularea provizioanelor reglementate;
- scăderea amortizărilor; -rambursarea datoriilor.

b) creșterea activelor imobilizate brute.

Nivelul fondului de rulment, așa cum se precizează în teoria economică, trebuie stabilit în raport de solvabilitate și eficacitate, fiind imposibil de definit un nivel al acestuia aplicabil tuturor agenților economici. Agentul economic trebuie să fie preocupat de asigurarea lichidităților pentru onorarea datoriilor exigibile, dar și de folosirea rațională a resurselor care sunt limitate, punând accent, în principal, pe sporirea resurselor stabile care oferă oportunitatea de creștere a capacităților de producție și, deci, de creștere a rezultatului.

Pentru aprecierea fondului de rulment se procedează la stabilirea corelației dintre mărimea acestui și sectorul de activitate, dintre fondul de rulment și necesarul de fond de rulment ca și la calculul ratelor fondului de .

Principalele rate ale fondului de rulment folosite în diagnosticul financiar sunt:

FRNG

$$a) R_1 = \frac{\text{FRNG}}{\text{CA}} \times 360 - \text{rata de finanțare a cifrei de afaceri care indică marja de}$$

securitate a agentului economic și trebuie să fie egală cu 30 până la 90 zile pentru majoritatea firmelor,

așa cum apreciază teoria economică.

FRNG

$$b) R_2 = \frac{\text{FRNG}}{\text{AC}} - \text{rata de finanțare a activelor circulante care măsoară partea activelor}$$

circulante finanțate din resurse stabile.

FRNG

$$c) R_3 = \frac{\text{FRNG}}{\text{NFR}} - \text{rata de acoperire a fondului de rulment. Această rată oferă o imagine}$$

legată de derularea ciclului de exploatare. Dacă $\frac{\text{FRNG}}{\text{NFR}} < 1$, înseamnă că fondul de rulment a

finanțat integral necesarul de fond de rulment și o parte din trezoreria de activ.

Cât privește sectorul de activitate, teoria economică stabilește pentru agenții economici industriali care se încadrează în termene de producție normale un nivel al fondului de rulment care să reprezinte 10% din cifra de afaceri sau 25% din activele circulante.

Fondul de rulment calculat ca diferență între resursele stabile și utilizările stabile reflectă capacitatea agentului economic de a exercita funcția de investiții prin finanțări stabile sau credite.

Dacă resursele stabile sunt mai mari decât utilizările stabile, înseamnă că există un excedent de fond de rulment, adică acesta este capabil să acopere imobilizările de resurse stabile și poate acoperi și o parte din resursele necesare exploatării.

Dacă resursele stabile sunt mai mici decât utilizările stabile, înseamnă că fondul de rulment este negativ și ar putea constitui un indiciu al riscului de insolvabilitate pentru că îl fac dependent de bănci care s-ar putea să nu-i onoreze cererea de credite.

Există situații în care fondul de rulment negativ nu este un aspect îngrijorător pentru că agentul economic își poate asigura finanțarea utilizărilor stabile din credite pe termen scurt pentru că are capacitatea de a rambursa rapid datoriile.

Exemplu. Se consideră firma A care are următoarea situație patrimonială:

ACTIV		PASIV	
Utilizări stabile	50.000	Resurse stabile	40.000
Utilizări temporare	50.000	Resurse temporare	60.000
TOTAL ACTIV	100.000	TOTAL PASIV	100.000

Termenul de încasare active circulante este de 2 luni, iar termenul de plată a obligațiilor pe termen scurt este de 3 luni.

$$\text{FRNG} = \text{resurse stabile} - \text{utilizări stabile} = 40.000 - 50.000 = - 10.000$$

$$\text{FRNG} = \text{utilizări temporare} - \text{resurse temporare} = 50.000 - 60.000 = -$$

10.000 Se poate observa că $\text{FR} \square 0$.

$$\begin{array}{l} \text{Încasări în medie în fiecare} \\ \text{lună} = \end{array} \begin{array}{l} \boxed{\frac{50.000}{2}} \\ \square 25.000 \end{array}$$

$$\text{Plăți de realizat în medie în fiecare lună} = \square 20.000$$

$$\text{Disponibilități potențiale în fiecare lună} = \text{încasări} - \text{plăți} = 25.000 - 20.000 = 5.000$$

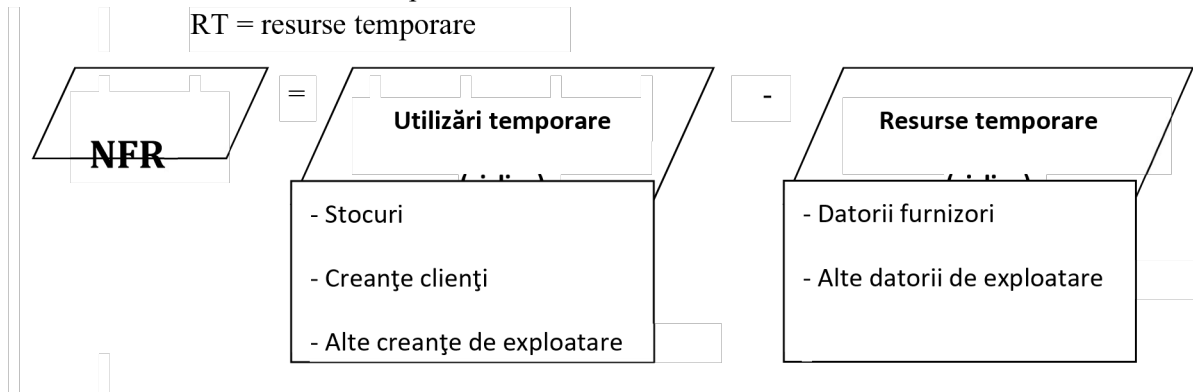
Se observă că încasările sunt mai mari decât plățile.

Deși fondul de rulment este negativ, agentul economic este solvabil întrucât are capacitatea de a rambursa datoriile ca urmare a încasării creanțelor înaintea termenului de achitare a datoriilor. B. Necesarul de fond de rulment NFR reprezintă acea sumă care măsoară decalajul dintre fluxul de exploatare și trezorerie legată de activitatea de exploatare, sau altfel spus, partea din utilizările temporare care trebuie finanțate din resurse stabile (figura nr. 7.4.3). $\text{NFR} = \text{UT} - \text{RT}$

Unde:

UT = utilizări temporare

RT = resurse temporare



Nevoia de fond de rulment are două componente: nevoia de fond de rulment a exploatării NFR_e și nevoia de fond de rulment în afara exploatării NFR_{ac}

Nevoia de fond de rulment se calculează ca diferență dintre nevoile de exploatare și cele din afara exploatării și resursele de exploatare și cele din afara exploatării.

$$NFR = (N_e + N_{ac}) - (R_e + R_{ac})$$

$$EFR = (R_e + R_{ac}) - (N_e + N_{ac})$$

unde:

NFR = nevoia de fond de rulment

EFR = excedent de fond de rulment N_e

= nevoi de exploatare

N_{ac} = nevoi în afara exploatării

R_e = resurse de exploatare

R_{ac} = resurse în afara exploatării

Fluxurile de natură materială nu sunt însoțite întotdeauna de fluxuri monetare, adică de plăți și încasări. Agentul economic are nevoie să-și acopere nu numai utilizările stabile (imobilizările), ci și utilizările temporare (materii prime, materialele și alte stocuri care sunt cumpărate de agentul economic, dar până nu se transformă în produse finite care să fie livrate clienților ele trebuie să fie depozitate, stocate).

Stocurile și creanțele formează nevoile de exploatare sau din afara exploatării, imobilizări temporare care se materializează în încasări, dar până atunci ele trebuie acoperite din alte resurse. Datoriile față de furnizori și alte datorii nefinanciare se vor transforma în plăți, ele reprezentând resurse de exploatare sau în afara exploatării. Decalajul dintre nevoile și resursele de exploatare sau în afara exploatării, precum și cele dintre încasările și plățile generate de acestea sunt acoperite din fondul de rulment și din credite pe termen scurt. Componenta stabilă a nevoii de fond de rulment sunt activele și pasivele circulante care aparțin exploatării pentru că derularea activității de exploatare reclamă reînnoirea lor continuă. Activele și pasivele circulante includ și elemente în afara exploatării care, după natura lor, aparțin ciclului de investiții sau de finanțare. Ele nu apar în cadrul bilanțului funcțional între ciclul de exploatare și trezorerie.

Diferența între utilizările și resursele în afara exploatării formează o nevoie sau excedent de fond de rulment în afara exploatării care se alătură celui obținut din exploatare și se obține nevoia sau resursa de fond de rulment totală.

$$NFR_e = (\text{stocuri} + \text{creanțe clienți} + \text{alte creanțe de exploatare, inclusiv efecte scontate neajunse la scadență, diferențe de conversie} + \text{cheltuieli înregistrate în avans}) - (\text{datorii furnizori} + \text{alte datorii de exploatare fiscale și sociale, inclusiv venituri înregistrate în avans})$$

$$NFR_{ac} = (\text{creanțe în afara exploatării} + \text{titluri de plasament} + \text{cheltuieli înregistrate în avans din afara exploatării}) - (\text{datorii în afara exploatării} + \text{venituri înregistrate în avans în afara exploatării}).$$

Analiza nevoii de fond de rulment se realizează și pe baza metodei ratelor. Cele mai utilizate

rate sunt:

NFRT

- Rata nevoii de fond de rulment total $R_1 = \frac{\text{NFR}}{\text{FR}}$ 360CA

Creșterea vânzărilor este dependentă de stocuri și acordarea de credite clienți, iar pe de altă parte, de obținerea unor credite furnizori. Dacă nivelul acestei rate scade în dinamică, situația este favorabilă întrucât trezoreria se ameliorează.

- Rata de finanțare a nevoii de fond de rulment totală prin trezorerie $R_2 = \frac{\text{Sold de trezorerie}}{\text{NFR}}$ 100

NFRT

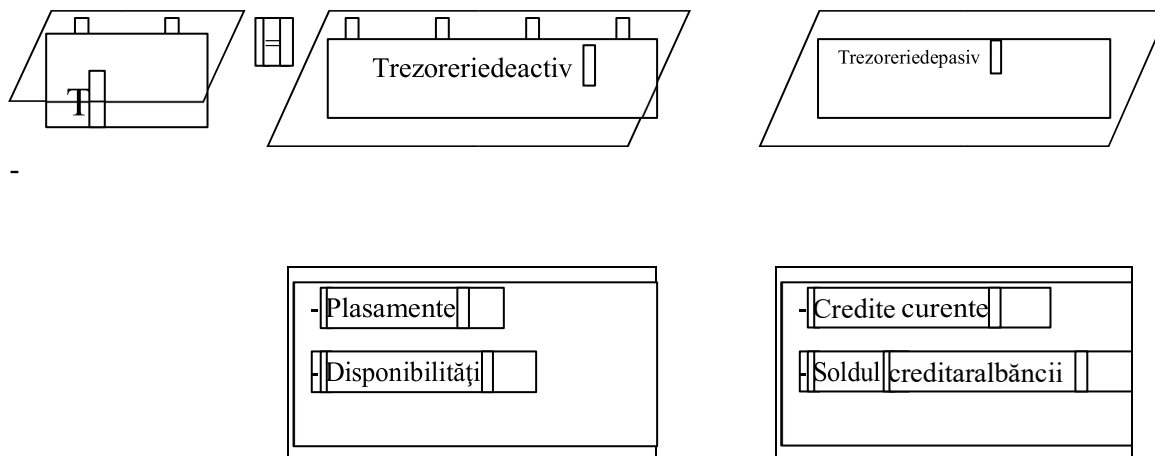
Această rată reflectă măsura în care trezoreria participă la acoperirea financiară a NFRT; mărimea ei este subunitară ($R_2 < 1$ sau 100%).

Mărimea necesarului de fond de rulment depinde de natura sectorului de activitate, durata ciclului de exploatare, de ponderea consumurilor pornind de la terți în cifra de afaceri, durata de rotație a activelor și pasivelor, sezonabilitatea activității, reglementări privind termenele de plată, modul de organizare și asigurare a gestiunii firmei. Trezoreria reprezintă soldul rezultat prin compararea utilizărilor temporare lichide cu resursele temporare lichide, adică diferența dintre trezoreria activă și cea pasivă.

Trezoreria activă include disponibilitățile la bănci și numerarul în casierie; trezoreria pasivă include creditele pe termen scurt, soldurile creditoare ale conturilor curente la bănci, credite pentru efecte scontate și nescontate. Diferența dintre trezoreria activă și cea pasivă reprezintă trezoreria netă.

Cu cât valorile trezoreriei de pasiv cresc, cu atât situația financiară a firmei devine vulnerabilă.

Trezoreria se poate stabili ca diferență între fondul de rulment și necesarul de fond de rulment: $T = FR - NFR$ sau $TN = \text{Nevoi de trezorerie} - \text{Resurse de trezorerie}$



Aceasta face posibilă acoperirea nevoilor de finanțare și gestiunea disponibilităților.

În raport de modul de acoperire a nevoilor de finanțare, trezoreria netă poate fi:

- nulă, când $FR = NFR$ – situație rar întâlnită;

- pozitivă, când $FR \geq NFR$ – indică un surplus de resurse stabile care pot fi folosite pentru investiții pe termen scurt sau păstrate ca marjă de siguranță;
- negativă, când $FR < NFR$ – indică un dezechilibru, agentul economic a recurs la credite pe termen scurt, credite de trezorerie pentru a-și acoperi nevoile; aceste credite ajustează permanent bilanțul.

Analiza evoluției trezoreriei nete de la un exercițiu financiar la altul face posibilă stabilirea unui indicator cu o mare putere de sinteză, denumit “cash-flow”-ul perioadei calculat astfel⁹: $CF = T_{n1} - T_{n0}$ unde:

CF = cash-flow

T_{n1} = trezoreria netă de sfârșitul perioadei

T_{n0} = trezoreria netă la începutul perioadei

Un cash-flow pozitiv este echivalent cu o creștere a capacității reale de finanțare a investițiilor, respectiv o dezvoltare a activului real.

4.3.4. ANALIZA INVESTIȚIILOR

4.3.4.1. Conceptul de investiție. Fundamentarea investițiilor

Prin investiție se înțelege achiziționarea unui bun material, nematerial sau financiar cu scopul de a obține în viitor câștiguri (profituri sau fluxuri financiare).

Conceptul de investiție are 2 înțelesuri: unul de natură financiară, iar altul de natură contabilă.

Din punct de vedere financiar prin investiție înțelegem transformarea unei sume de bani prezente și certe pe o sumă de bani viitoare dar posibilă, incertă.

Din punct de vedere contabil investiția reprezintă achiziționarea bunurilor care în viitor vor genera fluxuri de venituri și cheltuieli.

În mod eronat teoria economică românească consideră investiție doar achiziționarea mijloacelor fixe, construirea unor noi capacități de producție etc. În realitate, orice creștere a unui activ contabil este o investiție (pentru că el generează venituri sau cheltuieli sau participă împreună cu alte active la obținerea de venituri și, respectiv, presupune o serie de cheltuieli.

Din punct de vedere al locului unde se fac aceste investiții vom distinge:

- investiții interne care reprezintă achiziționarea unor bunuri materiale sau nemateriale utilizate în procesul de producție și circulația de mărfuri din întreprinderea analizată. De regulă investiția internă se pliază peste conceptul contabil de investiție;
- investiții externe care reprezintă achiziționarea de acțiuni, obligațiuni, părți sociale, acordarea de credite altor întreprinderi etc. Altfel spus investițiile externe sunt participări la capitalurile altor întreprinderi. Această categorie poate fi identificată cu conceptul financiar, de aici și denumirea de investiții financiare sau de portofoliu utilizată pentru investițiile externe.

⁹G. Vintilă, M. Vuță – Gestiuinea financiară a întreprinderii, Ed. ROLCRIS, București, 2000, p. 10

În alegerea unui proiect de investiții trebuie pornit de la scopul pentru care ea se face, și anume obținerea unor câștiguri suplimentare în viitor, sau altfel spus obținerea de profit. În consecință, procesul de fundamentare presupune o serie de comparații între câștigurile aduse de o investiție și alte investiții (plasamente) sau compararea câștigurilor de diverse proiecte. Uzual, în cele mai multe dintre cazuri, se fac comparații între câștigul adus de o investiție financiară sau materială și dobânda la depozitele bancare. Dacă depozitul bancar ar aduce investitorului un câștig mai mare în raport cu profitul adus de cealaltă investiție, în mod evident va fi respins acest proiect în favoarea plasamentului bancar. Dar aceasta nu numai ca urmare a profitului mai mare adus de plasamentul bancar, ci și ca urmare a riscurilor diferite pe care le presupun cele două oportunități de investiție. Riscul, adică potențialul de a înregistra și pierderi ca urmare a investiției, este mai mic în cazul depozitului bancar și mult mai mare în cazul celelalte investiții materiale sau financiare.

De asemenea dacă avem mai multe oportunități, variante de a face investiții materiale sau financiare, pentru a stabili care este mai avantajoasă dintre ele, putem compara și câștigurile potențiale pe care le presupunem că le aduc acestea.

Toate aceste comparații pe care putem face între câștigurile, profiturile aduse de diversele posibilități de plasament poartă numele de costuri de oportunitate.

Din punct de vedere tehnic mai pot fi luate în considerare, atunci când se fundamentează o investiție și alte elemente, precum:

- valoarea investiției
- numărul de ani în care se amortizează acestea
- perioada de funcționare a investiției
- dimensionarea profiturilor sau fluxurilor de încasări generate de investiție.

Din punct de vedere tehnic există mai multe metode de a evalua eficiența unui proiect de investiție. Aceste metode se împart în două mari grupe: tehnici de evaluare fără actualizare; tehnici de evaluare cu actualizare.

Pentru ca evaluarea proiectelor de investiție să fie cât mai corectă sau pentru a avea o perspectivă cât mai clară asupra plasamentului viitor se recomandă să se utilizeze tehnici din ambele categorii de metode. Oricum, trebuie spus că aceste metode au un caracter probabil și, deci, rezultate obținute din calcule se pot abate, în unele cazuri chiar semnificativ, față de câștigurile certe, viitoare, care vor fi obținute. Explicația este aceea că în aceste calcule intervin o serie de variabile, care cel mult pot fi estimate, previzionate, ele referindu-se la fenomene viitoare, incerte din punct al momentului actual.

Cu toate acestea, pe lângă dezavantajul menționat mai înainte, metode de evaluare a investițiilor au și un caracter de utilitate pentru analist sau evaluator. Aceasta pentru că ele sunt un ghid, un instrument de lucru care impun decizia privitoare la o anumită investiție, în condiții de fundamentare, de analiză a diverselor situații practice. Cu siguranță că în lipsa lor incertitudinea privitoare la o investiție și, deci, riscul ei ar fi mai mare.

4.3.4.2. Metode de evaluare fără actualizate

Metodele de evaluare fără actualizare sunt tehnici simple și pot fi rapid utilizate. Ele se caracterizează prin faptul că nu i-au în considerare valoarea în timp a banilor. Deși din punct de vedere metodologic există și pot fi create numeroase metode simple de evaluare a investiției ne vom limita la două metode:

- termenul de recuperare a investiției
- rentabilitatea investiției

Termenul de recuperare a investiției. Acesta măsoară numărul de ani în care este amortizată valoarea investiției din profiturile sau fluxurile de numerar generate de aceasta. Indicatorul este sinonim cu viteza de circulație, măsurând timpul în ani în care se recuperează suma de bani investită într-un proiect de investiție.

Se va opta întotdeauna pentru acel proiect care are termenul de recuperare cel mai mic.

În cazul în care câștigurile bănești nete aduse de un proiect de investiție au caracter liniar (au aceeași valoare în fiecare an) indicatorul se va calcula raportând valoarea investiției la profitul sau fluxul de numerar anual generat de proiectul (plasamentul) respectiv. V_i

$$T = \frac{V_i}{P}$$

P sau T unde:

T = termenul de recuperare a investiției

V_i = valoarea investiției

P = profitul anual generat de investiție

F = flux de numerar anual generat de investiție

De exemplu, dacă valoarea investiției este de 25.000 u.m., iar proiectul respectiv generează un profit anual sau un flux de numerar în valoare de 10.000 u.m., atunci:

$$T = \frac{25.000}{10.000} = 2,5 \text{ ani}$$

Cei 2.5 ani semnificând perioada de timp în care va fi amortizată suma investită în proiectul respectiv. Dacă aveam de comparat mai multe proiecte de investiție se vor respinge toate acelea care presupun un termen de recuperare mai mare și se vor accepta toate care au un termen de recuperare mai mic.

În cazul în care profiturile anuale sau fluxurile de numerar generate de proiect nu au caracter liniar, adică înregistrează valori diferite de la un an la altul (situație cu frecvență mai mare în practică), se va proceda la cumularea cronologică a lor, începând cu primul an de funcționare a investiției, pentru a vedea în care an fluxul cumulat depășește valoarea investiției. În anul în care luxul de câștig generat de investiție este egal sau mai mare decât valoarea investiției se calculează restul de recuperat, obținându-se astfel termenul de recuperare a investiției.

De exemplu considerăm un proiect de investiție care presupune o valoare de 25.000 u.m., care generează următoarele fluxuri nete de numerar: anul I – 8.000 u.m., anul II – 9.000 u.m., anul

III – 11.000 u.m., anul IV – 12.000 u.m., trebuie să aflăm termenul în care valoarea investită va fi recuperată.

Calculul termenului de recuperare a investiției

la un proiect de investiții la care fluxurile nete de numerar sau profiturile anuale nu au caracter liniar -u.m.-

Anul	Valoarea investită (Vi)	Fluxul net anual de numerar (profitul anul) (Fi/Pi)	Fluxul net de numerar cumulat (profitul anul cumulat) $\square Fi / \square Pi$	Observație
0	25.000	-	-	-
1	-	8.000	8.000	$Vi > \square \square Fi$
2	-	9.000	17.000	$Vi > \square \square Fi$
3	-	11.000	28.000	$Vi < \square \square Fi$
4	-	12.000	40.000	-
Total	25.000	40.000	-	-

Cum în anul al III-lea de funcționare fluxurile nete de numerar cumulate depășesc ca mărime aritmetică valoarea investiției înseamnă că în acest an se va recupera integral aceasta întreaga sumă investită. Totuși, observăm că fluxurile cumulate în anul al III-lea sunt mai mari decât valoarea investiției ($Fi > Vi$, $28.000 > 25.000$). Aceasta înseamnă că recuperarea investiției se va face înainte de sfârșitul anului. Valoarea recuperată în primii doi ani este de 17.000 u.m. (adică fluxul din anul I – 8.000 u.m., la care se adaugă fluxul din anul II – 9.000 u.m.), urmând ca în al III-lea an să se recupereze diferența de 8.000 de unități până la acoperirea integrală a investiției ($25.000 - 17.000 = 8.000$). Astfel spus în al III-lea an se va recupera integral investiția și în plus proiectul de investiție va genera un flux net peste valoarea plasamentului (investiției) de 3.000 u.m. (adică diferența dintre fluxul net din anul al III-lea și valoarea care mai rămăsese de recuperat în acest an; $11.000 \text{ u.m.} - 8.000 \text{ u.m.} = 3.000 \text{ u.m.}$). Pentru a calcula cât din cel de al treilea an fluxul generat de proiect este utilizat pentru recuperarea proiectului se va raporta valoarea de recuperat în al acel an la întregul profit din anul III:

$$T \square \frac{11.000 - 3.000}{11.000} \square \frac{8.000}{11.000} \square 0,73 \text{ ani}$$

Deci, investiția se va recupera în 2,73 ani (la fluxurile de investiții aduse de proiect în primii doi ani, utilizate integral pentru recuperarea investiției se va adăuga partea din anul al III-lea în care fluxul este alocat recuperării sumei investite).

$$T \square 2 \square 0,73 \square 2,73 \text{ ani}$$

Din calculele anterioare se observă simplitatea și rapiditatea calculelor, acestea putând fi aplicate fără a apela la tehnici sofisticate ai rezultatele au o utilitate ridicată, în condițiile în care interesul investitorului nu înseamnă numai profit cât mai ridicat, ci și timpul în care își recuperează investiția.

Cu toate acestea metoda are și unele dezavantaje:

- neglijează faptul că o investiție generează profit (sau fluxuri de numerar) și după ce suma investită este recuperată;
- elimină din start acele proiecte care generează profituri înalte, dar din păcate într-o perioadă lungă de timp;
- nu are în vedere faptul că valoarea în timp a banilor se erodează, metoda lucrând cu o singură putere de cumpărare pentru monedă, atât pentru suma investită, cât și pentru cea a fluxurilor de numerar generate de proiect, deși acestea din urmă au o putere de cumpărare mai scăzută în raport cu cea a valorii investiției.

Rata de rentabilitate a investiției. Acest indicator măsoară profitabilitatea medie anuală a investiției. Rata de rentabilitate a investiției are în vedere valoarea totală a profitului adus de o investiție, dar calculat ca o medie anuală, în funcție de durata estimată de funcționare a proiectului realizat. Din punctul de vedere al optimului economic se va opta pentru acele proiecte de investiție care aduc cea mai înaltă rată de rentabilitate.

Din punct de vedere tehnic R_i se calculează astfel:

$$R_i = \frac{\overline{P} \text{ sau } \overline{F}}{V_i} \cdot 100$$

unde:

R_i = rata de rentabilitate

\overline{P} = profitul mediu anual

\overline{F} = fluxul de numerar net mediu anual

V_i = valoarea totală a investiției

Profitul mediu anual sau fluxul de numerar net mediu anual se va calcula raportând profitul sau fluxul total adus de proiect pe întreaga durată sa durată de funcționare la numărul de ani de funcționare. profitul total sau fluxul total net de numerar adus de proiect

$$P \text{ sau } F = \frac{\text{pe întreaga durată sa durată de funcționare}}{\text{numărul de ani de funcționare a investiției}}$$

De exemplu, vom considera un proiect de investiție cu o valoare de 25.000 u.m., care generează un profit total de 40.000 u.m. Se estimează că noua investiție va funcționa un număr de 4 ani. Trebuie calculată rata de rentabilitate a proiectului.

La început vom calcula profitul mediu anual, raportând profitul total la durata estimată de funcționare a proiectului:

$$P/F = \frac{40.000}{4} = 10.000 \text{ u.m./an}$$

Având profitul mediu anual putem calcula rata de rentabilitate a proiectului împărțind

indicatorul calculat anterior la valoarea investită:

$$R_i = \frac{10.000}{25.000} \times 100 = 40\%$$

Așadar, rezultă că proiectul de investiție analizat conține o rentabilitate medie de 40% (la fiecare 100 de u.m. investite el aduce un profit de 40 u.m.). Dacă avem mai multe proiecte de investiție

se va opta pentru cele care conțin rate de rentabilitate mai mari și se vor elimina cele cu rentabilități inferioare.

Și în cazul acestei tehnici de evaluare a proiectelor de investiții se observă simplitatea și rapiditatea ei. Dar, în același timp, incumbă și o serie de dezavantaje, inerente, de altfel, tuturor metodelor din categoria celor fără actualizare. Dintre aceste dezavantaje se menționează:

- nu ia în considerare profitul total;
- lucrează cu profitul mediu, ori în cazul multor proiecte de investiție profitul anual cunoaște abateri de la un an la altul și, în unele cazuri chiar semnificative;
- lucrează cu un profit previzionat, care în multe cazuri cunoaște modificări, după terminarea investiției;
- neglijează faptul că valoarea în timp a banilor se deteriorează, existând o diferență, uneori mare, între puterea de cumpărare a sumei investite, întotdeauna mai mare și puterea de cumpărare a sumelor reprezentând profitul anual, care este mai mică.

4.3.4.3. Metode de evaluare cu actualizate

Aceste metode iau în considerare valoarea în timp a banilor sau, altfel spus, faptul că în timp puterea de cumpărare a monedei cunoaște o permanentă deteriorarea. În consecință, dacă ne referim la valoarea unui plasament (o anumită sumă investită), pentru a o putea compara cu rezultatul utilizării ei (câștigul adus de ea) mai înainte trebuie să ajustăm cele două valori, să le exprimăm în aceiași putere de cumpărare. Cele mai utilizate metode care iau în considerare valoarea în timp a banilor sunt:

- metoda valorii actualizate nete
- metoda ratei interne de rentabilitate

Dar mai întâi să vedem ce înseamnă valoarea în timp a banilor și cum putem să ajustăm o anumită sumă de bani în funcție de acest element.

Valoarea în timp a banilor. Valoarea banilor (puterea lor de cumpărare se modifică de la un an la altul), ceea ce face dificilă compararea și agregarea indicatorilor valorici.

Valoarea în timp a banilor se modifică din cel puțin două motive.

Primul ar fi inflația, adică creșterile de preț de la o perioadă la alta (fie ele chiar reduse, de o cifră). principala consecință a acestui lucru este acela că pentru a ne menține puterea de cumpărare este necesară o cantitate mai mare de monedă, pentru a putea compensa pierderea de valoare. De exemplu, anul trecut cu o sumă de 100 u.m. se putea achiziționa o anumită cantitate de bunuri și servicii. Dacă în anul curent față de anul trecut prețurile au crescut cu 50% (adică

inflația a fost de 50% sau, altfel spus, indicele prețurilor a fost de 150%), anul acesta cu aceeași sumă de 100 u.m. se vor achiziționa mai puține bunuri (aritmetic vorbind doar 67% din bunurile care se puteau achiziționa în urmă cu un an: $100 \cdot 100 / 150 = 67\%$). Pentru a ne menține puterea de cumpărare, în condițiile inflației, este necesar să crească suma de bani utilizată pentru achiziționarea bunurilor, aceasta trebuie să crească proporțional cu deprecierea monedei (rata inflației). În exemplu anterior la suma inițială de 100 de unități trebuie adăugate alte 50 de unități monetare ($100 \cdot 50 / 100$) pentru a ne putea menține puterea de cumpărare.

Al doilea motiv pentru care valoarea trebuie actualizată este acela că, atunci când vorbim de investiții, ne referim la capitaluri, ori acestea au ca proprietate remunerarea, ele aduc posesorilor lor profituri, randamente, dobânzi. Iată un al doilea motiv pentru ca la valoarea inițială a unei sume de bani (văzută ca și capital) trebuie adăugat în fiecare an profitul pe care ea îl aduce investitorului. De exemplu o sumă de bani, plasată într-un depozit bancar cu o dobândă de 50% pe an, la scadența primului an de plasament, deținătorul ei va fi mai bogat cu 50 u.m. (la cele 100 u.m. inițiale se adaugă dobânda anuală de 50 u.m.).

De aceea pentru a putea aduna și compara indicatorii valorici, care se referă la perioade diferite de raportare, se recurge la actualizarea lor. Din punct de vedere tehnic, pentru actualiza o anumită sumă de bani se folosește procedeul dobânzii compuse (capitalizarea unei sume de bani).

Astfel, pentru a afla valoarea viitoare a unei sume de bani actuală aceasta se va multiplica (se înmulțește, se premiază) cu un coeficient de actualizare.

$$V_n = V_0 \cdot (1 + i)^n$$

unde:

V_n = valoarea viitoare a unei sume de bani actuală

V_0 = valoarea actuală a sumei de bani (suma de bani inițială) i = rată de actualizare. Pentru se utilizează fie rata inflației, fie rata dobânzii la depozitele fără riscuri, fie o rată de rentabilitate medie la un alt plasament (investiție) la care se adaugă un coeficient de risc caracteristic pentru investiția în cauză

n = numărul de ani de capitalizare

Dimpotrivă, pentru a afla valoarea actuală a unei sume de bani viitoare, suma viitoare se va raporta (împărțită, discontată) cu coeficientul de multiplicare.

$$V_0 = \frac{V_n}{(1 + i)^n}$$

Metoda valorii nete actualizate pleacă de la premisa că banii (câștigurile, profiturile) rezultați (rezultate) în urma unui plasament (investiție) trebuie să fie mai mulți în raport cu suma de bani investită inițial.

Din punct de vedere tehnic metoda valorii nete actualizate folosește fluxurile de numerar previzionate, dar evaluate la valoare actuală (deci discountate, împărțite) la coeficientul de actualizare¹⁰.

Deci aplicarea acestei metode presupune calcularea diferenței dintre fluxurile de numerar viitoare, care se actualizează la valoare prezentă, și suma investită inițial în acea investiție, pentru a vedea dacă investitorului îi mai rămâne în final ceva (un anumit profit).

$$P/F_n$$

$$VAN = \sum_{i=1}^n \frac{V_i}{1+i^i}$$

unde:

VAN = valoarea netă actualizată

P / F_n = profitul sau fluxurile nete de numerar din fiecare an din perioada în care investiția funcționează

i = rata de actualizare n = numărul de ani, perioada în care se consideră că investiția va funcționa.

Din punct de vedere al optimului economic se vor accepta acele proiecte care au valoarea netă actualizată pozitivă, iar dacă sunt mai multe care îndeplinesc această condiție se va opta pentru acela care are VAN maxim.

Să considerăm că avem un proiect care presupune o sumă inițială de investit $V_i = 500$

u.m. Proiectul (plasamentul respectiv) are o durată de funcționare de 3 ani, iar fluxurile de numerar anuale generate de acesta sunt egale $F_1 = F_2 = F_3 = 200$ u.m. De asemenea, rata de actualizare stabilită este $i = 10\%$ (adică moneda se depreciază anual cu 10% sau un capital, egal cu suma plasată, dacă ar sta la baza constituirii unui depozit ar aduce o dobândă de 10% pe an) și trebuie calculată valoarea actualizată netă.

$$VAN = 100 - \frac{100}{1.1} - \frac{100}{1.1^2} - \frac{100}{1.1^3} + \frac{200}{1.1} + \frac{200}{1.1^2} + \frac{200}{1.1^3}$$

¹⁰ fluxurile de numerar viitoare, ca de altfel și suma investită, pot fi convertite și în valoare viitoare, de la sfârșitul investiției, dar se consideră că este destul de greu să percepem suficient de corect o valoare viitoare. Valoarea prezentă este mai plauzibilă și mai ușor de înțeles, pentru că lucrăm cu ea și este etalon general pentru toate bunurile cu care intrăm în contact.

$$\bullet \frac{200}{1,1} + \frac{200}{1,21} + \frac{200}{1,331} \square 500 \square$$

$$\square 181,82 \square 165,29 \square 150,26 \square 500 \square 497,37 \square 500 \square \square 2,63 \text{u.m.}$$

Cum valoarea actualizată netă obținută fiind negativă (-2,63 u.m.) înseamnă că investitorul va înregistra la expirarea duratei de funcționare o pierdere, suma investită de el de 500 de unități, nefiind acoperită integral din fluxurile anuale de numerar actualizate generate de proiectul în cauză. Să observăm că dacă se lucra cu sume neactualizate am fi considerat proiectul ca fiind rentabil, pentru că ar fi generat un flux net pozitiv de 100 u.m. (200+200+200-500=100 u.m.)

În exemplul de mai sus am plecat de la premisa ca rata de actualizare este de 10%, adică puterea de cumpărare a banilor se reduce cu 10% în fiecare an sau, altfel spus, pe piața respectivă capitalurile sunt remunerate anual cu 10%. Să reluăm exemplul anterior utilizând o rată de actualizare mai mică de 5% ($i = 5\%$)

$$\begin{array}{ccc} 200 & 200 & 200 \\ \hline & & \end{array}$$

$$\text{VAN} \square 1 \square \frac{200}{1,05} \square 1 \square \frac{200}{1,05^2} \square 1 \square \frac{200}{1,05^3} \square 500 \square$$

$$\bullet \frac{200}{1,05} + \frac{200}{1,103} + \frac{200}{1,158} \square 500 \square$$

$$\square 190,48 \square 181,32 \square 172,701 \square 500 \square 543,51 \square 500 \square 43,51$$

Observăm că în acest caz proiectul analizat generează o valoare actualizată netă pozitivă de 43,51 u.m.. Această valoare înseamnă și acceptarea proiectului, întrucât valoarea care rămâne investitorului la expirarea duratei de funcționare a proiectului depășește suma investită exact cu 43,51 u.m.

Deci dacă plecăm de la premisa că valoarea investită, și fluxurile de numerar anuale au înalt grad de certitudine, rezultă că cel mai important lucru în calculul valorii actualizate nete este stabilirea ratei de actualizare, factorul în funcție de care putem respinge sau accepta un anumit proiect.

În concluzie o valoare netă actualizată pozitivă va avea pentru analist sau evaluator următoarele semnificații:

- investiția produce mai mult decât s-a consumat pentru realizarea ei (excedentul de valoare produsă peste suma consumată pentru producerea ei este egal chiar cu VAN);
- investiția generează un profit mai mare (cu valoarea VAN) decât profitul adus de un capital identic remunerat cu rata de actualizare (adică un astfel de plasament

este mai bun decât crearea unui depozit bancar cu o dobândă egală cu factorul de actualizare);

□ dacă investiția se realizează cu surse împrumutate, fluxurile generate de ea permit atât plata ratelor scadente ale împrumutului, dobânda aferentă împrumutului, cât și obținerea unui profit pentru investitor (egal chiar cu VAN).

Metoda ratei interne de rentabilitate. Această metoda are la bază faptul că orice proiect de investiție are atașată și o anumită rentabilitate mai mare sau mică, în funcție de variabilele care îl determină (de unde și termenul de internă, utilizat pentru această metodă). Acest indicator poate fi interpretat ca medie câștigului dobândit, obținut de un investitor într-o anumită perioadă de timp.

Din punct de vedere tehnic se consideră a fi rată internă de rentabilitate a unui proiect de investiții acea rată de actualizare pentru care valoarea actualizată netă a proiectului este egală cu zero (VAN = 0).

Deci, rata internă de rentabilitate (RIR) a unui proiect de investiții va fi acel „i” care satisface relația:

$$VAN = 0 = \sum_{i=1}^n \frac{P/F_m - V_i}{(1+i)^i} = 0$$

RIR unde „i”, adică rata de actualizare este chiar rata internă de rentabilitate a proiectului (RIR)

Să considerăm următorul exemplu: valoarea unei investiții este de 200 u.n. ($V_i = 200$), acest proiect cu o durată de funcționare de un an generează la scadență (după anul de funcționare) un flux net de numerar de 218 u.m. ($F_1 = 218$). Trebuie calculat rata internă de rentabilitate. VAN = 0;

$$\frac{F^1 - V_i}{(1+i)} = 0$$

$$VAN = \frac{218}{1+i} - 200 = 0$$

$$\bullet \quad 200(1+i) = 218 \quad \text{și} \quad 200i = 218 - 200$$

- $200i \square 18 \square i \square \frac{200 \square i \square 0,09}{\square RIR \square 9\%}$

S-au altfel spus proiectul evaluat aduce investitorului o rentabilitate de 9% pe an. În condițiile în care o investiție generează fluxuri într-un număr n de ani, RIR se va calcula ca o necunoscută dintr-o ecuație de ordin superior. Procedura de calcul va fi iterativă și va presupune parcurgerea următorilor pași:

- se alege o rată de actualizare la întâmpinare pentru care se calculează o VAN; dacă VAN a fost negativ se calculează din nou VAN, dar pentru o rată de actualizare mai mică.
- dacă VAN calculat prima dată (la prima iterație) a fost pozitiv, se va calcula din nou VAN, dar folosind o rată de actualizare mai mare.
- se continuă cu astfel de iterații succesive până se obține o VAN = 0 care devine rată internă de rentabilitate pentru proiectul de investiții analizat.

În concluzie se vor accepta numai acele proiecte care au o rată internă de rentabilitate (RIR) mai mare decât rata dobânzii de pe piață, orice alt proiect fiind respins.

Între cele două metode există o legătură directă, considerându-se că ele pot funcționa numai împreună. Cu toate acestea se apreciază că metoda valorii actualizate este mai precisă, pentru că pe lângă faptul că ține seama de fluxuri de numerar generate de proiect pe întreaga durată de funcționare și de valoarea în timp a banilor, ia în considerare, suplimentar, rata minimă de actualizare, care este influențată de costul capitalului.

4.3.4.4. Metode de evaluare a investițiilor financiare

Economia de piață implică atât pentru persoanele fizice, cât și pentru firme lărgirea paletei de investiții, la cele clasice, materiale adăugându-se cele financiare, în obligațiuni, acțiuni, efectuate pe piața de capital (la bursă, pe piața OTC -din afara bursei etc). Pentru aceste plasamente se utilizează o serie de indicatori specifici, precum: valoarea bursieră, coeficientul de capitalizare bursieră, randamentul unei acțiuni, valoarea adăugată de piață.

- valoarea bursieră (VB) reprezintă valoarea de piață a (capitalului) unei întreprinderi: $VB = \text{numărul de acțiuni} * \text{cursul unei acțiuni}$

Acest indicator se utilizează pentru a pune stabili plusvaloarea latentă a unei întreprinderi (atunci când valoarea bursieră este mai mare decât valoarea contabilă a întreprinderii) sau minusul latent de valoare (atunci când valoarea bursieră este mai mică decât valoarea contabilă).

- coeficientul de capitalizare bursieră (PER). Indicatorul face legătura dintre rentabilitatea contabilă a unei firme și prețul de piață al unei acțiuni emisă de acea firmă (cursul acțiunii). Valoarea informațională a indicatorului este că o acțiune a firmei se plătește de „X”

ori profitul adus un astfel de titlu. Un alt sens, al indicatorului este acela de termen (durată în ani) în care se recuperează prețul plătit pentru o acțiune a firmei din beneficiul/acțiune distribuit de acesta. Indicatorul este des utilizat în evaluarea investițiilor făcute pe piețele de capital, fiind cunoscut sub numele „price earning ratio” (sau PER).

$$\text{PER} = \frac{\text{valoarea bursieră} = N \text{ cursul unei acțiuni}}{\text{profitul pe acțiune sau:}}$$

$$\text{PER} = \frac{\text{cursul unei acțiuni}}{\text{profitul pe acțiune}}$$

unde:

PER = coeficientul de capitalizare bursieră N =

numărul de acțiuni emis de firma respectivă

Considerăm următoarele date:

Indicator		Firma „A”	Firma „B”
Cursul unei acțiuni (lei)		10.000	20.000
Beneficiul pe acțiune (lei)		1.000	1.000
PER =	cursul unei acțiuni	(coeficient)	10
	profitul pe acțiune		
Ra =	profitul pe acțiune	(%- procente)	10
	cursul unei acțiuni		

La prima vedere s-ar părea că firma „A” având un PER mai decât firma „B” este mai bine plasată. Într-adevăr dacă ne raportăm la elementul temporal investitorul în acțiuni ale firmei „A” își amortizează mai repede (în 10 ani investiția), pe când investitorul în acțiuni ale firmei „B” își recuperează investiția într-o perioadă dublă de timp (20 ani). În același timp trebuie avut în vedere că prețul pe piață al celor două întreprinderi (cursul unei acțiuni) este diferit, acțiunile întreprinderii B având o valoare dublă față de ale întreprinderii A. Acest lucru poate să însemne că investitorii în acțiuni ale firmei B sunt dispuși să plătească 20 de lei pentru un leu profit, în speranța că în viitor profiturile repartizate de firmă acționarilor vor fi mai mari.

Concret PER are tendința de a scădea atunci când cursul de piață scade (cererea pentru acțiunile respective se află în regres) și, respectiv, are tendința de a crește, atunci când cursul de piață al unei acțiuni crește (cererea pentru acțiunile respective se majorează).

- randamentul unei acțiuni (R_a). Măsoară profitul care revine pe o acțiune (câștigul pe care îl obține un investitor din profitul unei întreprinderi pentru fiecare acțiune deținută). Indicatorul se află în relație de inversă proporționalitate cu indicatorul de capitalizare bursieră (PER). Astfel, cu cât coeficientul de capitalizare bursieră (PER) este mai mare, cu atât randamentul unei acțiuni (R_a) este mai mic.

$$\text{randamentul unei acțiuni } (R_a) = \frac{\text{profitul pe acțiune}}{\text{cursul unei acțiuni}}$$

$$R_a = \frac{\text{profitul pe acțiune}}{\text{valoarea bursieră}} = \frac{N * \text{profitul pe acțiune}}{N * \text{cursul unei acțiuni}} \quad R_a = \frac{\text{profitul pe acțiune}}{\text{cursul unei acțiuni}}$$

cursul sau:
=PER

sau:

profitul pe acțiune unde:

R_a = randamentul unei acțiuni

PER = coeficientul de capitalizare bursieră

N = numărul de acțiuni emise de firma respectivă

Din exemplul anterior se observă că firma „A” oferă investitorilor un randament (o rentabilitate) de 10%, valoare dublă față de randamentul pe care îl oferă firma „B”, care este de numai 5%. Randamentul dublu pe care îl oferă firma „A” investitorilor ar trebui să determine o cerere mai mare pentru acțiunile acestei firme și, deci, cursul acțiunilor acestei întreprinderi să fie mai mari. În realitate lucrurile nu stau așa, pentru că firma „B” are perspective de rentabilitate mai bune decât firma „A”. Adică investitorii în acțiuni ale firmei „B” se mulțumesc cu un câștig actual mai mic în speranța unui câștig viitor mai mare. Oricum, câștigul unui investitor în acțiuni ale unei firme cotate este format atât din profitul distribuit de cea întreprindere, cât și din diferența dintre cursul de vânzare, teoretic mai mare și cursul de cumpărare, teoretic mic. Deci, orice creștere a cursului (care deși determină o creșterea a indicatorului PER și o scăderea lui R_a), presupune totuși o creștere a câștigului, fie el și potențial pe care îl obține un investitor.

- valoarea adăugată de piață (MVA). Reprezintă valoarea adusă de piață, iar după alții de întreprindere, acționarilor firmei. De fapt reprezintă:

- la nivelul întreprinderii, diferența dintre valoarea bursieră și aportul la capital al acționarilor (deci, capitalul social);

$$MVA = \text{valoarea bursieră} - \text{aportul la capital al acționarilor} \\ (\text{capitalul social})$$

- la nivelul unei acțiuni, diferența dintre cursul de piață al acțiunii și valoarea nominală a unei acțiuni.

$$MVA = \text{cursul unei acțiuni} - \text{valoarea nominală a unei acțiuni}$$

Se apreciază că o valoare adăugată de piață pozitivă și, în dinamică, crescătoare are sensul de valorificare optimă a capitalurilor investite de acționari.

FISCALITATE

1. Impozitul pe microîntreprindere:

Trecând la aspectele fiscale concrete, conform OUG nr. 156/2024 și prevederilor Codului Fiscal, **impozitul pe venit** pentru microîntreprinderi în 2025 se aplică astfel:

1% pentru microîntreprinderile cu venituri până la 60.000 euro

3% pentru microîntreprinderile cu venituri între 60.000 euro și 250.000 euro

Cota de 3% se aplică obligatoriu și pentru anumite coduri CAEN. Aici poți vedea [lista completă a codurilor CAEN pentru care se aplică pragul de 3% indiferent dacă au venituri mai mici de 60.000 euro.](#)

Calculul impozitului se face trimestrial, iar plata trebuie efectuată până pe data de 25 a lunii următoare trimestrului pentru care se datorează. Este important să reții că dacă depășești plafonul de 250.000 euro în cursul anului fiscal, vei trece automat la regimul de impozitare pe profit începând cu trimestrul în care s-a înregistrat depășirea.

Este important de menționat că, începând cu 1 ianuarie 2026, plafonul pentru încadrarea ca microîntreprindere va fi redus la 100.000 euro. Astfel, pentru anul fiscal 2025, limita de 250.000 euro se verifică pe baza veniturilor realizate până la 31 decembrie 2024, iar pentru anul fiscal 2026, limita de 100.000 euro se verifică pe baza veniturilor realizate până la 31 decembrie 2025.

Pentru a beneficia de acest regim fiscal avantajos, trebuie să monitorizezi atent încadrarea în noul plafon de venituri și să depui la timp situațiile financiare anuale

- 👉 Calculul și plata trimestrială a impozitului pe veniturile microîntreprinderilor, până la data de 25 inclusiv a lunii următoare trimestrului pentru care se datorează
- 👉 Depunerea declarației de impozit pe veniturile microîntreprinderilor (formularul 100) până la termenul de plată a impozitului
- 👉 Aplicarea cotei de impozitare corespunzătoare: 1% sau 3%.
- 👉 Menținerea a cel puțin unui salariat, cu excepția primelor 30 de zile de la înființare
- 👉 Monitorizarea încadrării în plafonul de venituri de 250.000 euro

Pentru microîntreprinderile nou-înființate, există o perioadă de grație de 30 de zile pentru angajarea primului salariat. În caz contrar, se pierde statutul de microîntreprindere.

Trebuie să ții evidența amortizării fiscale și să aplici regulile privind impozitul pe dividende, similar cu societățile plătitoare de impozit pe profit.

Dacă o microîntreprindere nu mai îndeplinește condițiile necesare pentru acest regim fiscal (de exemplu, depășește plafonul de 250.000 euro sau rămâne fără salariat), trebuie să treacă la impozit pe profit începând cu trimestrul în care a intervenit schimbarea. În acest caz, firma are obligația de a notifica ANAF imediat, prin depunerea Formularului 700. Dacă însă condițiile sunt pierdute abia la 31 decembrie, trecerea la impozitul pe profit se face de la 1 ianuarie anul următor, iar notificarea trebuie transmisă până la 31 martie.

2 .Impozitul pe profit

Impozitul pe profit este reglementat prin Codul Fiscal, cele mai recente completări ale acestuia fiind măsurile fiscale instituite prin intermediul Legii nr. 290/2024 pentru modificarea și completarea Codului Fiscal și al Ordonanței de Urgență nr. 156/2024 privind unele măsuri fiscal-bugetare în domeniul cheltuielilor publice pentru fundamentarea bugetului general consolidat pe anul 2025.

Modalitatea de calcul a impozitului pe profit a rămas similară anilor anteriori. Pentru a calcula impozitul pe profit în România, se calculează, mai întâi, rezultatul fiscal. Dacă acesta este pozitiv, vom avea profit impozabil, iar dacă este negativ, apare pierderea fiscală. Se aplică următoarea formulă pentru impozit pe profit:

Rezultatul fiscal = rezultatul contabil + cheltuielile nedeductibile fiscal - venituri neimpozabile - deduceri fiscale.

Impozitul pe profit se calculează, apoi, aplicând cota de impozit pe profit în 2025, respectiv 16% din profitul impozabil. În cazul unui rezultat fiscal negativ, nu se va mai calcula impozitul pe profit.

Pentru a putea determina profitul impozabil, contribuabilii sunt obligați să mențină un registru de evidență fiscală, în formă scrisă sau electronică. Aici vor fi înregistrate veniturile impozabile, indiferent de sursă, de-a lungul unui an fiscal. Totalitatea veniturilor impozabile se realizează prin însumarea tuturor veniturilor, trimestrial sau anual.

Următorul pas pentru calcul impozit pe profit este calcularea rezultatului contabil. Astfel, rezultatul contabil se calculează prin formula:

Rezultatul contabil = totalitatea veniturilor înregistrate - totalitatea cheltuielilor înregistrate.

Componenta următoare se referă la cheltuielile nedeductibile fiscal. Acestea sunt acele cheltuieli care nu au o contribuție directă sau indirectă la realizarea veniturilor. Altfel spus, sunt acele cheltuieli pe care autoritățile nu le consideră necesare pentru a obține veniturile. Aici intră cheltuieli cu servicii de consultanță/management, cheltuieli de sponsorizare, dobânzi de întârziere, amenzi, penalități.

Calcul impozit pe profit exemplu

Pentru a calcula impozitul pe profit, se aplică formula: $\text{impozitul} = 16\% (\text{venituri} - \text{cheltuieli})$.

Vom lua un exemplu practic, pentru a înțelege mai bine cum se calculează impozitul pe profit.

Avem o firmă ce are un venit de 1.300.000 de lei și cheltuieli cu actualizarea sistemului informatic în valoare de 7.000 de lei pe an. Vom presupune că nu există angajați.

Impozitul se va calcula drept 16% (1.300.000 lei - 7.000 lei), adică 16% din 1.293.000 de lei, respectiv 206.880 lei. Pentru a ajunge la profitul net, avem următorul calcul: 1.300.000 de lei - 7.000 lei - 206.880 lei, adică 1.086.120 lei. Profitul poate fi distribuit sub formă de dividende. Având o valoare de 1.086.120 lei, pentru dividende vom plăti 8% din 1.086.120 lei, adică 86.889 lei. Valoarea netă a dividendelor va fi de 1.086.120 - 86.889. Vom obține 999.231 lei.

Cota de impozit pe profit în 2025

Impozitul pe profit în 2025 se menține la nivelul din 2024. Cu alte cuvinte, impozitul pe profit are valoarea de 16% din totalul profitului înregistrat de companie.

Profitul impozabil se calculează ca diferența dintre venitul total și cheltuielile totale; la acesta se aplică o cotă în valoare de 16%. În general, termenul de plată al impozitului pe profit este fiecare trimestru sau an fiscal.

3. Impozit dividende

Dividendele reprezintă partea din profitul unei companii care este distribuită către acționari sau asociați, în funcție de cota lor de participare. Acestea sunt o sursă importantă de venit pentru investitori, însă sunt supuse impozitării conform legislației fiscale. Impozitul pe dividende este o taxă aplicată veniturilor obținute din distribuirea acestor profituri, fiind obligatoriu atât pentru persoanele fizice, cât și pentru cele juridice.

În România, legislația prevede un impozit standard de 10% pentru dividendele distribuite, în conformitate cu Codul Fiscal. Totuși, în cazul veniturilor obținute din dividende distribuite de companii din alte țări, rata de impozitare poate varia, în funcție de acordurile bilaterale pentru evitarea dublei impunerii. Impozitul pe dividende este calculat și reținut la sursă de către compania care face distribuirea, aceasta având obligația de a vira suma către bugetul de stat. Cu toate acestea, beneficiarii dividendelor trebuie să

declare veniturile în declarația unică, dacă sunt persoane fizice, sau în evidențele contabile, dacă sunt persoane juridice.

Un aspect important al impozitului pe dividende este diferențierea tratamentului fiscal între persoane fizice și juridice. Persoanele fizice plătesc doar impozitul pe dividende și contribuții sociale, dacă veniturile depășesc anumite praguri. În cazul persoanelor juridice, dividendele primite pot fi exceptate de la impozitare dacă provin de la o altă companie din România sau din Uniunea Europeană, în anumite condiții.

Prin urmare, impozitul pe dividende reprezintă o obligație fiscală esențială, iar cunoașterea reglementărilor asociate este necesară pentru o gestionare corectă a veniturilor din dividende.

Cum se calculează impozitul pe dividende?

Calcularea impozitului pe dividende este un proces esențial pentru orice persoană fizică sau juridică care primește venituri din distribuirea profiturilor unei companii. În România, rata standard a impozitului pe dividende este de 16%, iar aceasta este aplicată asupra sumei brute a dividendelor distribuite.

4. Contribuțiile sociale aferente salariilor

Contribuțiile sociale reprezintă fondurile plătite de angajatori și angajați pentru a finanța diverse programe de securitate socială, cum ar fi asigurările sociale, pensiile, asigurările de sănătate sau somajul. Aceste contribuții sunt obligatorii și sunt calculate în procente din salariul brut al angajatului.

Contribuțiile sociale obligatorii sunt:

- **CAS (contribuția de asigurări sociale)** – aceasta este contribuția la sistemul public de pensii și este obligatorie atât pentru veniturile din salarii realizate în România, cât și din afara României.
- **CASS (contribuția de asigurări sociale de sănătate)** - obligatorie atât pentru veniturile din salarii realizate în România, cât și din afara României.

Cat este CAS in 2025?

Conform [art. 138 din Codul Fiscal](#), cotele de contribuții de asigurări sociale în 2025 sunt următoarele:

- **25% datorată de către persoanele fizice care au calitatea de angajați** sau pentru care există obligația plății contribuției de asigurări sociale, potrivit prezentei legi;
- **4% datorată în cazul condițiilor deosebite de muncă**, astfel cum sunt prevăzute în Legea nr. 263/2010 privind sistemul unitar de pensii publice, cu modificările și completările ulterioare, de către persoanele fizice și juridice care au calitatea de angajatori sau sunt asimilate acestora;
- **8% datorată în cazul condițiilor speciale de muncă**, astfel cum sunt prevăzute în Legea nr. 263/2010, de către persoanele fizice și juridice care au calitatea de angajatori sau sunt asimilate acestora.

Începând cu 01 ianuarie 2025, prin OUG 156/2024 au fost eliminate facilitățile fiscale pentru angajații din sectoarele IT, construcții, industria alimentară și agricultura. Astfel, aceștia vor plăti impozit pe venit și CAS, indiferent de nivelul venitului brut lunar. Până acum, salariații

din aceste domenii erau scutiti de aceste obligatii fiscale pentru veniturile brute lunare de pana la 10.000 lei inclusiv.

Cat este CASS in 2025?

Conform art. 156 din Codul Fiscal, cota de contributie de asigurari sociale de sanatate (CASS) in 2025 este de 10% si se datoreaza de catre persoanele fizice care au calitatea de angajati sau pentru care exista obligatia platii contributiei de asigurari sociale de sanatate.

Materiale bibliografice

1. Cojocaru Constantin (coord.) - Analiza economico - financiară, Ed. "Economică", București, 2004;
2. Enache Elena, Gust Marius s.a.m.d - Analiză economico - financiară, Ed. "Independența economică", 2009;
3. Gheorghiu Alexandru - Analiză economico - financiară la nivel microeconomic, Ed. "Economică", București, 2004;
4. Gheorghiu Alexandru (coord.) – Analiza activității economice a întreprinderilor, Ed. Didactică și Pedagogică, București, 1982;
5. Gust Marius, Tudose Geanina - Analiză economico - financiară, curs practic, Ed. "Independența economică", 2010;
6. Gust Marius (coord.) - Analiză economico - financiară, Ed. "Independența economică", 2003;
7. Hristea Ana – Maria - Analiza economică și financiară a activității întreprinderii. De la intuiție la știință, Ed. "Economică", București, 2013;
8. Niculescu Maria - Diagnostic economic, Ed. "Economică", București, 2003;
9. Petcu Monica - Analiză economico - financiară a întreprinderii. Probleme. Abordări. Metode. Aplicații, Ed. Economică, 2003;
10. Petrescu Silvia - Analiză și diagnostic financiar – contabil. Ghid teoretico -aplicativ, Ed. CECAR, 2008;
11. Robu Vasile, Anghel Ion, Șerban Elena-Claudia - Analiza economico – financiară a firmei, Ed. "Economică", București, 2014;
12. Vilceanu Gheorghe, Robu Vasile, Georgescu Nicolae (coord.) - Analiză economico - financiară, Ed. "Economică", București, 2004;

