

Modulul 3 GESTIUNEA FINANCIARA A ÎNTREPRINDERII

Subiectele modului:

1. Management-management financiar- contabilitate: aspecte definitorii;

- 1.1.Scopul și obiectivele managementului financiar;
- 1.2.Responsabilitățile manageriale privind managementul financiar al companiei;
- 1.3.Procese financiare la nivelul companiilor;
- 1.4.Bugetul de venituri și cheltuieli;

2. Tipuri și categorii de cheltuieli;

- 2.1.Metode de estimare a cheltuielilor;
- 2.2.Calculul pragului de rentabilitate;
- 2.3.Calculul adaosului comercial;
- 2.4.Estimarea veniturilor;
- 2.5.Proiectarea bugetului întreprinderii – modele financiare.

3. Analiza cost-beneficiu a investițiilor:

- 3.1.Analiza financiară a proiectelor de investiții a unei companii;
- 3.2.Instrumente de analiză cost-beneficiu: perioada de recuperare, valoarea prezentă netă, pragul de rentabilitate al investiției;
- 3.3.Analiza de risc a investiției și utilizarea modelelor financiare pentru luarea deciziilor financiare.

- 4. Analiza performanței financiare a companiei:**
- 4.1.Instrumente financiare pe înțelesul managerilor non-finanțști (fluxul de numerar, contul de profit și pierderi, bilanțul contabil);
 - 4.2.Analiza și interpretarea datelor financiare;
 - 4.3.Analiza profitabilității, solvabilității și lichidității;
 - 4.4.Decizii financiare manageriale.

1. Management-management financiar- contabilitate: aspecte definitorii

Managementul financiar al unei întreprinderi se concretizează într-un ansamblu de principii, metode, tehnici, instrumente și acțiuni, prin intermediul cărora se fundamentează deciziile financiare privind constituirea și utilizarea eficientă a resurselor financiare în contextul realizării unor obiective strategice.

Necătiind la faptul că pot fi presupuse diverse obiective de gestiune a finanțelor întreprinderii în funcție de ciclul de viață al activității întreprinderii, managementul financiar are drept **obiectiv principal** constituirea capitalului în mărimea necesară și asigurarea

eficienței utilizării lui, realizând pe această cale suportul financiar pentru satisfacerea intereselor proprietarilor - **maximizarea valorii de piață a entității**.

Pentru realizarea obiectivului principal, trebuie menționate un șir de *obiective economice*, și anume:

- maximizarea profitului;
- menținerea lichidității și solvabilității la un nivel acceptabil;
- evitarea falimentului și pierderilor financiare considerabile;
- ocuparea poziției de lider în lupta cu concurenții;
- creșterea volumului de producție și vânzări;
- soluționarea unor probleme cu caracter social;
- supraviețuirea în condiții de concurență etc.

Esența managementului financiar ca categorie economică se manifestă în **funcțiile** pe care le îndeplinește. Acestea pot fi divizate convențional în 2 grupe :

- a) funcții *de bază*, care sunt caracteristice oricărui tip de management;
- b) funcții *specifice* - caracteristice managementului financiar ca domeniu distinct al gestiunii întreprinderii.

Ca componentă principală, sinestătătoare a managementului general al entității, managementul financiar îndeplinește două *funcții de bază*:

- a) planificarea, previziunea, organizarea, coordonarea și controlul activității entității prin prisma criteriilor și mijloacelor specifice finanțelor;
- b) fundamentarea și adoptarea deciziilor financiare, legate de realizarea obiectivelor propuse, luând în considerare criteriile de eficiență și risc

Către *funcțiile specifice* se referă :

- gestiunea activelor curente și celor pe termen lung, precum și optimizarea structurii lor;
- gestiunea capitalului propriu și a celui împrumutat și optimizarea structurii acestuia;
- gestiunea investițiilor (reale și financiare);
- gestiunea fluxurilor de numerar (bănești);
- gestiunea riscurilor financiare și a situațiilor de criză financiară (faliment).

Atribuțiile managementului financiar :

- evaluarea eforturilor financiare ale tuturor acțiunilor care urmează a fi întreprinse într-
perioadă dată;
- asigurarea la momentul oportun a capitalului necesar, la un cost cât mai mic posibil;

- urmărirea modului de utilizare a capitalului în vederea asigurării unei utilizări eficiente a tuturor fondurilor atrase în circuitele financiare;
- asigurarea și menținerea echilibrului financiar pe termen scurt și pe termen lung în concordanță cu necesitățile entității ;
- urmărirea obținerii rezultatului financiar scontat și repartizarea acestuia pe destinații ș.a.

Managerul financiar este responsabil de politica financiară a entității în 3 domenii:

1. *Politica de investiții.* Această politică este responsabilă de constituirea potențialului patrimonial (de active) al entității.
2. *Politica de finanțare.* Prin intermediul politicii de finanțare entitatea își elaborează strategia de asigurare a surselor necesare constituirii potențialului patrimonial.
3. *Politica de dividend* privește decizia proprietarilor entității de a distribui dividende sau de a le reinvesti în proiecte de investiții și dezvoltare a entității.

Rolul managementului financiar este de a crea un cadru de acțiune favorabil, în care urmează să se stabilească conexiunile dintre obiectivele financiare ale entității, valoarea de piață a acesteia, mijloacele și instrumentarul utilizat pentru măsurarea performanțelor financiare.

Obiectul managementului financiar, adică ce se studiază în cadrul acestei științe sunt: relațiile financiare, resursele financiare și fluxurile lor.

Entitatea economică intra în relații cu diverși subiecți pe care îi întâlnește pe diferite piete în cadrul cărora are loc schimbul de bunuri și servicii. Schimburile se fac pe baza de monedă, dând naștere **relațiilor financiare** cu diverși subiecți și anume:

- Cu statul (bugete de toate nivelele și fonduri extrabugetare) privind achitarea diferitor taxe, impozite, plăți obligatorii, primirea subvențiilor, ajutoarelor din partea organelor statale etc.);
- Cu instituțiile financiare (organizații de împrumut, ș.a.) referitor la contractarea și achitarea creditelor, împrumuturilor, depozite bancare, achitarea dobânzilor etc.
- Cu companiile de asigurări (la achitarea primelor de asigurare și la recuperarea despăgubirilor ș.a.);
- Cu bursele de valori, fonduri de investiții – operații de plasare a valorilor mobiliare, formarea portofoliului investițional ș.a.
- Cu furnizori, antreprenori, clienți privind procurarea, vânzarea de active în credit, încasarea/plata penalităților, sancțiunilor, transferuri bănești,
- Cu diferiți participanți și direcții de activitate în cadrul grupurilor financiare și de producție, corporațiilor internaționale;

- Cu personalul (remunerarea muncii, defalcări în diverse fonduri din numele salariaților, acordarea de avansuri, etc.);
- cetățenii, care se ocupă cu activitatea investițională și emitenții, etc.

În cadrul relațiilor financiare se particularizează trei categorii de relații:

- relații care exprimă un transfer de resurse bănești cu titlu nerambursabil; acestea sînt impozite și taxe;
- relații care exprimă un împrumut de resurse bănești pe o perioadă de timp determinată, pentru care se percepe dobîndă; acestea sînt relații de credit, mijlocite în principal de bănci;
- relații care exprimă, după caz, un transfer obligatoriu în schimbul unei contraprestații (achitarea unei datorii sau încasarea unei creanțe).

Subiecții managementului financiar sunt considerați persoanele și organele implicate, cu rol direct sau indirect, în fundamentarea deciziilor financiare: acționarii, conducătorii, creditorii, statul ș.a. În literatura de specialitate aceștia mai sunt întâlniți sub denumirea de *stakeholders*.

Funcția financiară a întreprinderii poate fi definită ca ansamblul activităților de asigurare și repartizare și utilizare rațională a mijloacelor financiare necesare desfășurării continue și rentabile a activității, precum și de analiză și control a rezultatelor obținute. Această funcție asigură funcționarea sistemului întreprinderii în condiții eficiente, controlând intrările și ieșirile din sistem, precum și reglarea corespunzătoare a activității întreprinderii.

Se poate afirma că funcțiunea financiară are un puternic caracter de sinteză, control și corecție.

Scopul funcțiunii financiare este de a apăra și consolida patrimoniul și autonomia financiară a întreprinderii.

Funcția financiară înseamnă adoptarea celor mai importante decizii de către managementul firmei (de resurse, de investiții, de creditare, de repartizare a profitului). Funcția financiară presupune și gestionarea fluxurilor financiare și realizarea permanentă de fluxuri financiare cu mediul economic extern (atragera de resurse, încasări și plăți, emiterea de titluri financiare, impozite și taxe).

Funcțiunea financiară are rolul de a asigura în mod curent și la cele mai mici costuri fondurile întreprinderii și de a controla buna utilizare a fondurilor precum și rentabilitatea operațiunilor cărora le sunt afectate resursele financiare⁴.

Pentru îndeplinirea acestui rol, funcțiunea financiară trebuie să realizeze, în condiții de echilibru, trei acțiuni principale ale întreprinderii: investițiile, finanțarea lor, repartizarea

profitului. Este evident că deciziile în acest domeniu aparțin conducerii generale a întreprinderii, dar modalitățile de execuție revin întru totul funcțiunii financiare pentru alegerea mijloacelor, pentru gestiunea activelor și pasivelor, pentru controlul realizării acestor decizii și pentru analiza consecințelor lor⁵.

Funcțiunea financiară furnizează și menține resursele de capital sau bănești ale întreprinderii și oferă conducerii ei un sistem de indicatori financiari de urmărire și control, care contribuie la orientarea tuturor activităților din întreprindere.

Activitățile financiare din întreprindere pot fi clasificate astfel:

- **previziune și prognoză financiară** (elaborarea studiilor și a bugetelor de venituri și cheltuieli pe termen scurt și mediu);
- **controlul financiar** (organizarea și exercitarea controlului financiar preventiv și a controlului gestionar de fond asupra gospodăririi mijloacelor materiale și bănești);
- **execuția financiară** (întocmirea documentelor necesare constituirii și creșterii capitalului social, calcularea și repartizarea profitului, fundamentarea prețurilor, finanțarea investițiilor.);
- **analiza financiară** (elaborarea de studii și analize cu privire la potențialul financiar al întreprinderii, la eficiența utilizării fondurilor financiare, la creșterea rentabilității și a altor indicatori financiari);
- **coordonarea financiară** (activitățile prin care se armonizează deciziile și acțiunile personalului firmei și ale subsistemelor sale în cadrul strategiilor adoptate).

Totodată, funcția financiară cuprinde activități care intră în atribuțiile conducerii generale a întreprinderii (control, coordonare, prognoză, analiză), ce implică luarea unor decizii cu conținut financiar, precum și activități de execuție (încasări, plăți etc.).

Bugetul de venituri și cheltuieli este un instrument financiar ce se întocmește la nivelul întregii activități a unei societăți, la nivelul unui proiect pe care societatea vrea să îl implementeze sau la nivelul principalelor activități desfășurate în companie.

Un buget de venituri și cheltuieli poate fi util în multe situații:

- Pentru uz personal - în cazul în care dorești să strângi bani pentru a-ți cumpăra un lucru mult dorit și dorești să îți faci un plan de administrare a banilor pentru a-ți ajunge pe durata estimată (de exemplu, atunci când cumperi în rate, iar bugetul lunar este afectat de aceasta cheltuială). De asemenea, poți realiza un buget de venituri și cheltuieli anual. Astfel, vei putea vedea unde se duc banii și să te decizi ce măsuri poți lua pentru a crește veniturile;

- Pentru un ONG - dacă lucrezi într-un ONG, bugetul pentru proiecte este esențial. În această situație, bugetul de venituri și cheltuieli are rolul de a-ți arăta care proiecte sunt sustenabile. Bineînțeles că, pe lângă bugetele pentru proiecte, trebuie să existe și un buget mai mare, care să le centralizeze pe acestea și să ăți ofere o imagine de ansamblu asupra organizației;
- Pentru firmă - într-o companie, pot fi stabilite mai multe bugete de venituri și cheltuieli. Poți stabili câte un buget pentru fiecare proiect în parte, pentru fiecare linie de produse, activități etc. Mai mult, anumite produse pot fi organizate pe pachete și poți crea un buget pentru fiecare dintre acestea. Previzionarea corectă a veniturilor și cheltuielilor este vitală, deoarece un posibil eșec poate afecta întreaga linie de produse/servicii din acel buget. Similar situației din organizațiile neguvernamentale, și firmele, în special cele medii și mari, trebuie să aibă și un buget care să le cuprindă pe toate celelalte.

Bugetul de venituri și cheltuieli este un instrument financiar estimativ. În funcție de eficacitatea planificării, bugetul poate fi:

- Echilibrat - atunci când cheltuielile sunt egale cu veniturile;
- Deficitar - atunci când veniturile sunt mai mici decât cheltuielile și este nevoie de fonduri suplimentare pentru a reduce costurile;
- Surplus bugetar - veniturile sunt mai mari decât cheltuielile și este recomandat să se facă o planificare pentru a fi folosite aceste venituri.

2. Tipuri și categorii de cheltuieli

Cheltuielile

Cheltuielile - diminuări ale beneficiilor economice înregistrate în perioada de gestiune sub formă de ieșiri sau reduceri ale valorii activelor sau de creșteri ale datoriilor care contribuie la diminuări ale capitalului propriu, altele decât cele rezultate din distribuirea acestuia proprietarilor;

Componenta cheltuielilor

- **Cheltuieli ale activității operaționale** – cheltuieli determinate de procesul desfășurării activității operaționale a entității.
- **Cheltuieli ale altor activități** – cheltuieli condiționate de desfășurarea altor activități (de exemplu, de ieșirea și deprecierea activelor imobilizate, de tranzacțiile financiare, de evenimentele excepționale).
- **Cheltuieli privind impozitul pe venit** – suma totală a cheltuielilor privind impozitul pe venit luate în calcul la determinarea profitului net (pierderii nete) al (a) perioadei de gestiune.

Cheltuielile activității operaționale - sînt generate de fabricarea și comercializarea produselor, prestarea serviciilor, executarea lucrărilor, achiziționarea și comercializarea mărfurilor, executarea contractelor de construcție, transmiterea în folosință temporară a activelor proprii în baza contractelor de leasing etc.

Cheltuielile activității operaționale includ:

- 1) costul vânzărilor;
- 2) cheltuielile de distribuire;
- 3) cheltuielile administrative;
- 4) alte cheltuieli din activitatea operațională.

Costul vânzărilor cuprinde:

- 1) valoarea contabilă (costul efectiv) a (al) mărfurilor și produselor vîndute și/sau transmise în schimbul altor active, care se determină în funcție de metoda de evaluare curentă a stocurilor (costului mediu ponderat, FIFO, identificării) aplicată de către entitate în conformitate cu SNC „Stocuri”;
- 2) costul serviciilor (lucrărilor) prestate (executate) terților în cadrul activității operaționale;
- 3) alte cheltuieli corelate cu veniturile din vânzări (de exemplu, costurile activității operaționale a entităților de microfinanțare, de investiții).

Cheltuielile de distribuire - reprezintă cheltuieli aferente promovării și comercializării produselor/mărfurilor și serviciilor; pot fi suportate până la comercializarea produselor/mărfurilor (de exemplu, cheltuielile de publicitate), în procesul comercializării acestora (de exemplu, salariile personalului antrenat în procesul de comercializare) sau după comercializarea lor (de exemplu, cheltuielile pentru reparația mărfurilor în perioada de garanție).

Componența cheltuielilor de distribuire:

- ☐ Cheltuieli cu personalul implicat în procesul de ambalare, marcare, etichetare, certificare, păstrare și comercializare a produselor/mărfurilor și prestare a serviciilor, precum și cu personalul serviciului vânzări și marketing.
- ☐ Costul materialelor utilizate în procesul de comercializare a produselor/mărfurilor (ambalare, etichetare, păstrare, deservire etc.).
- ☐ Cheltuieli de depozitare și pregătire a produselor/mărfurilor pentru comercializare.
- ☐ Cheltuieli de transportare și expediere a produselor/mărfurilor de la depozitul entității până la locul de predare cumpărătorului sau până la stația de expediere (aeroport, debarcader) cu condiția că aceste cheltuieli le suportă vânzătorul.
- ☐ Cheltuieli legate de exportul produselor/mărfurilor (drepturile de export, serviciile brokerului vamal, serviciile terminalului vamal etc.).
- ☐ Cheltuieli aferente serviciilor de marketing primite.

Cheltuielile administrative - reprezintă cheltuielile aferente organizării, deservirii și gestionării entității în ansamblu.

Componența cheltuielilor administrative:

- ☐ Cheltuieli cu personalul administrativ.
- ☐ Amortizarea, întreținerea și reparația (cu excepția costurilor capitalizate aferente reparației) imobilizărilor necorporale și corporale, obiectelor de mică valoare și scurtă durată cu destinație administrativă.
- ☐ Plăți pentru leasingul operațional al imobilizărilor corporale utilizate în scopuri administrative.
- ☐ Cheltuieli privind rechizitele de birou, formularele documentelor primare și rapoartelor.
- ☐ Cheltuieli pentru paza obiectelor administrative și asigurarea securității antiincendiară a acestora.
- ☐ Cheltuieli privind delegarea personalului administrativ.
- ☐ Cheltuieli de protocol (reprezentanță), etc .

Alte cheltuieli ale activității operaționale- includ cheltuielile legate de desfășurarea activității operaționale a entității, dar care nu pot fi atribuite la costul vânzărilor, cheltuielile de distribuție sau cheltuielile administrative.

Componența altor cheltuieli ale activității operaționale:

- ☐ Valoarea contabilă a activelor circulante vândute și transmise în schimbul altor active, cu excepția costului produselor/mărfurilor vândute.
- ☐ Costurile îndatorării, inclusiv:
- ☐ comisioanele legate de contractarea creditelor bancare și împrumuturilor;
- ☐ cheltuielile altor activități legate de atragerea surselor împrumutate.
- ☐ Valoarea contabilă a lipsurilor și pierderile din deteriorarea activelor constatate la inventarierea și recepția acestora, cu excepția deteriorărilor recunoscute de vânzător.
- ☐ Costul produselor constatate ca rebut definitiv și cheltuielile legate de remedierea produselor rebutate parțial.
- ☐ Pierderi cauzate de întreruperile în activitățile de bază.

Cheltuielile altor activități- cheltuielile cu activele imobilizate, care reprezintă cheltuielile aferente ieșirii, cu excepția lipsurilor și deteriorărilor constatate la inventariere;

- ☐ cheltuielile financiare, care includ cheltuielile (pierderile) rezultate din operațiunile financiare ale entității;
- ☐ cheltuielile excepționale, condiționate de evenimente atipice, care nu se manifestă permanent sau cu regularitate (calamități naturale, perturbări politice, modificări ale legislației etc.).

Cheltuieli cu active imobilizate:

- 1) valoarea contabilă a activelor imobilizate ieșite (vândute, transmise în schimbul altor active), cu excepția lipsurilor constatate la inventariere, și transmise terților ca depunere în capitalul social, predate în leasing financiar;
- 2) partea neamortizată a valorii amortizabile a imobilizărilor necorporale și corporale casate înainte de expirarea duratei de viață utilă;
- 3) pierderi rezultate din casarea imobilizărilor corporale în cazul când valoarea bunurilor obținute în urma casării este mai mică decât valoarea reziduală a acestora;
- 4) costuri efective legate de ieșirea activelor imobilizate (valoarea materialelor și OMVSD utilizate, costul serviciilor prestate de către alte entități sau de subdiviziunile auxiliare ale entității, cheltuielile cu personalul implicat etc.);etc.

Cheltuieli financiare:

- 1) cheltuieli privind redevențele;

- 2) cheltuieli aferente emisiunii acțiunilor proprii și efectuării operațiunilor cu acestea;
- 3) valoarea contabilă a activelor imobilizate și circulante transmise cu titlu gratuit;
- 4) cheltuieli privind dobânzile;
- 5) cheltuieli aferente ajustărilor de valoare privind investițiile financiare pe termen lung și curente;
- 6) cheltuieli aferente ieșirii investițiilor financiare;
- 7) cheltuieli aferente diferențelor de curs valutar și de sumă;
- 8) alte cheltuieli financiare.

Cheltuieli excepționale:

1. valoarea contabilă a activelor imobilizate și circulante ieșite (distruse, casate, expropriate etc.) ca rezultat al accidentelor, incendiilor, calamităților naturale și altor evenimente excepționale;
2. valoarea prejudiciilor (defectelor) din deteriorările bunurilor în urma accidentelor, incendiilor, calamităților naturale și altor evenimente excepționale;
3. cheltuieli legate de prevenirea și/sau lichidarea consecințelor evenimentelor excepționale;
4. salariile angajaților,
5. contribuțiile de asigurări sociale de stat obligatorii și primele de asigurare obligatorie de asistență medicală, etc.

Estimarea cheltuielilor operaționale se va face în funcție de documentele financiare din anii anteriori. Pentru o estimare corectă, poți folosi inclusiv ofertele primite de la furnizori pentru materii prime și materiale. Mai apoi, împarte cheltuielile în două: cheltuieli fixe și cheltuieli variabile.

Cheltuielile fixe sunt acelea care rămân relativ neschimbate luni la rând. În această categorie intră: chiria, costul de leasing, abonamentul la internet, rata lunară la credit etc.

Cheltuielile variabile depind de activitatea realizată, astfel ca pot varia de la o lună la alta.

Prag de rentabilitate

Pragul de rentabilitate, cum mai este numit, Breakeven, reprezintă o modalitate de evaluare a riscului în raport cu fluctuațiile mediului ambiant. Numit și punct critic sau punct de echilibru, reprezintă acel volum al producției la care costurile totale sunt egale cu încasările din vânzarea producției, iar rezultatul este egal cu zero. Activitatea economică devine rentabilă după ce rezultatul ei depășește pragul de rentabilitate. Până la acest nivel al producției unitatea înregistrează pierderi.

Determinarea pragului de rentabilitate ar trebui să reprezinte o obligativitate pentru oamenii de afaceri aflați la început de drum, dar și pentru cei cu experiență în domeniu, care doresc să scoată un produs nou pe piață sau să ia anumite măsuri economice pentru creșterea profitabilității. Prin calcularea exactă a pragului de rentabilitate a unei întreprinderi, administratorii vor ști cum să-și planifice producția în așa fel încât să-și acopere din vânzări costurile totale, atât cele fixe, cât și cele variabile, la care să se adauge o marjă de siguranță ca profit net, dar și ca centura de siguranță în cazul în care apar situații economice nedorite.

Cel mai important element arătat de acest indicator economic este nivelul minim de vânzări ce trebuie să fie implementat pentru ca firma să nu înregistreze pierderi. În acest mod se vor putea lua decizii corecte înainte de începerea unei activități, deoarece se va ține cont de volumul de producție necesar pentru atingerea profitabilității.

Pragul de rentabilitate poate fi determinat:

- I. pentru întreaga activitate a unității;
- II. pentru un singur produs.

Cum se determină pragul de rentabilitate la nivelul unității?

Acest punct critic este întâlnit atunci când cifra de afaceri este egală cu cheltuielile totale:

$$CA = CT$$

Cheltuielile totale (CT) se compun din cheltuielile fixe (CF) și cheltuielile variabile (CV).

$$\text{deci } CA = CF + CV$$

Cu cât CA este mai mare cu atât riscul de exploatare este mai redus și rezultă că unitatea se adaptează repede la modificările mediului ambiant prin cantitatea producției obținute.

Diferența dintre pragul de rentabilitate și cifra de afaceri este numită flexibilitate absolută sau marjă de siguranță (MS). Acest indicator arată în ce măsură poate oscila volumul activității, fără ca această oscilație să implice riscul înregistrării unor pierderi.

Cu cât cifra de afaceri (CA) se situează mai departe de pragul de rentabilitate, unitatea are stabilitate financiară mai mare.

Din studiile statistice s-a dedus că unitățile economice se pot găsi în următoarele situații:

- instabilă când CA se situează cu până la 10% peste pragul de rentabilitate ($MS < 10\%$);
- relativ stabilă când CA se situează sub 20% peste pragul de rentabilitate ($MS < 20\%$);
- confortabilă când CA depășește cu peste 20% pragul de rentabilitate ($MS > 20\%$).

Cum se determină pragul de rentabilitate pe produs?

Metodologia de determinare ia în considerare sensul de evoluție a costurilor și veniturilor la modificarea volumului de producție.

Când costurile variabile evoluează în mod direct proporțional cu volumul producției se folosește modelul liniar de evoluție a costurilor variabile și a veniturilor, tehnica de calcul a pragului de rentabilitate poate fi etapizată.

Costurile fixe (CF) grafic au forma unei linii paralele la axa volumului producției.

Linia costurilor variabile (CV) pornește din origine și este crescătoare, iar costurile totale (CT) au o evoluție lineară ascendentă.

Dacă prețul de vânzare este într-o perioadă neschimbat, veniturile totale (CA) vor fi reprezentate de o dreaptă cu o pantă mai mare decât cea a costurilor totale.

În punctul E, veniturile (CA) sunt egale cu cheltuielile totale (CT), iar profitul este nul, și reprezintă nivelul minim de activitate, (producție) admis.

$$V = CT \quad \text{și} \quad P = 0$$

$$\text{sau } QE \times P = CF + CVE$$

Continuând explicitarea relației se obține pentru punctul E (punctul de echilibru):

$$QE \times P = CF + QE \times CV$$

$$QE \times P - QE \times CV = CF$$

$$QE(P - CV) = CF$$

$$CF \text{ și } QE = P - CV$$

V – cheltuieli variabile pe unitatea de produs (materiale, salarii)

QE - mărimea producției fizice corespunzătoare pragului de rentabilitate (E). Ea reprezintă o informație absolut necesară în luarea deciziei de asimilare a unui produs nou, sau a produsului planificat.

QE este nivelul de producție pentru care unitatea nu înregistrează profit, ci din vânzarea acestei cantități se obține numai recuperarea cheltuielilor fixe și variabile.

Pentru o producție (volum de activitate) mai mare decât QE se realizează profit, în timp ce pentru o producție mai mică decât QE se obțin pierderi.

Rezultă că pragul de rentabilitate reprezintă nivelul producției la care veniturile asigură numai recuperarea cheltuielilor, iar profit se obține la nivel de producție mai mari.

Profitul poate fi crescut prin manevrarea variabilelor cost și preț în următoarea manieră:

- ✓ **reducerea costurilor fixe** prin acțiuni cum sunt întreținerea preventivă a utilajelor, utilizarea unor utilaje cu consum specific mai redus, fundamentarea necesarului de personal TESA și a salariilor, etc;

- ✓ **reducerea costului variabil** prin diminuarea consumurilor specifice de materii prime și materiale, achiziționarea materialelor la prețuri mai mici, raționalizarea și organizarea judicioasă a proceselor de muncă;
- ✓ **creșterea prețului** este posibilă prin creșterea calității și competitivității produsului.

Pragul de rentabilitate reprezintă cantitatea de produse sau cifra de afaceri dincolo de care unitatea obține profit.

Determinarea acesteia, cât și analiza pragului de rentabilitate se face în legătură cu evoluția specifică a costurilor și prețurilor, datorită variabilității pe termen scurt mai ales în condițiile tranziției și inflației, a informațiilor care intervin în calculație. Pe măsură ce mărimile luate în calcul se modifică, pragul de rentabilitate trebuie reactualizat.

Cunoașterea pragului de rentabilitate al unității permite calcularea marjei de siguranță cu care se fundamentează decizii financiare.

Adaos comercial:

- ▶ *component al prețului cu ridicata sau cu amănuntul, care reprezintă diferența dintre acesta și prețul de achiziție/livrare a mărfurilor, indicat în documentele primare.*
- ▶ *venit al societăților comerciale, al comercianților a carui marime se determina ca diferența dintre prețul de vânzare a marfii către alți agenți economici participanți la activitățile comerciale sau către consumatorul final și prețul de achiziționare a bunului respectiv.*
- ▶ *dimensiunile adaosului comercial trebuie să asigure atât acoperirea cheltuielilor de funcționare efectuate de comerciant, cât și obținerea unui anumit profit.*

Produsele se comercializează pe teritoriul Republicii Moldova la prețuri libere de vânzare, cu excepția produselor social importante, prevăzute în anexa la Regulamentul, față de care se aplică măsurile reglementării de stat a prețurilor.

De menționat că prevederile Regulamentului dat se răsfrâng asupra tuturor subiecților lanțului de distribuție a produselor social importante, în cazul în care nu sunt prevăzute reglementări special.

Lista produselor social importante pentru care este limitat adaosul comercial:

- ▶ 1. Pâine de până la 600 grame
- ▶ 2. Colaci de până la 300 grame
- ▶ 3. Lapte de consum de vaci cu un conținut de grăsimi de până la 2,5% inclusiv (cu excepția laptelui ultrapasteurizat – UHT)
- ▶ 4. Chefir cu un conținut de grăsimi de până la 1,0% inclusiv

- ▶ 5. Brânză de vaci proaspătă cu un conținut de grăsimi de până la 5% inclusiv, fără adaosuri
- ▶ 6. Smântână din lapte de vaci cu un conținut de grăsimi de până la 10% inclusiv
- ▶ 7. Unt din lapte de vaci cu un conținut de grăsimi de până la 79,0% inclusiv
- ▶ 8. Ulei de floarea-soarelui, *cu excepția uleiului dezodorizat*
- ▶ 9. Făină de grâu, *cu excepția făinii din grâu durum*
- ▶ 10. Orez, *cu excepția orezului de specialitate*
- ▶ 11. Hrișcă
- ▶ 12. Crupe, inclusiv griș și fulgi de ovăz
- ▶ 13. Preparate pentru sugari și preparate pentru copii de vârstă mică
- ▶ 14. *ex. 630790, 481890 – măști medicale
- ▶ 15. *ex. 401511, 401519 – mănuși medicale

16. *ex. 3808 – produse biocide (dezinfecțanți medicali), incluse în Registrul național al produselor biocide și în Registrul de stat al dispozitivelor medicale

Începând cu 01 martie 2022, lista produselor social importante a fost suplinită prin [Dispoziția Comisiei Situații Excepționale a Republicii Moldova nr. 02/2022](#).

- ▶ Carne de porc pe os (ne dezosată) (poziția tarifară 0203);
- ▶ Carne de pasăre (poziția tarifară 0207);
- ▶ Pești congelați (poziția tarifară 0303);
- ▶ Zahăr din sfeclă (poziția tarifară 1701);
- ▶ Paste (nefierte, neumplute și nici altfel preparate) (poziția tarifară 1902);
- ▶ Ouă proaspete (de găini din specia Gallus domesticus) (poziția tarifară 0407);
- ▶ Cartofi în stare proaspătă (poziția tarifară 0701);
- ▶ Ceapă în stare proaspătă (poziția tarifară 0703);
- ▶ Varză albă în stare proaspătă (poziția tarifară 0704);
- ▶ Morcovi și sfeclă roșie în stare proaspătă (poziția tarifară 0706).

Produsele social importante:

- ▶ Se comercializează la prețuri de achiziție/prețuri de livrare cu aplicarea adaosului comercial ce nu depășește 20%, cu excepția pâinii și a colacilor, pentru care adaosul comercial aplicat nu va depăși 10%.
- ▶ Produsele social importante, atât din import, cât și autohtone, care au fost supuse procesării în unitățile comerciale, se comercializează cu aplicarea adaosului comercial ce nu depășește 40% cumulativ de la prețul de achiziție/prețul de livrare.

- ▶ listarea (plasarea pe raft sau pe o porțiune a acestuia, includerea în oferta cumpărătorului atât în magazinele fizice cât și vânzărilor on-line);
- ▶ vânzări cu titlu promoțional sau lichidare de stoc;
- ▶ pentru publicitatea făcută de către cumpărător;
- ▶ pentru serviciile de marketing prestate;
- ▶ pentru personalul care se ocupă de amenajarea spațiilor de vânzare utilizate;
- ▶ pentru returnarea sau lichidarea (distrugerea) produselor, în conformitate cu prevederile alineatelor 9) – 11) ale art. 21¹ din Legea nr. 231/2010.

Veniturile

Veniturile reprezintă:

- *creșteri ale beneficiilor economice înregistrate în cursul perioadei de gestiune, sub forma intrărilor de active sau majorării valorii acestora, sau a diminuării datoriilor care au drept rezultat creșteri ale capitalului propriu, cu excepția creșterilor legate de contribuțiile proprietarilor.*
- *cuprind beneficiile economice primite sau de primit de către entitate în nume propriu.*

Componența veniturilor

- **Venituri din prestarea serviciilor** - venituri din executarea de către entitate a unor lucrări pe parcursul unei anumite perioade de timp (de exemplu, venituri din serviciile de transport, reparație, intermediere, consultanță, instruire, agrement-sport, instalare a utilajului, telefonie, internet, turism).
- **Venituri din vânzarea produselor și mărfurilor** - venituri din comercializarea bunurilor produse de entitate sau cumpărate pentru a fi revândute, inclusiv terenurile și alte imobilizări deținute în scopuri revânzării.
- **Venituri sub formă de dobânzi** - venituri din utilizarea numerarului sau a echivalentelor acestuia, precum și din deținerea obligațiunilor și a altor sume datorate entității.
- **Venituri sub formă de redevențe** - (royalty) venituri din utilizarea imobilizărilor necorporale ale entității cum ar fi brevetele, mărcile, drepturile de autor (copyright) și software-ul pentru computere etc.
- **Venituri sub formă de dividende** - venituri din cotele deținute în capitalul social al altor entități.

Veniturile se clasifică pe tipuri de activități:

- *Venituri din activitatea operațională*
- *Venituri din activitatea neoperațională*

Veniturile din activitatea operațională cuprind sumele rezultate din activitatea de bază a întreprinderii și anume:

- *veniturile din vânzări – încasările din vânzarea produselor, mărfurilor, prestarea serviciilor, operațiile de barter, contractele de construcție;*
- *alte venituri operaționale*

Venitul din vânzări sau prestarea serviciilor

Acest indicator este cea mai importantă sursă implicată în formarea propriilor resurse financiare ale oricărei întreprinderi. Ele reprezintă una dintre determinările esențiale ale vieții financiare și economice a întreprinderii.

Venitul din vânzări sau prestarea serviciilor - se planifică în funcție de:

- ☐ *nivelul cererii,*
- ☐ *particularitățile pieței de desfacere,*
- ☐ *categoriile de clienți (copii, femei, bărbați);*
- ☐ *variația cererii în timp (în dependentă de zilele de sărbători, început de an școlar, baluri de absolvire etc.)*

La planificarea veniturilor din vânzări se folosește următoarea formulă:

Volumul vânzărilor = Cantitatea unităților de produse* Prețul unitar de vânzare(pl)

Alte venituri operaționale- sumele primite sau de primit din ieșirea (vânzarea, schimbul) activelor curente, cu excepția produselor finite și mărfurilor,

- *arenda curentă,*
- *precum și sub formă de amenzi, penalități, despăgubiri,*
- *recuperări de daune material,*
- *rezultate de modificări ale metodelor de evaluare a activelor curente.*

Din veniturile din activitatea neoperațională fac parte sumele primite sau de primit din alte feluri de activități ale întreprinderii:

- ☐ *veniturile din activitatea de investiții;*
- ☐ *veniturile din activitatea financiară;*
- ☐ *venituri excepționale.*

Veniturile din activitatea de investiții în a căror componență intră sumele rezultate din:

- ☐ *ieșirea și reevaluarea activelor pe termen lung ale întreprinderii, sumele încasate din*
- ☐ *vânzarea activelor nemateriale, terenurilor, mijloacelor fixe, dividendele calculate,*
- ☐ *dobânzile, sumele diferențelor din reevaluarea activelor pe termen lung ieșite,*
veniturile din

- ❑ *operațiunile cu părțile legate;*

Veniturile din activitatea financiară care cuprind:

- ❑ *sumele rezultate din transmiterea în folosința altor persoane juridice și fizice, pe un termen mai mare de un an, a activelor nemateriale și materiale pe termen lung,*
- ❑ *valoarea activelor intrate cu titlu gratuit,*
- ❑ *venituri sub formă de diferențe de curs valutar,*
- ❑ *subvenții de stat, prime, premii și sume sponsorizate,*
- ❑ *sume conform contractelor de neincluare în concurență etc.;*

Venituri excepționale- la care se referă sumele primite de la organele de stat, companiile de asigurări, persoanele juridice și fizice sub formă de recuperare a pierderilor din calamități, perturbări politice și alte evenimente excepționale.

Bugetarea reprezintă un proces de determinare a acțiunilor care urmează să fie efectuate în viitor și de prezentare a acestora sub forma unui sistem de bugete.

Bugetul reprezintă un document financiar, elaborat până la momentul efectuării acțiunilor previzibile. El reprezintă expresia monetară a planurilor de activitate și de dezvoltare a întreprinderii care coordonează și concretizează în cifre proiectele administratorilor.

Scopurile bugetării (funcțiile bugetului) sunt:

- planificarea operațiunilor ce asigură realizarea obiectivelor strategice ale întreprinderii;
- coordonarea diverselor tipuri de activități ale diferitelor subdiviziuni;
- stimularea conducătorilor de toate nivelurile în vederea atingerii scopurilor centrelor de responsabilitate;
- controlul activității curente, asigurarea disciplinei prevăzute de plan;
- evaluarea îndeplinirii planurilor de către centrele de responsabilitate și conducătorii lor;
- instruirea managerilor și altor angajați din serviciile economico-financiare ale întreprinderii.

Procedura de previzionare a bugetului în viitor presupune practic parcurgerea a trei pași:

- Pasul 1: Proiectarea veniturilor din vânzări (în cazul firmelor comerciale) sau veniturilor (daca organizația este guvernamentală și primește alocații bugetare, sau NGO și primește subvenții, donații sau alte tipuri de fonduri) și cheltuielilor pentru perioada planificată.

- Pasul 2: Estimarea nivelului investițiilor necesare în active circulante și active imobilizate necesare să susțină proiectarea vânzărilor sau atingerea scopurilor organizației.
- Pasul 3: Determinarea nevoilor de finanțare pentru perioada planificată și proiectarea fluxului de intrări și ieșiri de numerar. Acestea se proiectează pentru cele trei activități distincte: operare, finanțare și investiții, așa cum ilustrează ciclul fluxului de numerar din capitolul al patrulea.

Tipuri de bugete

Bugetele pot fi: fixe, flexibile și continue.

- *Bugetul fix (static)* este proiectat să rămână neschimbat chiar dacă volumul activității se schimbă. Acest tip de buget nu este util pentru că veniturile și cheltuielile previzionate rareori egalează activitatea reală.
- *Bugetul flexibil* este proiectat să se modifice în concordanță cu variația volumului de activitate. Cheltuielile fixe nu sunt afectate de variația activității, dar costurile variabile cresc sau descresc în funcție de variația producției și a vânzărilor.

În acest caz costurile actuale și cele planificate se calculează în condițiile volumului de activitate. Acest sistem permite o comparație semnificativă între cele două tipuri de costuri: planificate și reale (efective).

Modificările în buget se aduc după ce activitatea a fost realizată și se monitorizează (lunar, trimestrial, semestrial). Bugetul flexibil poate fi util în controlul realizării activității, în special a costurilor și a performanțelor.

- *Bugetul continuu* are în vedere variațiile simultane și schimbările care afectează o gamă largă de activități. Bugetul poate fi modificat oricând apare o variație, o schimbare în activități, pe baza argumentului ca bugetul reprezintă orizontul managerului.

Procesul de întocmire a **bugetului general** poate fi divizat în două părți componente:

- ☐ pregătirea bugetului operațional;
- ☐ pregătirea bugetului financiar.

ETAPA 1. Bugetul vânzărilor.

Acest buget conține informații privind volumul planificat al vânzărilor în expresie cantitativă, prețul și venitul așteptat de la fiecare tip de produse.

- La întocmirea bugetului vânzărilor se folosește următoarea formulă:

Volumul vânzărilor = Cantitatea unităților de produse * Prețul unitar de vânzare (bug)

(în expresie valorică) planificate pentru vânzare

(Rochii) 500 000 lei = 1 000 buc.* 500 lei

ETAPA 2. Bugetul de producție

Se întocmește numai în expresie cantitativă și intră în sfera de responsabilitate a șefului de producție. Obiectivul acestui buget îl constituie asigurarea volumului producției care este suficient pentru satisfacerea cererii cumpărătorilor și crearea unui nivel al stocurilor de produse finite rațional din punct de vedere economic.

La întocmirea bugetului de producție se folosește următoarea formulă:

$$\text{Volumul producției} = \text{Volumul vânzărilor (bug)} + \text{Soldul previzional (necesar) de PF la finele perioadei} - \text{Soldul de PF la începutul perioadei (ef)}$$

(Rochii) 1 050 buc. = 1 000 buc. + 200 buc. - 150 buc.

ETAPA 3. Bugetul de asigurare cu materii prime și materiale.

Pentru întocmirea acestui buget poartă răspundere conducătorul secției de aprovizionare. Sarcina lui constă în procurarea oportună a materiilor prime și materialelor pentru asigurarea unui proces continuu al producției.

Acest buget conține calculul cantității de materii prime și materiale care trebuie procurată în perioada bugetară și valorii acestor achiziții.

Pot fi evidențiate două stadii ale acestui calcul:

- calcularea volumului producției pentru fabricarea căreia este necesar să se procure materii prime și materiale (achizițiile necesare):

$$\text{Achiziții necesare(un. fiz)} = \text{Volumul producției (bug)} * \text{Consum unitar al materialelor (bug)} + \text{Soldul final necesar de materiale (bug)} - \text{Soldul inițial de materiale (ef)}$$

(Lână) 5 150 m = 1 050 unit. * 3 m/unit. + 4 000 m - 2 000 m

- determinarea valorii achizițiilor fiecărui tip de materii prime și materiale și a tuturor achizițiilor în total

$$\text{Valoarea achizițiilor(un. val.)} = \text{Achiziții necesare(bug)} * \text{Prețul unitar al materialelor (bug)}$$

$$\text{(Lână)} 515\,000 \text{ lei} = 5\,150 \text{ m} * 100 \text{ lei/m}$$

ETAPA 5. Bugetul consumurilor directe materiale

Determină cantitatea, nomenclatorul și valoarea materiilor prime și materialelor necesare pentru îndeplinirea programului de producție al perioadei bugetare. Pentru calcularea valorii fiecărui tip de materii prime și materiale (CDM) se aplică formula:

$$\text{Valoarea materialelor utilizate (CDM)} = \text{Volumul producției (bug)} * \text{Consumul materialelor pe o unitate de produs (bug)} * \text{Prețul unitar al materialului (bug)}$$

(Lână) 315 000 lei = 1 050 buc. * 3 m /unit. * 100 lei

ETAPA 6. Bugetul consumurilor directe privind retribuirea muncii

Acest buget determină timpul de lucru (în ore) necesar pentru îndeplinirea volumului planificat al producției și consumurile bănești pentru retribuirea acestuia.

La întocmirea bugetului se utilizează ratele CDS pentru o unitate de produs. În lipsa acestora, ele trebuie calculate ținând cont de numărul, programul de lucru al salariaților încadrați nemijlocit la fabricarea unui anumit tip de produse și salariile tarifare ale acestora.

$$CDS = \text{Volumul producției (bug)} * \text{timp/unitate de produs (bug)} * \text{Tarif/unitate de produs (bug)}$$

$$157\,500 \text{ lei} = 050 \text{ buc.} * 6 \text{ ore/buc.} * 25 \text{ lei/ora}$$

ETAPA 6. Bugetul consumurilor indirecte de producție

Acest buget are două obiective:

- sa integreze toate bugetele CIP elaborate de managerii pentru producție (adică ale tuturor subdiviziunilor de producție);
- acumulând aceasta informație, să calculeze normele (coeficienții) de repartizare a acestor consumuri pe tipuri de produse fabricat.

ETAPA 7. Bugetul costului producției fabricate.

Costul bugetar al PF se determină în baza consumurilor directe materiale, consumurilor directe privind retribuirea muncii și consumurilor indirecte de producție în perioada bugetară, ținând cont de stocurile planificate ale producției în curs de execuție.

Formula:

$$\text{Costul produselor fabricate (bug)} = S_{i_{215}}(ef) + CDM(bug) + CDS(bug) + CIP(bug) + S_{f_{215}}(bug)$$

ETAPA 8. Bugetul costului vânzărilor.

Acesta este un document de plan care conține costul producției ce se prevede să fie vândute în perioada bugetară. Formula:

$$\text{Costul vânzărilor} = \text{Soldul PF la începutul perioadei (ef)} + \text{Costul PF în perioada bugetară} - \text{Soldul PF la finele perioadei bugetare (bug)}$$

ETAPA 9. Bugetul altor venituri operaționale.

Reprezintă un plan detaliat al veniturilor operaționale ale întreprinderii care nu sunt legate de vânzările producției și nu se referă la activitatea de investiții și financiară a întreprinderii.

Acest buget este necesar la întocmirea bugetului de profituri/pierderi din activitatea operațională a întreprinderii pentru perioada bugetară.

ETAPA 10. Bugetul cheltuielilor comerciale.

În acest buget se detaliază toate cheltuielile previzionale aferente desfacerii producției în perioada bugetară.

ETAPA 11. Bugetul cheltuielilor generale și administrative.

Reprezintă un plan detaliat al cheltuielilor operaționale curente, diferite de cheltuielile legate nemijlocit fabricarea și desfacerea produselor, dar necesare pentru menținerea în perioada bugetară a activității întreprinderii în ansamblu.

ETAPA 12. Bugetul altor cheltuieli operaționale.

Acest buget determină lista altor cheltuieli operaționale care nu sunt incluse în componența bugetelor enumerate mai sus, dar în mod ipotetic vor avea loc în perioada bugetară.

3. Analiza cost-beneficiu a investițiilor

Politica de investiții constituie ansamblul de reguli, măsuri, metode, mijloace și experimente utilizate în vederea realizării scopurilor și obiectivelor investiționale. Politica de investiții are valențe macro și microeconomice și se integrează ca o componentă majoră în politica generală economico-socială.

Politica de investiții la nivel microeconomic integrează alocarea optimă a resurselor cu generarea optimă a resurselor, într-o anumită perspectivă, în ideea amplificării potențialului și performanțelor întreprinderii. În cadrul politicii investiționale a firmei, strategia investițională deține un loc primordial.

Strategia investițională reprezintă totalitatea informațiilor cu caracter tehnic, economic, tehnico-economic etc., prin care se stabilesc – pe bază de studii și analize – acțiunile ce urmează a fi întreprinse pentru atingerea obiectivelor investiționale. Strategia investițională stabilește modalitățile de definire, alocare și de valorificare a resurselor administrate de întreprindere, care prezintă influență asupra profitabilității întreprinderi.

Procesul investițional reprezintă o consecutivitate de etape, acțiuni și operațiuni de desfășurare a activității investiționale. Orice proces investițional se desfășoară, mai ales, pe fiecare obiectiv, în mod distinct, deoarece fiecare asemenea obiectiv necesită desfășurarea procesului investițional, executarea unor operații bine determinate, cu parametrii ce nu pot fi modificați și depinde de obiectul investirii. Pentru ca procesul investițional să se deruleze într-un mod adecvat, este necesară crearea anumitor condiții economice, politice, sociale, financiare și de altă natură prielnice activității investiționale atât la nivel microeconomic, cât și la nivel macroeconomic.

Procesul investițional este definit prin elementele sale: subiect, obiect, mecanism de realizare și mediu investițional. Subiecții procesului investițional pot fi clasificați după următoarele criterii: forma organizatorico-juridică; destinația activității de bază; forma de proprietate a capitalului investit; mentalitatea comportamentului investițional; apartenența rezidențială, scopul investirii. Subiecți ai procesului investițional pot fi: investitorii și beneficiarii, intermediarii, băncile, instituțiile de proiectare, organele supravegherii de stat, experții, companiile de asigurare, decidenții, furnizorii etc.

Alternativele de decizie pot fi:

1. **specializarea**, respectiv adâncirea profilului de activitate, elaborarea de produse și tehnologii noi. Pentru aceasta, se vor propune investiții în achiziționarea de echipamente noi, în instruirea personalului etc. Riscul acestui gen de investiții este datorat unei prea

mari specializări dar trebuie de luat în calcul câștigul cuceririi temeinice a segmentului respectiv al pieței.

2. **diversificarea** (investiții de portofoliu), respectiv cumpărarea de capitalul social al altor societăți. Se vor propune, deci, proiecte de investiții externe în achiziționarea de titluri financiare. Diminuarea riscului, prin diversificare, are loc pe fondul unei rentabilități mai moderate, ca medie a rentabilității diferitelor activități interne și externe ale întreprinderii.

Etapele standard de parcurs pentru analiza unui proiect de investiții din perspectiva managementului financiar tradițional sunt:

- determinarea costului proiectului. Acest cost include toate cheltuielile ce trebuie realizate inițial pentru implementarea proiectului.
- previziunea fluxurilor de numerar viitoare rezultate din aplicarea proiectului de-a lungul perioadei de previziune. Sunt incluse aici și valorile reziduale ale activelor la sfârșitul perioadei de funcționare în cadrul proiectului.
- evaluarea gradului de risc asociat proiectului.
- determinarea costului capitalului (rata de actualizare) folosind datele obținute la punctele anterioare, dar și rata gradului de risc zero (nivelul general al costului fondurilor în economie).
- actualizarea fluxurilor de numerar viitoare exprimate în valoare actuală, prin care se obține valoarea prezentă pentru firmă a activelor la care se referă respectivul proiect.
- compararea valorii actuale a fluxurilor de numerar previzionate cu costurile necesare ale acestui proiect. Din această comparație se determină dacă respectivul proiect ar trebui sau nu să fie acceptat.

Când costurile implicate de implementarea proiectului de investiții sunt mai mici decât cash-flow-ul actualizat previzionat rezultă ca proiectul de investiții ar trebui să fie aplicat. Acest lucru înseamnă o creștere de valoare a firmei, o creștere a pretului acțiunilor pe piață.

O definiție generală a *eficienței* presupune analiza raportului dintre efectele utile și eforturile depuse în procesul de utilizare a resurselor. Eficiența economică a investițiilor este redată de relația dintre rezultatele obținute într-o activitate economică și cheltuielile efectuate pentru activitatea economică respectivă.

Matematic, *eficiența economică* se poate măsura ca raport între efect și efort și exprimă volumul efectelor obținute la o unitate de efort. În această situație, se urmărește maximizarea acestui raport. Iar, în unele cazuri, eficiența economică se determină ca raportul dintre efortul

făcut și efectele obținute. Într-o asemenea situație, se urmărește ca acest raport să obțină valori cât mai mici. Indicatori statici de evaluare a eficienței economice a investițiilor.

Pentru evaluarea eficienței economice a investițiilor pot fi utilizați indicatori statici, care nu țin cont de influența factorului timp asupra valorii fluxurilor de numerar din activitatea de investiții. Din această categorie de indicatori, cel mai frecvent calculați pot fi: Investiția specifică – care asigură „comparabilitatea dintre efortul financiar făcut pentru realizarea unui obiectiv economic și capacitatea de producție a obiectivului respectiv”.

Perioada de recuperare (Payback Period, PP), numită și termen de recuperare, este un indicator static de evaluare a eficienței economice, precum și un indicator de risc. Termenul de recuperare a investiției exprimă numărul de ani necesari, pentru recuperarea capitalului investit inițial, sau altfel spus, o investiție va fi cu atât mai atractivă pentru un investitor, cu cât veniturile care se vor obține vor permite recuperarea mai rapidă a capitalului investit. În principiu, durata de recuperare se calculează prin raportarea investiției totale (I) la avantajul (efectul economic mediu anual), din care se reconstituie capitalul investit (E) conform formulei:

$$PP = I/E$$

Dacă fluxurile financiare pozitive generate de exploatarea obiectivului de investiții au aceeași valoare în fiecare an, atunci durata de recuperare s-ar calcula astfel:

$$PP = \text{Valoarea proiectului} / \text{Fluxul anual}$$

Însă, dacă fluxurile sunt inegale, atunci este necesar să se determine fluxurile cumulate la finele fiecărui an, până se atinge valoarea investiției inițiale.

Indicatori dinamici de evaluare a eficienței economice a investițiilor În teoria investițiilor și în practica economiei de piață, între indicatorii dinamici adecvați exprimării și aprecierii eficienței economice a investițiilor se rețin: Valoarea actualizată netă (NPV); Rata internă de rentabilitate (IRR); Rata internă de rentabilitate modificată (MIRR); Durata de recuperare actualizată a investiției (PPa); Indicele rentabilității actualizate a investiției (Kra); Raportul venit/cost actualizat (Rv/c); Randamentul economic al investiției actualizate (Ra) etc. Acești indicatori se exprimă valoric, reflectă eficiența proiectului de investiții și se bazează pe actualizarea valorilor ca elemente de calcul.

Valoarea actualizată netă (Net Present Value, NPV), indicator regăsit în unele lucrări ca venit net total actualizat, reflectă masa efectelor financiare nete totale actualizate, în raport cu un anumit moment de referință, aferente proiectului de investiții. Acest indicator, surprinde efortul și efectele procesului investițional în funcție de întreaga durată de executare și exploatare a obiectivului, impunând actualizarea lor în raport cu un anumit moment de referință,

conform procedurii de actualizare prin compunere sau scontare. Valoarea actuală netă este, în fapt, diferența dintre valoarea actuală a fluxurilor nete așteptate și cea a capitalului investit. Valoarea actualizată netă poate fi pozitivă, negativă sau nulă.

Rata internă de rentabilitate (Internal Rate of Return, IRR) reflectă pragul eficienței proiectului de investiții, gradul minim de fructificare posibil, dat de egalitatea dintre veniturile și costurile actualizate în raport cu un anumit moment de referință. Într-o altă formulare, rata internă de eficiență economică este acea rată de actualizare, la care raportul dintre venituri și costuri actualizate este egal cu 1, iar Valoarea actualizată netă este egală cu zero. Deci, IRR constituie pragul de fructificare la care efortul implicat în realizarea proiectului a fost egalat prin efecte, actualizate.

Durata de recuperare actualizată a investiției (DPP) este un indicator economic dinamic, ce reflectă recuperarea investiției inițiale pe seama încasărilor nete de trezorerie generate de proiect în perioada de exploatare. Acest indicator este nelipsit în analiza financiară statică și dinamică a proiectelor de investiții.

Investițiile și valoarea banilor în timp

Evaluarea tranzacțiilor financiare necesită *evaluarea cash flow-urilor viitoare incerte*. Aceasta înseamnă *determinarea valorii cash flow-urilor respective la momente diferite în timp*. Adesea suntem interesați să aflăm cât valorează aceste fluxuri astăzi (adică la momentul prezent), deși există numeroase aplicații care ne arată și *valoarea fluxurilor la un anumit moment de timp în viitor*.

Cu alte cuvinte, valoarea în timp a banilor (TVM – *time value of money*) este o tehnică de comparare a investițiilor făcute în unități monetare curente (de astăzi) cu încasările în unități monetare viitoare. Valoarea în timp a banilor are aplicații pentru calculul dobânzii compuse, al ipotecilor și creditelor (împrumuturilor) auto, al leasingului și investițiilor

Conform figurii de mai sus, legătura dintre valoarea prezentă și cea viitoare poate fi redată astfel:

$$\text{Valoarea viitoare} = \text{Valoarea prezentă} + \text{Dobânda}$$

sau

$$\text{Valoarea prezentă} = \text{Valoarea viitoare} - \text{Dobânda}$$

1. Valoarea viitoare a unei sume unice investite la o dobândă compusă (cu capitalizare)

Valoarea viitoare reprezintă *valoarea pe care o va avea la o dată ulterioară o investiție purtătoare de dobândă compusă*. Persoanele juridice doresc deseori să afle care este valoarea viitoare a unei investiții făcute în prezent. Pentru aceasta există tabele care simplifică

problemele legate de dobânda compusă și le facilitează rezolvarea. Tabelul 2, care prezintă valoarea viitoare a unei investiții după un anumit număr de perioade de timp, face parte dintr-un tabel mai mare, referitor la valorile prezente și viitoare

2. Valoarea viitoare a unei anuități obișnuite

O altă problemă frecvent întâlnită referitoare la valoarea în timp a banilor este cea privind valoarea viitoare a unei anuități obișnuite, care reprezintă *o serie de plăți egale, efectuate la sfârșitul unor perioade de timp egale, asupra cărora se aplică dobânda compusă*.

3. Valoarea prezentă a unei sume unice cu scadență viitoare

4. Valoarea prezentă a unei anuități obișnuite

Anuitatea reprezintă o sumă de bani ce include amortismentul/rata principală și dobânda și care se plătește periodic.

Deseori este necesar să se stabilească valoarea prezentă a unei serii de încasări sau plăți. Atunci când se calculează valoarea prezentă a unor sume egale repartizate uniform în timp, se determină valoarea prezentă a unei anuități obișnuite.

Riscul investițional este o incertitudine cu privire la viitorul beneficiilor, ce vor fi realizate dintr-o investiție. Incertitudinea se referă la îndoiala pe care o creează apariția unui eveniment viitor și reprezintă necunoașterea a ceea ce urmează să se întâmple, pe când riscul se referă la gradul de incertitudine.

Riscul există atunci când o mulțime de consecințe nefavorabile sunt asociate unor decizii posibile și se poate cunoaște sau determina șansa apariției acestor consecințe. Când această șansă nu poate fi estimată cu ajutorul probabilităților, analiza se face nu numai în sfera incertitudinii. În general, decizia economică ia în calcul caracterul relativ al informației disponibile și, probabil, al desfășurării evenimentelor în viitor.

4. Analiza performanței financiare a companiei

Analiza – ca metodă de cercetare – constă în descompunerea unui fenomen în părțile sale componente. Analiza economico-financiară studiază activitățile sau fenomenele din punct de vedere economic, respectiv al consumului de resurse și al rezultatelor obținute.

Analiza economico-financiară reprezintă un ansamblu de concepte, metode, tehnici, procedee și instrumente care asigură tratarea informațiilor interne și externe, în vederea formulării unor aprecieri pertinente referitoare la situația economico-financiară a unei firme, identificarea factorilor, cauzelor și condițiilor care au determinat-o, precum și a rezervelor interne de îmbunătățire a acesteia, din punctul de vedere al utilizării eficiente a resurselor umane, materiale și financiare.

Importanța analizei economico-financiare decurge din funcțiile ei:

- descoperirea și mobilizarea rezervelor interne;
- întărirea autonomiei economico-financiare și creșterea eficienței economice;
- diagnoza și reglarea activității firmei.

Fiecare din funcțiile analizei economice contribuie la fundamentarea procesului decizional în firme. Aceste funcții le considerăm complementare în realizarea celui mai important obiectiv al analizei economico-financiare: utilizarea rezultatelor analizei economice la actul decizional.

Analiza financiară ajută la identificarea activității nesatisfăcătoare a întreprinderii și la stabilirea măsurilor care vor influența rezultatele în viitor. Prin cunoașterea postfaptică, curentă și previzională a **activității agenților economici** a rezultatelor interne și a cauzelor care le-au generat, analiza contribuie la cunoașterea continuă a eficienței utilizării resurselor umane, materiale și financiare.

Deoarece **obiectivul principal al unei întreprinderi** îl constituie maximizarea valorii patrimoniului, eficiența cu care a fost folosit capitalul investit constituie obiectivul central al diagnosticului financiar.

Obiectivele de bază ale analizei financiare le constituie:

1. descoperirea și mobilizarea rezervelor interne
2. diagnoza și reglarea activității întreprinderii
3. întărirea autonomiei economico-financiare
4. creșterea eficienței economice
5. fundamentarea deciziilor financiare

6. informarea întreprinderii cu cerințele standardelor și cu nivelul concurenței pe diferite piețe.

Îndeplinind o dublă funcție de diagnoză și reglare, **analiza economico-financiară** constituie un instrument indispensabil al conducerii eficiente a activității întreprinderii.

Analiza financiară fundamentează întreaga politică economico-financiară viitoare a întreprinderii, constituie o condiție cheie pentru elaborarea și aplicarea unor decizii raționale, stă la baza efectuării de expertize și negocieri vizînd estimarea valorii întreprinderii în cazul privatizării, reorganizării sau vînzării activelor.

Analiza financiară îndeplinește următoarele **funcții**:

1. de informare
2. de evaluare a potențialului tehnico-economic
3. de realizare a gestiunii eficiente a patrimoniului întreprinderii
4. de realizare a relațiilor cu mediul extern

Reieșind din cele expuse **rolul analizei economico-financiare** poate fi sistematizat astfel:

- analiza financiară reprezintă un mijloc indispensabil în elaborarea unor planuri reale, temeinice fundamentate din p. de v. științific;
- analiza financiară în același timp este un instrument operativ de cunoaștere și de reglare a procesului îndeplinirii planului;
- analizei financiare îi revine rolul de a contribui la asigurarea unui echilibru permanent la îmbunătățirea rezultatelor economico-financiare.

Sursele de date și organizarea muncii de analiză

La nivelul agentului economic sistemul de informare necesar analizei se formează din 2 mari categorii de surse:

Sursele interne care reflectă funcția propriu-zisă a întreprinderii, stările acesteia în anumite momente și este asigurată de sistemele de evidență contabilă. Sursa principală necesară analizei financiare o constituie raportul financiar care este alcătuit din :

- **bilanțul** care furnizează conducerii întreprinderii elementele de bază necesare pentru selectarea direcțiilor de dezvoltare, modelelor de optimizare a procesului de producție și de desfacere politicii financiare, investiționale și de creditare. Bilanțul contabil creează condiții de analiză a proceselor și fenomenelor din sfera de interes a agenților economici sub aspect dialectic pentru determinarea relației dintre cauze și efecte în vederea luării măsurilor de reglare și de stabilire a unor norme.

- **Situația de profit și pierderi**, care evidențiază veniturile și cheltuielile pentru o anumită perioadă de timp, grupate în funcție de natura lor precum și rezultatul exercițiului concretizat în profit sau pierdere. Scopul urmărit de acest raport este de a prezenta rezultatul unei afaceri comparând venitul obținut în decursul unei perioade cu cheltuielile efectuate pentru obținerea profitului, oferind posibilități de a urmări în evoluție sarcinile stabilite pentru întreprindere și de a furniza informații necesare pentru luarea deciziilor.
- **Situația privind fluxul de numerar** sintetizează tranzacțiile în numerar pentru o anumită perioadă de timp. Este destinat să arate modul în care activitățile întreprinderii au afectat lichiditatea și solvabilitatea acestuia, relația dintre fluxurile de numerar din activitatea operațională, investițională și financiară. Acest raport oferă informații necesare analizei surselor de încasări și plăți în numerar.
- **Situația privind fluxul capitalului propriu** furnizează informații privind structura capitalului propriu;
- **anexele .**

Surse externe sunt necesare orientării activității întreprinderii și adaptării ei la schimbările ce pot avea loc brusc în mediul economic și ajută la dimensionarea unor noi obiective strategice.

Informațiile externe în funcție de natura domeniului la care se referă pot fi structurate astfel:

- tehnologice
- **economico-financiare**
- juridice
- fiscale

Informațiile utilizate trebuie să satisfacă următoarele cerințe:

- utilitatea
- profunzimea
- vechimea informației
- costul
- executarea informației

În practica cotidiană munca de **analiză economico-financiară** necesară procesului managerial trebuie să parcurgă următoarele etape:

1. stabilirea tematicii, care conține principalele aspecte și probleme ale activității economico-financiare supuse investigării.

2. culegerea și sistematizarea informației economico-financiare
3. prelucrarea și studierea datelor
4. formularea concluziilor, pe baza cărora se vor stabili și se vor lua măsuri ce vor permite îmbunătățirea rezultatelor activității economico-financiare.

Bilantul este documentul contabil de sinteză prin care se prezintă elementele de activ și de pasiv (mijloacele și resursele) la închiderea exercitiului și în alte situații prevazute de lege, grupate după natură, destinație și lichiditate, respectiv, după natură, proveniență și exigibilitate.

Elementele de pasiv vizează fondurile de care a beneficiat întreprinderea (capitalurile proprii ale asociaților, provizioanele, datoriile), iar cele de activ, utilizările acestor fonduri, cu titlu durabil (**active imobilizate**) și cu titlu provizoriu li ciclic (**active circulante**).

Criteriile de clasament al activelor și pasivelor bilanțului diferă în funcție de scopul urmărit în analiza și de utilizator, ceea ce a condus la amenajarea mai multor tipuri (modele) de bilanț cu prezentare tabelară cum ar fi: bilanțul financiar, bilanțul funcțional, bilanțul "pool de fonds"(ansamblul resurselor) s.a.

Studiul bilanțului trebuie efectuat după repartizarea rezultatului și trebuie să înceapă cu examinarea structurii pasivului și a structurii activului.

Bilanțul prezintă poziția financiară a entității și include informații aferente soldurilor existente la data raportării privind:

- 1) *activele* - resurse economice identificabile și controlabile de către entitate ce provin din fapte economice trecute din a căror utilizare se așteaptă obținerea unor beneficii economice;
- 2) *capitalul propriu* - mărimea rămasă în activele entității după scăderea datoriilor;
- 3) *datoriile* - obligații actuale ale entității provenite din fapte economice trecute a căror stingere contribuie la o reducere a resurselor, purtătoare de beneficii economice.

Activele sînt prezentate în bilanț în ordinea creșterii lichidității acestora, iar datoriile în baza creșterii exigibilității.

În funcție de gradul de lichiditate, activele se divizează în:

- 1) **active circulante**, care reprezintă activele ce se așteaptă să fie consumate în ciclul normal de activitate, vîndute sau primite în termen de 12 luni sau care reprezintă numerar;
- 2) **active imobilizate**, care cuprind toate celelalte active, cu excepția celor circulante.

Analiza activelor și pasivelor

În cadrul analizei structurale a patrimoniului se examinează corelațiile existente între diferite elemente patrimoniale reflectate în activul Bilanțului contabil. Pentru studierea structurii patrimoniului întreprinderii pe larg se folosește o astfel de metodă de examinare a informației din situații financiare ca analiza pe verticală. Această metodă cuprinde calcularea

ponderii (cotei) fiecărui element component în totalul activelor. În acest caz, în calitate de criteriu de grupare a activelor servește de obicei natura, adică conținutul economic al componentelor patrimoniului reflectate pe posturile din activ al Bilanțului contabil.

Pentru studierea structurii patrimoniului întreprinderii poate fi folosită cu succes și altă metodă de analiză a informației din situații financiare, cum este metoda ratelor. În acest caz se calculează și se interpretează o varietate mare de coeficienți, cu ajutorul cărora se analizează structura patrimoniului după diferite criterii. În particular, în funcție de termenul de aflare (utilizare) a activelor în circuitul economic al întreprinderii, adică în dependență de durata de funcționare utilă, patrimoniul disponibil se divizează în două grupe mari: active imobilizate și active circulante.

Din acest punct de vedere, în cadrul analizei structurale a patrimoniului pot fi calculate următoarele rapoarte reciproc substituibile: rata imobilizărilor, rata activelor curente, corelația între activele curente și imobilizări

În calitate de componentă a situațiilor financiare ***situația de profit și pierdere*** (contului de profit și pierdere) prezintă un îndoit interes deoarece:

- permite determinarea rezultatului global dar și formarea unei aprecieri de ansamblu asupra performanțelor financiare ale perioadei de gestiune;
- oferă posibilitatea unei recapitulări în întregime a elementelor de venituri și cheltuieli ce au contribuit la obținerea rezultatului dar și la identificarea factorilor (favorabili sau nefavorabili) care l-au influențat.

Veniturile constituie creșteri ale profitului înregistrate pe parcursul perioadei de gestiune sub forma de intrări sau creșteri ale activelor ori descreșteri ale datoriilor, care se concretizează în creșteri ale capitalului propriu, altele cele rezultate din contribuțiile acționarilor, iar cheltuielile constituie diminuări ale profitului înregistrat pe parcursul aceleiași perioadei sub forma de ieșiri sau scăderi ale valorii activelor ori creșteri ale datoriilor, care se concretizează în reduceri ale capitalului propriu, altele decât cele rezultate din distribuirea acestuia către acționari.

Veniturile sunt recunoscute în **situația de profit și pierdere** numai atunci când a avut loc o creștere a profitului viitor aferentă creșterii unui activ sau diminuării unei datorii, modificare ce poate fi evaluată în mod credibil, iar cheltuielile sunt recunoscute în atunci când a avut loc o reducere a profitului viitor aferent diminuării unui activ sau creșterii unei datorii, modificare ce poate fi evaluată în mod credibil. Totodată, valoarea veniturilor din exploatare poate fi rectificată și prin eventualele ajustări ale valorii imobilizărilor corporale și necorporale cât și a valorii activelor circulante.

Modul de prezentare a situației de profit și pierdere diferă de la o țară la alta, după conținutul informațional și forma de prezentare. Dacă se are în vedere conținutul informațional, există două forme de prezentare:

1. după conținutul informațional se distinge:

- contul de profit și pierdere cu prezentarea veniturilor și cheltuielilor după natura lor,
- cont de profit și pierdere cu prezentarea după destinație a cheltuielilor de exploatare.

2. după forma de prezentare deosebim:

- sub formă de listă (vertical) ce prezintă formarea din treaptă în treaptă a rezultatului exercițiului,

- sub formă de cont (tablou bilateral) unde ,în partea stângă, se prezintă cheltuielile și profitul, iar , în partea dreaptă, veniturile și pierderile. Aceste modele sunt recomandate de Directiva a IV-a a Uniunii Europene.

Situația de profit și pierdere caracterizează performanța financiară a entității pentru perioada de gestiune și conține informații privind:

1) *veniturile* - creșteri ale beneficiilor economice înregistrate în cursul perioadei de gestiune, sub forma intrărilor de active sau majorării valorii acestora sau a diminuării datoriilor care au drept rezultat creșteri ale capitalului propriu, cu excepția celor legate de contribuțiile proprietarilor;

2) *cheltuielile* - diminuări ale beneficiilor economice înregistrate în perioada de gestiune sub formă de ieșiri sau reduceri ale valorii activelor sau de creșteri ale datoriilor care contribuie la diminuări ale capitalului propriu, altele decât cele rezultate din distribuirea acestuia proprietarilor;

3) *rezultatele financiare* - profitul (pierderea) calculat ca diferență dintre veniturile și cheltuielile perioadei de gestiune.

În RM situația de profit și pierdere se întocmește în baza clasificării cheltuielilor după destinație (funcții).

Analiza indicatorilor de profitabilitate

Rezultatul financiar al activității întreprinderii se caracterizează prin suma profitului (pierderilor) și a nivelului rentabilității obținute.

Profitul reprezintă depășirea veniturilor câștigate de întreprindere asupra consumurilor și cheltuielilor suportate de aceasta din activitatea de întreprinzător. Cantitativ, profitul (pierderea se determină astfel:

Profitul (pierderea) = Venituri - Consumuri și cheltuieli

Cu cât este mai mare valoarea veniturilor cu atât va fi mai ridicată mărimea; profitului, și invers, creșterea valorii consumurilor și/sau cheltuielilor duce la diminuarea mărimii profitului.

Profitul brut (pierdere globală) reprezintă profitul (pierdere) obținut din vânzarea produselor, mărfurilor și serviciilor prestate și se determină ca diferența dintre veniturile din vânzări și costul vânzărilor.

Profitul (pierdere) din activitatea operațională reprezintă diferența dintre veniturile și cheltuielile obținute de întreprindere din activitatea de bază, determinată de statutul acesteia.

Profitul (pierdere) din activitatea de investiții este diferența dintre veniturile și cheltuielile obținute de întreprindere din operațiunile ce țin de mișcarea activelor pe termen lung.

Profitul (pierdere) din activitatea financiară reprezintă diferența dintre veniturile și cheltuielile aferente operațiunilor legate de modificările în mărimea și structura capitalului propriu și mijloacelor împrumutate.

Profitul (pierdere) din activitatea economico-financiară este rezultatul financiar obținut de întreprindere în cursul perioadei de gestiune din activitățile operațională, de investiții și financiară. Profitul (pierdere) excepțional este diferența dintre veniturile și cheltuielile apărute ca rezultat al evenimentelor și operațiunilor excepționale neprevăzute.

Profitul (pierdere) până la impozitare este profitul (pierdere) obținut de întreprindere în cursul perioadei de gestiune din toate tipurile de activități și rezultatul excepțional. Profitul (pierdere) până la impozitare este numit profit (pierdere) contabil.

Profitul net (pierdere netă) este profitul (pierdere) care rămâne la dispoziția întreprinderii după calcularea cheltuielilor (economii) privind impozitul pe venit și se determină ca diferența dintre profitul (pierdere) până la impozitare și cheltuielile (economii) privind impozitul pe venit.

Analiza profitului prezintă un interes primordial atât pentru proprietarii și investitorii reali și potențiali ai întreprinderii, cât și pentru alți utilizatori ai informației din Rapoartele financiare. Astfel, proprietarii și investitorii sunt interesați să maximizeze mărimea profitului creat de o anumită sumă investită. Creditorii apreciază profitul întreprinderii ca principalul criteriu de achitare a dobânzii și a rambursării sumei datoriei.

Analiza profitului prezintă interes deosebit și pentru organele fiscale, deoarece acesta constituie baza pentru calculul mărimii venitului impozabil și impozitului pe venit. Analiza profitului oferă diferitelor categorii de utilizatori ai situațiilor financiare posibilitatea de a aprecia următoarele aspecte:

- Care este mărimea, structura și evoluția indicatorilor profitului (pierderii) în ultimii ani?

- Care sunt cauzele (factorii) principale, ce au condiționat schimbările, mai ales cele negative, ale indicatorilor profitului?

- Care sunt principale surse de majorare a profitului?

Rezultatele analizei profitului sunt necesare atât pentru elaborarea strategiei de dezvoltare și organizare a activității curente a întreprinderii, cât și pentru prognozarea mărimii profitului pe viitor.

Analiza începe cu aprecierea în dinamică a structurii profitului (pierderii) până la impozitare, care poate fi exprimat prin relația:

$PPI = RAO \pm RAI \pm RAF \pm RE$, unde: PPI - profitul (pierdere) până la impozitare; RAO - rezultatul din activitatea operațională; RAI - rezultatul din activitatea de investiții; RAF - rezultatul din activitatea financiară; RE - rezultatul excepțional.

Analiza în dinamică a profitului (pierderii) până la impozitare permite evaluarea mărimii acestuia în comparație cu realizările anilor precedenți și/sau cu datele stabilite în Planul de afaceri și studierea modificărilor survenite în mărimea profitului (pierderii) contabil în ultimii ani.

Analiza structurală a profitului (pierderii) până la impozitare permite aprecierea aportului fiecărui tip de activitate în obținerea profitului contabil. Creșterea în dinamică a cotei profitului din activitatea operațională în suma totală a profitului până la impozitare este apreciată pozitiv.

Din punct de vedere al tehnicii de calcul, la analiza dinamicii și structurii profitului (pierderii) până la impozitare se determină abaterea absolută (față de perioada precedentă și/sau de plan), ritmul creșterii, procentul îndeplinirii planului și ponderea rezultatului financiar obținut din fiecare tip de activitate în suma totală a mărimii profitului (pierderii) până la impozitare.

Fluxurile de numerar

Fluxurile de numerar- sunt intrările sau ieșirile de numerar și echivalente ale acestuia.

Fluxurile de numerar sunt intrările sau ieșirile de numerar și echivalente ale acestuia.

Fluxul de numerar poate fi calculat pornind de la disponibilitățile de la începutul perioadei de referință (lună, trimestru, an), la care se adaugă încasările și se deduc plățile din acea perioadă.

O întreprindere poate calcula fluxurile de numerar prin două metode:

- **metoda directă,**
- **metoda indirectă.**

Clasificarea fluxurilor de numerar:

- Fluxuri de numerar din activitățile operaționale
- Fluxuri de numerar din activitățile de investiții
- Fluxuri de numerar din activitățile de finanțare.

Situația fluxurilor de numerar caracterizează soldurile și fluxurile de numerar pentru perioada de gestiune și conține informații privind:

- 1) *numerarul* - numerar în monedă națională și valută străină în casierie și conturi curente;
- 2) *numerarul în expediție* - numerarul depus în casieriile băncilor, oficiilor poștale sau transmise încasatorilor pentru înregistrarea ulterioară a acestora în conturile curente ale entității sau pentru transmiterea către beneficiari;
- 3) *documentele bănești* - timbrele taxei de stat, mărcile poștale, biletele de călătorie achitate, biletele de tratament și odihnă achitate etc.

Situația fluxurilor de numerar se întocmește în baza contabilității de casă, conform căreia:

- 1) intrările de numerar sînt reflectate la sumele efectiv încasate în casierie și conturi curente;
- 2) ieșirile bănești - la sumele efectiv achitate din casierie și conturi curente;
- 3) documentele bănești - la valoarea documentelor bănești efectiv intrate și ieșite.

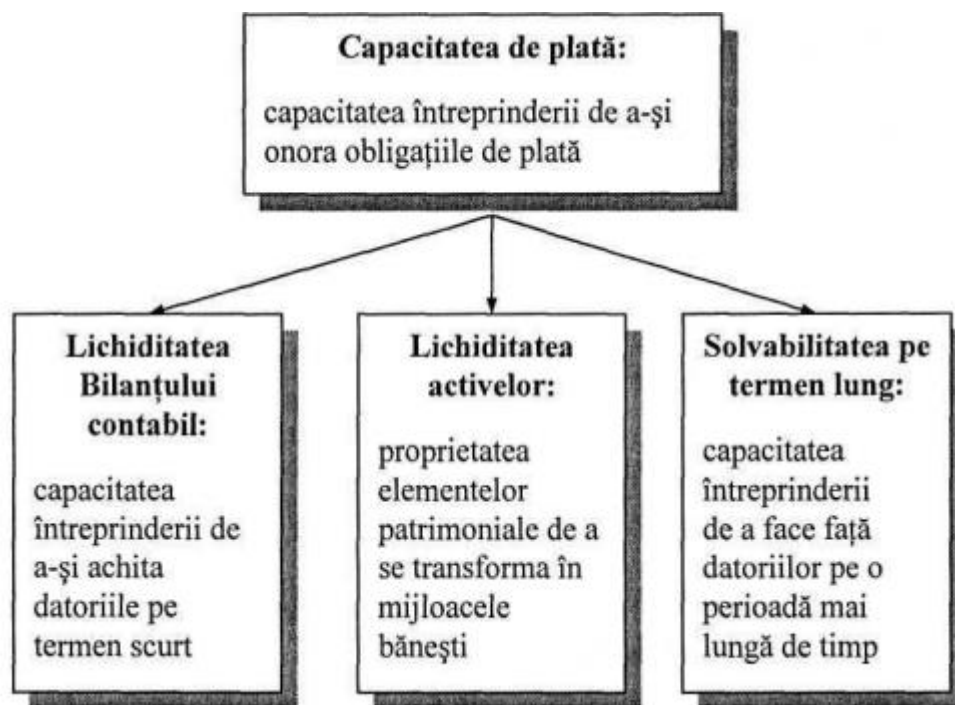
Analiza indicatorilor de insolvabilitate și lichiditate

Solvabilitatea reprezintă capacitatea întreprinderii de a-și achita datoriile sale pe TL și pe TS.

Coeficientul solvabilitatii = Valoarea reala a patrimoniului / datorii totale

În cazul cînd coeficientul < 1 , întreprinderea nu mai poate primi împrumuturi și **situația ei economico-financiară** poate fi dezastruoasă.

Analiza lichidității Bilanțului contabil ocupă un loc central în aprecierea situației financiare a firmei. Calcularea și interpretarea coeficienților lichidității în mod obligatoriu sunt incluse practic în orice materiale analitice, ca de exemplu: nota explicativă la Raportul financiar anual; raportul conducerii întreprinderii către adunarea generală a proprietarilor cu privire la rezultatele activității în perioada raportată; proiectul de investiții (pentru fondarea activității mixte etc); prospectul ofertei publice a valorilor mobiliare (prospectului de emisie a acțiunilor etc); documentele de lucru ale auditorului privind aplicarea procedurilor analitice; studiul cererii de credit etc.



$$\text{Lichiditatea} = \frac{\text{Mijloacele de plată disponibile}}{\text{Obligațiile de plată pe termen scurt}}$$

Calculul coeficienților de lichiditate în cadrul analizei exprese

Nr. crt.	Denumirea coeficientului	Modul de calcul	Sursa de informație	Intervalul optim
1	2	3	4	5
1.	Lichiditatea curentă, generală, de gradul III, coeficientul de acoperire, coeficientul total (general) de achitare	<u>Active curente</u> Datorii pe termen scurt	rd.460 f.1 rd.970 f.1	2 – 2,5 1 – 2,5 > 2
2.	Lichiditatea intermediară, restrânsă, de gradul II, „testul acid”	Mijloace bănești + + Investiții pe termen scurt + + <u>Creanțe pe termen scurt</u> Datorii pe termen scurt	rd.440 + + rd. 390 + + rd.350f.1 rd.970 f.1	0,7 – 0,8 > 1
3.	Lichiditatea absolută, urgentă, rapidă, imediată, de gradul I	<u>Mijloace bănești*</u> Datorii pe termen scurt	rd.440 f.1 rd.970 f.1	0,2 – 0,25 0,05 – 0,1

În cadrul acestui sistem, coeficientul cel mai general și frecvent utilizat este **lichiditatea curentă**, care presupune comparația activelor curente cu datoriile pe termen scurt. Semnificația (sensul economic) coeficientului lichidității curente poate fi formulată în felul următor: acest indice arată dacă întreprinderea dispune de active curente suficiente pentru achitarea datoriilor pe termen scurt în suma deplină. Unul dintre neajunsurile lichidității curente constă în faptul că aceasta nu ține cont de componența (structura) activelor curente.

Într-adevăr, ele pot să aibă o dimensiune suficientă, dar o structură inadecvată. Este evident că mijloacele bănești sau creanțele sunt mai ușor disponibile pentru stingerea datoriilor decât stocurile de mărfuri și materiale.

În acest context, analiza lichidității curente se completează prin calcularea și interpretarea lichidității intermediare și lichidității absolute. **Lichiditatea intermediară** reprezintă un caz particular al lichidității curente, condiționat de faptul excluderii din componența activelor lichide a stocurilor de mărfuri și materiale, precum și a altor active curente. Sensul economic al lichidității intermediare: acest coeficient reflectă cota datoriilor pe termen scurt care întreprinderea este capabilă să achite prin mobilizarea mijloacelor bănești, investițiilor pe termen scurt și creanțelor pe termen scurt.

Cel mai strict și dur criteriu de apreciere a lichidității îl reprezintă **coeficientul lichidității absolute**. În cadrul calculării acestuia, se compară cele mai lichide active curente cu datorii pe termen scurt.

Decizia reprezintă un proces dinamic, rațional, în care, pe baza unor informații corespunzătoare, se alege o linie de acțiune, dintre un număr oarecare de posibilități (alternative) în scopul influențării activității executanților și de a se obține un anumit rezultat.

Pentru a-și îndeplini misiunea la nivel microeconomic, managementul financiar se bazează pe un ansamblu de decizii financiare.

Decizia financiară este rezultatul unui proces rațional de alegere, din mai multe variante posibile, a unei soluții considerate optime în planul activităților și operațiunilor financiare.

Există mai multe criterii de clasificare a deciziilor financiare, noi vom menționa numai 2 criterii - cele mai principale de pe poziția managementului financiar.

a) *după natura obiectivelor urmărite* (orizontul de timp vizat) se disting 3 categorii de decizii financiare: strategice, tactice și operaționale.

Deciziile strategice stabilesc obiectivele majore pe termen lung. Se consideră că de aceste decizii depinde supraviețuirea întreprinderii. Acestea vizează proiecte de finanțare, investiții etc.

Deciziile tactice se referă la realizarea operațiunilor financiare curente: finanțarea curentă, politica de aprovizionare etc.

Deciziile operaționale se iau zi de zi și se referă la deciziile de efectuare a plăților, diferitor operațiuni curente.

b) *după natura activităților care generează fluxurile financiare*, deciziile financiare sunt de trei tipuri:

de investiții, cu influență directă asupra structurii activelor;

de finanțare, care determină structura pasivului;

de repartizare a profitului, exercitând implicații directe asupra investițiilor și autofinanțării.

Decizia de investiții abordează problematica alocării capitalului în active fizice sau financiare; locul central revine activelor imobilizate. Prin această decizie, resursele bănești de care dispune întreprinderea sunt alocate eficient pentru achiziționarea, construirea, modernizarea activelor fixe și acumularea stocurilor de mărfuri și materiale etc. în volumul și structura adecvată funcționării ei la parametrii cei mai înalți. De asemenea, lichiditățile disponibile se pot plasa, respectând cerințele eficienței pe piața de capital, pentru achiziționarea de active financiare.

Decizia de finanțare urmărește alegerea structurii de finanțare a întreprinderii, analizând pe criterii de optim costul fiecărei surse de capital. Prin aceste decizii se stabilește raportul între sursele proprii și cele atrase. De asemenea trebuie luată în considerare și posibilitatea atragerii temporare a unor resurse bănești ce aparțin altor persoane (fizice, juridice, stat) cu care întreprinderea întreține relații financiare. În acest context se optează pentru emisiunea de acțiuni sau obligațiuni.

La rândul său, **decizia de repartizare a profitului** marchează finalitatea procesului de management financiar și constă în distribuirea de dividende. Această decizie se concretizează în esență, prin opțiunile întreprinderii între reinvestirea parțială sau integrală a profitului net și/sau distribuirea acestui profit sub formă de dividende către acționari.

Decizia privind dividendele are un caracter controversat, fiind influențată de fiscalitate, nivelul ratei dobânzii, prețul acțiunilor emise etc. În plus, ea trebuie să armonizeze dorința firească a acționarilor de a câștiga bani în prezent, cu aceea de a se asigura o dezvoltare durabilă a firmei în viitor.

Indiferent de nivelul la care se adoptă, deciziile financiare necesită informații complexe, deoarece întreprinderea nu poate să lucreze în condiții de incertitudine. Pentru a se asigura o eficiență maximă, deciziile financiare trebuie să satisfacă următoarele cerințe:

- să fie fundamentate din diverse puncte de vedere;
- să fie adoptate de persoanele care au competența necesară în acest sens;
- să fie formulate clar, concis pentru a putea fi bine recepționate;
- să fie adoptate și transmise spre execuție în timp util.

Însă fundamentarea corectă a deciziilor financiare este imposibilă fără o analiză financiară prealabilă, al cărei obiectiv constă în diagnosticarea stării de performanță financiară

a întreprinderii. Ea își propune să stabilească punctele tari și punctele slabe ale activității financiare, în vederea fundamentării unei noi strategii manageriale de menținere și expansiune într-un mediu concurențial. Analiza financiară oferă cele mai bune soluții atât pentru fundamentarea deciziilor financiare cât și pentru controlul acestora.

Bibliografie recomandată:

1. SNC “Prezentarea situațiilor financiare”. <https://www.contabilsef.md/ro-snc-prezentarea-situa-iilor-financiare-ru-snc-prezentarea-situa-iilor-financiare-en-46678/>
2. CARAGANCIU A., DOMENTI O., CIOBU S. Bazele activității investiționale. Chișinău: ASEM, 2004.
3. CISTELECAN L. M. Economia, eficiența și finanțarea investițiilor. București: Ed. Economică, 2002.
4. HÎNCU R., BUNU M., DASCALIUC D. Bazele activității investiționale. Chișinău: ASEM, 2010.
5. POPA, I. Analiză economico-financiară. Timișoara: Ed. Mirton, 2009.
6. ROMÂNU I., VASILESCU I. Eficiența economică a investițiilor și a capitalului fix. București: Ed. Economică, 2003. p.38- 86.
7. SOLCAN A. Bazele antreprenoriatului: dezvoltarea unei afaceri mici. Chișinău: Alianța de Microfinanțare Moldova, 2006
8. https://caam.utm.md/wp-content/uploads/sites/23/2019/01/ANTREPRENORIAT_c8.pdf
9. http://odimm.md/files/PFA/RO/2020/Manual%20Opera%C8%9Bional_spre%20publicare.pdf
10. http://bv.ucdc.ro/bv/F_3_analiza-economico-financiara-grigorescu.pdf
11. https://www.academia.edu/36615979/Analiza_rapoartelor_financiare_manual_%C8%99Tiriulnicova
12. Ghidul Intreprinderilor Mici din Moldova.
Disponibil: https://invest.gov.md/attached_files/2021/03/04/Ghidul-Intreprinderilor-Mici-din-Moldova.pdf