

UNIVERSITATEA „CONSTANTIN BRÂNCUȘI” DIN TG JIU
FACULTATEA DE ȘTIINȚE ECONOMICE ȘI GESTIUNEA AFACERILOR
SPECIALIZAREA: *FINANȚE ȘI BĂNCI*

TEMATICA
pentru examenul de licență 2012

Târgu Jiu
2012

TEMATICA LA DISCIPLINA „FINANȚE PUBLICE” PENTRU

EXAMENUL DE LICENȚĂ 2012 ***Specializarea: FINANȚE ȘI BANCİ***

Tema 1. Conținutul economic și funcțiile finanțelor publice

- 1.1 Conținutul economic al finanțelor publice
- 1.2 Funcția de repartitie a finanțelor publice
- 1.3. Funcția de control al finanțelor publice

Tema 2. Sistemul resurselor financiar

- 2.1. Conținutul resurselor financiare publice și alocarea acestora
- 2.2. Structura resurselor financiar publice

Tema 3. Noțiuni generale despre impozite și taxe

- 3.1. Conținutul și rolul impozitelor
- 3.2. Elementele impozitului
- 3.3. Principiile impunerii
 - 3.3.1. Principii de echitate fiscală
 - 3.3.2. Principii de politică financiară
 - 3.3.3. Principii de politică economică
 - 3.3.4. Principii social – politice
- 3.4. Așezarea și perceperea impozitelor
 - 3.4.1. Stabilirea obiectului impozabil
 - 3.4.2 Determinarea cuantumului impozitului
 - 3.4.3. Perceperea impozitelor
- 3.5. Clasificarea impozitelor

Tema 4. Evaziunea fiscală și repercusiunea impozitelor

- 4.1. Caracteristicile și formele evaziunii fiscale
- 4.2. Prevenirea și combaterea evaziunii fiscale
- 4.3. Repercusiunea impozitelor

Tema 5. Împrumuturile de stat. datoria publică

- 5.1. Trăsăturile caracteristice ale împrumuturilor de stat
- 5.2. Elementele tehnice ale împrumuturilor de stat
- 5.3. Operațiuni prilejuite de împrumuturile de stat
- 5.4. Noțiuni generale privind datoria publică

Tema 6. Bugetul de stat

- 6.1. Conținutul și caracteristicile bugetului de stat
- 6.2. Principiile bugetare
 - 6.2.1. Principiul anualității bugetului
 - 6.2.1. Principiul anualității bugetului
 - 6.2.2. Universalitatea bugetului
 - 6.2.3. Principiul unității bugetare
 - 6.2.4. Neafectarea veniturilor bugetare
 - 6.2.5. Specializarea bugetară
 - 6.2.6. Principiul echilibrului bugetar
 - 6.2.7. Publicitatea bugetului

Tema 7. Procesul bugetar

- 7.1. Conținutul, etapele și caracteristicile procesului bugetar
- 7.2. Instituții cu atribuții în realizarea procesului bugetar în țările cu economie de piață
 - 7.2.1. Elaborarea proiectului de buget
 - 7.2.2. Aprobarea bugetului
 - 7.2.3. Execuția bugetului
 - 7.2.4. Încheierea execuției bugetare
 - 7.2.5. Controlul execuției bugetare
 - 7.2.6. Aprobarea execuției bugetare

Bibliografie selectivă

1. Bistriceanu Gheorghe D., Leonardo Badea, *Bugetul de stat al Romaniei*, Editura Bibliotheca, 2010;
2. Moisica Preda Larisa Elena , *Finante publice*, Editura Bibliotheca, 2009;
3. Moșteanu Narcisa Roxana , *Fiscalitate. Impozite si taxe. Studii de caz*, Editura Universitara, 2008;
4. Popeangă Vasile Nicolae, Goleanu Alin Ionel, *Finanțe publice – sinteze teoretice și studii aplicative*, Editura „Focus” Petroșani, 2008;
5. Popeangă Vasile, *Finanțe publice-manual pentru uzul studenților*, Editura Academica Brâncuși, Tg-Jiu 2002;
6. Tudorache Dumitru, Secăreanu Constantin, *Finanțele Publice, Finanțele Firmei*, Editura Universitară, 2006;
7. Văcărel Iulian, coordonator, *Finanțe publice*, ediția a VI-a, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2008;
8. Văcărel Iulian ș.a. *Finanțe Publice*, Editura Didactică și Pedagogică, București 2007.

**TEMATICA LA DISCIPLINA „GESTIUNEA FINANCIARĂ A
ÎNȚREPRINDERII” PENTRU EXAMENUL DE LICENȚĂ 2012**
Specializarea: FINANȚE ȘI BANCİ

Tema 1. Caracteristicile fenomenului financiar la nivel microeconomic

- 1.1. Funcția financiară a întreprinderii
- 1.2. Conceptul de gestiune financiară a întreprinderii

Tema 2. Constituirea și utilizarea capitalului întreprinderii

- 2.1. Structura capitalului
- 2.2. Formarea capitalurilor întreprinderii

Tema 3. Activele imobilizate ale întreprinderii

- 3.1. Investițiile- principala modalitate de creare a investițiilor
- 3.2. Criterii de selecție a proiectelor de investiții
 - 3.2.1. Criterii simple de opțiune
 - 3.2.2. Criterii de selecție bazate pe actualizare
- 3.3. Amortizarea activelor imobilizate
- 3.4. Elementele sistemului de amortizare
- 3.5. Regimuri de amortizare utilizate în România

Tema 4. Activele circulante ale întreprinderii

- 4.1. Caracterizare generală și clasificarea acestora
- 4.2. Ciclul de exploatare, stocuri și metode de optimizare a stocurilor de active circulante
- 4.3. Metode de dimensionare a necesarului financiar pentru active circulante
 - 4.3.1. Dimensionarea financiară a stocurilor de materii prime
 - 4.3.2. Dimensionarea financiară a stocului de producție neterminată
 - 4.3.3. Dimensionarea necesarului financiar a stocului de produse finite
- 4.4. Fondul de rulment- sursă de acoperire financiară a activelor circulante
- 4.5. Eficiența utilizării activelor circulante
 - 4.5.1. Determinarea vitezei de rotație a activelor circulante

Tema 5. Determinarea rezultatelor activității întreprinderii

Tema 6. Echilibrul financiar al întreprinderii

Tema 7. Bugetul de venituri și cheltuieli - principalul instrument de asigurare a echilibrului financiar al întreprinderii

Bibliografie selectivă

- 1. Cristea, H, I.Talpoș, C.Corduneanu, M.Pirtea, A.Lăbuneț, *Gestiunea financiară a societăților comerciale*, Editura Mirton, 2001;
- 2. Dobrotă, G., Chirculescu F., *Gestiunea financiară a întreprinderii. Teorie și aplicații*, Editura Scrisul românesc, Craiova, 2009;

3. Dobrotă, G., *Gestiunea financiară a întreprinderii- aplicații practice și teste grilă*, Editura Studii Economice, Tg-Jiu, 2004;
4. Dobrotă, G., *Gestiunea financiară a întreprinderii*, Editura Spirit Românesc, Craiova, 2003;
5. Sichigea N., Giurcă Vasilescu L., Stanciu C., *Gestiunea financiară a întreprinderii: Teorie și aplicații*, Editura Universitaria, 2007;
6. Toma, M., Alexandru, F., *Finanțe și gestiune financiară de întreprindere*, Editura Economică, 2003;
7. Vintilă G., *Gestiunea financiară a întreprinderii*, Ediția a V-a, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2010;
8. Vintilă G., *Gestiunea financiară a întreprinderii*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2006;
9. Vasile Ilie, *Gestiunea financiară a întreprinderii*, Editura Meteor Press, 2010.

TEMATICA LA DISCIPLINA „ANALIZĂ ECONOMICO-FINANCIARĂ”
PENTRU EXAMENUL DE LICENȚĂ 2012
Specializarea: FINANȚE ȘI BĂNCI

Tema 1. Fundamentele teoretice ale analizei economico-financiare

- 1.1. Definierea și tipologia analizei economico-financiare
- 1.2. Utilizatorii rezultatelor analizei economico-financiare
- 1.3. Obiectivele și funcțiile analizei economico-financiare
- 1.4. Conținutul procesului de analiză economico-financiară

Tema 2. Metodologia analizei economico-financiare

- 2.1. Factorii care determină schimbări de stare în funcțiunea microsystemelor
- 2.2. Metode și tehnici ale analizei calitative
 - 2.2.1. Diviziunea și descompunerea rezultatelor
 - 2.2.2. Compararea rezultatelor firmei
- 2.3. Metode și tehnici ale analizei cantitative
 - 2.3.1. Metode de analiză structurală
 - 2.3.2. Metoda ratelor - analiza pe baza ratelor

Tema 3. Analiza diagnostic a cifrei de afaceri

- 3.1. Aspecte generale privind cifra de afaceri
- 3.2. Analiza dinamică și structurală a cifrei de afaceri
 - 3.2.1. Analiza dinamică a cifrei de afaceri
 - 3.2.2. Analiza structurală a cifrei de afaceri
- 3.3. Analiza diagnostic de tip factorial a cifrei de afaceri

Tema 4. Analiza diagnostic a valorii adăugate

- 4.1. Aspecte generale privind valoarea adăugată
- 4.2. Metode de determinare a valorii adăugate
- 4.3. Analiza dinamică și structurală a valorii adăugate
- 4.4. Analiza diagnostic de tip factorial a valorii adăugate

Tema 5. Analiza diagnostic a calității produselor

- 5.1. Aspecte generale privind calitatea produselor
- 5.2. Analiza calității produselor diferențiate pe clase de calitate

Tema 6. Analiza diagnostic a cheltuielilor la 1000 lei venituri totale, a cheltuielilor la 1000 lei cifră de afaceri, a cheltuielilor variabile, a cheltuielilor fixe și materiale

- 6.1. Analiza diagnostic a cheltuielilor la 1000 lei venituri totale
- 6.2. Analiza diagnostic a cheltuielilor la 1000 lei cifră de afaceri
- 6.3. Analiza diagnostic a cheltuielilor variabile
- 6.4. Analiza diagnostic a cheltuielilor fixe
- 6.5. Analiza diagnostic a cheltuielilor materiale

Tema 7. Analiza diagnostic a profitului

- 7.1. Analiza diagnostic a profitului brut
- 7.2. Analiza diagnostic a profitului din exploatare
- 7.3. Analiza diagnostic a profitului aferent cifrei de afaceri

Tema 8. Analiza diagnostic a ratelor de rentabilitate

- 8.1. Analiza diagnostic a ratei rentabilității economice
- 8.2. Analiza diagnostic a ratei rentabilității financiare
- 8.3. Analiza diagnostic a ratei rentabilității comerciale
- 8.4. Analiza diagnostic a ratei rentabilității resurselor consumate

Tema 9. Analiza bilanțului contabil

- 9.1. Analiza bilanțului contabil
- 9.2. Analiza structurii activului și pasivului bilanțier
 - 9.2.1. Analiza activului bilanțier
 - 9.2.2. Analiza pasivului bilanțier

Tema 10. Analiza echilibrului financiar al firmei

- 10.1. Analiza echilibrului pe termen mediu și lung - fondului de rulment
- 10.2. Analiza echilibrului pe termen scurt - necesarului de fond de rulment
- 10.3. Analiza echilibrului global - trezoreria netă

Bibliografie selectivă

1. Achim Monica Violeta, *Analiză Economico-financiară*, Editura Risoprint, Cluj Napoca, 2010;
2. Buglea Alexandru, *Analiză economico-financiară*, Editura Universității de Vest, Timișoara, 2008;
3. Burja Camelia, *Analiză economico-financiară*, Editura Cărții de Știință, Cluj-Napoca, 2009;
4. Bușe Lucian, *Analiză economico-financiară*, Editura Economică, București, 2005;
5. Căruntu Constantin, *Analiza economico-financiară a firmei. Concepte. Metode. Aplicații*, Editura Universitaria, Craiova, 2009;
6. Căruntu Constantin, Lăpăduși Mihaela Loredana, Căruntu Genu Alexandru, *Analiză economico-financiară la nivel microeconomic*, Editura Universitaria, Craiova, 2005;
7. Dănuț Adina Elena, *Analiza echilibrului financiar al firmei*, Editura Aeternitas, Alba Iulia, 2009;
8. Ghic Grațiela, Grigorescu Judith Carmen, *Analiză economico-financiară*, Editura Universitară, București, 2008;
9. Lezeu Dorina - Nicoleta, *Analiza situațiilor financiare ale întreprinderii*, Editura Economică, București, 2004;
10. Niculescu Maria, *Diagnostic financiar*, Editura Economică, București, 2003;
11. Popa Ion Lala, Miculeac Melania, *Analiză economico-financiară*, Editura Mirton, Timișoara, 2009;
12. Petrescu Silvia, *Analiză și diagnostic financiar-contabil*, Editura CECCAR, București, 2008;
13. Siminică Marian, *Diagnosticul financiar al firmei*, Editura Universitaria, Craiova, 2008;
14. Vâlceanu Gheorghe, Robu Vasile, Georgescu Nicolae, *Analiză economico-financiară*, Editura Economică, București, 2005.

TEMATICA LA DISCIPLINA „MICROECONOMIE” PENTRU
EXAMENUL DE LICENȚĂ 2011
Specializarea: FINANȚE ȘI BĂNCI

Cuprins:

1. Teoria consumatorului

- 1.1. Utilitatea bunurilor economice
- 1.2. Echilibrul consumatorului
- 1.3. Noua teorie a consumatorului
 - 1.3.1. Limitele teoriei traditionale a consumatorului
 - 1.3.2. Elemente ale noii teorii a consumatorului

2. Cererea de bunuri economice

- 2.1. Legea cererii
- 2.2. Condițiile creșterii și reducerii cererii
- 2.3. Elasticitatea cererii; importanța și factorii ei

3. Oferta

- 3.1. Legea ofertei. Extinderea și contractia ofertei. condițiile ofertei
- 3.2. Elasticitatea ofertei. Importanța cunoașterii ofertei și elasticitatea

4. Factorii de producție. Combinarea factorilor de producție și substituția lor

- 4.1. Caracterizarea generală a factorilor de producție clasici
- 4.2. Combinarea factorilor de producție

5. Costurile de producție

- 5.1. Costul de producție-concept și forme
- 5.2. Măsurarea și tipologia costurilor
- 5.3. Relația: cost mediu-cost marginal
- 5.4. Problema minimizării costului. raportul: cost-profit, pragul de rentabilitate
- 5.5. Comportamentul întreprinzătorului și reducerea costului

6. Productivitatea

- 6.1. Productivitatea factorilor de producție
- 6.2. Productivitatea muncii. Randamentul capitalului
- 6.3. Limita combinării. Legea randamentelor neproportionale

Bibliografie

Bibliografie

1. ALBERT, M.,- “Capitalism contra capitalism”, Ed. Humanitas, București, 1993;
2. BECKER, G.S.,- “Comportamentul uman. O abordare economică”, Ed. ALL, București, 1996;
3. BRAN, P. -“Economica valorii”, Ed. Economică, București, 2005;
4. BĂBĂIȚĂ I., SILASI G., DUȚĂ A. – „Macroeconomia” – Editura Orizonturi Universitare, Timișoara, 2007;
5. CARACALEANU, I., IONICĂ, M., ȚÎRCĂ, D., „Economie politică”- curs pentru studenți, Editura ALUTUS, Slatina, 2000;
6. CIUCUR D., GAVRILĂ ILIE, POPESCU CONSTANTIN, Economie (manual universitar), ASE, Editura Economică, București, 2005;
7. CÎRNU, D., BONCEA, A., - „Fundamentele teoriei economice”, Editura Scrisul Românesc, Craiova, 2005;
8. CONSTANTINESCU, N. N., - “Reforma economică, în folosul cui?”, Ed. Economică, București, 2004;
9. DIDIER, M., - “Economie. Regulile jocului”, Ed. Humanitas, București, 1994;
10. DOBROTĂ, N. (coordonator) - “Economie politică”, Ed. Economică, București, 1997;
11. GALBRAITH, J. K., - “Știința economică și interesul public”, Ed. Politică, București, 1982;
12. HEYNE, P., - “Modul economic de gândire”, Ed. Didactică și Pedagogică, București, 1991;
13. JULA D., AILENEI D., JULA N., GÂRBOVEAN A., *Economia Dezvoltării*, Editura Viitorul Românesc, București, 1999
14. SAMUELSON P., NORDHAUS, W., - „Economie”, Ed. Teora, București, 2000;
15. SILAȘI G., SÎRGHI N., LOBONȚ O. – „Microeconomia -în fișe-”, - Editura Mirton, Timișoara, 2007;
16. ASE, Catedra de Economie și Politici Economice – „Economie - -Ediția a șaptea „– Editura Economică, București, 2005;

UNIVERSITATEA „CONSTANTIN BRÂNCUȘI” DIN TG JIU
FACULTATEA DE ȘTIINȚE ECONOMICE ȘI GESTIUNEA AFACERILOR
SPECIALIZAREA: *FINANȚE ȘI BĂNCI*

TEMATICA
pentru examenul de licență 2012

Târgu Jiu
2012

Tematica la disciplina „FINANȚE PUBLICE” pentru examenul de licență 2012

FINANȚE PUBLICE

Prof. univ. dr. Popeangă Vasile

TEMA I

CONȚINUTUL ECONOMIC ȘI FUNCȚIILE FINANTELOR PUBLICE

1.1 Conținutul economic al finanțelor publice

Pentru satisfacerea nevoilor generale ale societății este necesară constituirea la dispoziția autorităților publice a unor importante fonduri de resurse financiare publice.

Aceste fonduri sunt constituite în cea mai mare parte pe seama produsului intern brut și sunt utilizate pentru satisfacerea nevoilor sociale, atât de interes național, cât și local. Fondurile la care ne referim se mobilizează așadar pe baza unui transfer de valoare, de putere de cumpărare de la persoanele fizice și juridice la dispoziția organelor administrative publice centrale și locale.

În sens invers au loc transferuri de putere de cumpărare de la fondurile publice de resurse financiare către diverși beneficiari, persoane fizice și juridice.

Se manifestă, deci, fluxuri de resurse financiar în dublu sens: la și de la fondurile publice de resurse financiare, fapt care generează anumite raporturi sau relații sociale între participanții la acest proces.

Prin urmare, poate astfel vorbi de două categorii de relații:

a) relațiile care apar între participanții la procesul de constituire a fondurilor de resurse financiare publice (agenții economici, persoane fizice autorizate, persoane fizice rezidente în străinătate ce desfășoară o activitate pe teritoriul național etc.), pe de o parte și colectivitatea, reprezentată de stat, pe de altă parte.

b) relațiile care apar între colectivitatea reprezentată de stat, pe de o parte și beneficiari fondurilor bănești constituie în economie (persoane fizice și juridice) pe de altă parte.

Aceste relații sociale apărute în procesul constituirii și repartizării fondurilor bănești din economie sunt prin natura lor relații economice legate indisolubil de repartiția produsului intern brut. În condițiile existenței producției de mărfuri și a acțiunii legii valorii, cea mai mare parte a repartiției produsului intern brut creat în economie se realizează prin intermediul banilor, iar relațiile economice amintite anterior îmbracă formă bănească.

Relațiile financiare sau pe scurt finanțele reprezintă așadar ansamblul relațiilor economico-sociale exprimate valoric sau care îmbracă o formă bănească apărute în procesul distribuirii și redistribuirii produsului intern brut în scopul constituirii și repartizării fondurilor publice de resurse financiare pentru satisfacerea nevoilor generale ale societății.

Se impune o delimitare între sfera de cuprindere a relațiilor financiare și cea a relațiilor bănești.

Între cele două categorii există un raport ca de la parte la întreg. Sfera relațiilor financiare, mai îngustă decât a relațiilor bănești, cuprinde numai acele relații bănești care exprimă un transfer de valoare, de putere de cumpărare nu și pe cele care reflectă o schimbare a formelor valorii.

În legătură cu apariția relațiilor financiare trebuie precizat că este necesară îndeplinirea anumitor condiții:

a) relațiile să exprime un transfer de valoare, de putere de cumpărare la și de la fondurile financiare publice;

b) acest transfer de valoare să se efectueze de regulă fără contraprestație directă și imediată;

c) acest transfer de valoare, de putere de cumpărare să se realizeze uneori în condiții de rambursabilitate parțială.

În teoria și practica financiară se apreciază că datorită condițiilor specifice în care apar, relațiile financiare se diferențiază în patru categorii:

- relații financiare clasice;

- relații de credit;
- relații de asigurare;
- finanțele întreprinderii;

Atât în literatura de specialitate, cât și în vorbirea curentă noțiunea de finanțe este utilizată în dublu sens:

- în sens larg (atunci când se apreciază că aceasta înglobează toate cele patru categorii de relații financiare amintite anterior);
- în sens restrâns (când în sfera de cuprindere a finanțelor se înscriu doar relațiile financiare clasice).

1.2 Funcția de repartitie a finanțelor publice

Finanțele publice își îndeplinesc misiunea lor istorică prin funcțiile pe care le exercită, și anume funcția de repartitie și funcția de control.

Funcția de repartitie a finanțelor publice cunoaște două faze distincte însă organic legate între ele: constituirea fondurilor și distribuirea acestora.

Constituirea fondurilor este faza de mobilizare a resurselor financiare la dispoziția autorităților publice. La procesul de constituire participă:

- întreprinderile – indiferent de forma de proprietate asupra capitalului acestora și de forma lor juridică de organizare;
- instituțiile publice și unitățile din subordinea acestora;
- populația;
- persoanele juridice și fizice rezidente în străinătate, dar care realizează veniturile în țara considerată.

Participarea la constituirea fondurilor publice de resurse financiare îmbracă multiple forme dintre care amintim: impozite și taxe, contribuții pentru asigurări sociale, contribuții pentru asigurările de sănătate, redevențe, chirii, vărsăminte din veniturile instituțiilor publice, dobânzi la împrumuturile acordate, venituri din valorificarea unor bunuri ale statului etc.

Resursele care alimentează fondurile publice, în marea lor majoritate, provin din produsul intern brut și într-o mai mică măsură din averea națională sau din transferurile primite din străinătate.

Aceste resurse provin din toate ramurile economiei naționale, însă în mod diferit în raport de nivelul de dezvoltare a acestora.

La constituirea fondurilor publice de resurse financiare participă toate sectoarele societății: public, privat, mixt și populația, însă în proporții diferite în funcție de capacitatea lor financiară.

Cele mai multe resurse financiare sunt mobilizate la fondurile publice cu titlu definitiv și fără contraprestație.

Prin urmare constituirea fondurilor publice de resurse financiare se realizează în procesul distribuirii și redistribuirii produsului intern brut între diverse persoane fizice și juridice, pe de o parte și stat, pe de altă parte.

Cea de-a doua fază a funcției de repartitie a finanțelor publice constă în distribuirea, dirijarea resurselor financiare mobilizate la fondurile publice către diverși beneficiari, persoane fizice și juridice. Pentru că între cererea și oferta de resurse financiare publice există o diferență semnificativă (volumul nevoilor fiind mult mai mare decât posibilitatea de finanțare a acestora) înainte de repartitia propriu-zisă a resurselor autoritățile publice competente trebuie să efectueze următoarele operațiuni:

- să identifice nevoile sociale existente în perioada de referință;
- să cuantifice aceste nevoi în expresie bănească;

- să ierarhizeze aceste nevoi în raport de importanța și acuitatea pe care le manifestă unele în raport cu altele.

Distribuirea resurselor financiare publice reprezintă de fapt dimensionarea volumul cheltuielilor publice pe destinații și anume pentru: învățământ, sănătate, cultură, asigurări și protecție socială, dezvoltare publică și locuințe, ordine publică și apărare națională, acțiuni economice etc.

În cadrul fiecărei destinații resursele se defalcă pe beneficiari, obiect și acțiuni.

În țările dezvoltate economic cea mai mare parte a resurselor financiare publice este orientată către acțiuni cu caracter social-cultural. Urmează în ordinea volumului finanțării: ordinea publică și apărarea țării și cheltuielile pentru acțiunile economice. În schimb, în țările în curs de dezvoltare resursele sunt dirijate cu precădere către domeniul economic în detrimentul celui social-cultural.

Așadar, fluxurile de resurse financiare sunt orientate atât către sfera producției materiale, cât și nemateriale, însă în proporții diferite de la caz la caz.

Prin urmare distribuirea fondurilor publice de resurse financiare se realizează tot în cadrul procesului de distribuire și redistribuire a produsului intern brut, însă între stat, pe de o parte și diverși beneficiari persoane fizice și juridice, pe de altă parte.

Importanța funcției de repartitie a finanțelor publice se poate aprecia prin intermediul a două criterii:

1) prin intermediul dimensiunii transferurilor de valoare, de putere de cumpărare la și de la fondurile publice de resurse financiare;

2) prin intermediul mutațiilor produse în economie, adică a efectelor sociale, economice, ecologice și de altă natură, pe care le generează respectivele transferuri de valoare.

Pe lângă distribuie și redistribuire produsul intern brut pe plan național se poate realiza și un flux de resurse financiare pe plan internațional. Acesta poate lua naștere prin:

- a) primirea de împrumuturi externe;
- b) acordarea de credite externe;
- c) plata contribuțiilor, cotizațiilor către organisme internaționale la care țara este membră;
- d) primirea sau acordarea, după caz, de ajutoare financiare externe nerambursabile.

Necesitatea constituirii fondurilor publice de resurse financiare este indiscutabilă fiind independentă de nivelul de dezvoltare economico-socială a oricărui stat. De aceea se poate aprecia că funcția de repartitie a finanțelor publice are un caracter obiectiv. În schimb procesul propriu-zis de repartitie a fondurilor de resurse financiare publice are un caracter subiectiv fiind dependent de numeroși factori.

1.3. Funcția de control al finanțelor publice

Necesitatea funcției de control a finanțelor publice decurge din faptul că fondurile publice de resurse financiare aparțin întregii societăți.

Societatea este interesată:

- să asigure resursele financiare necesare satisfacerii nevoilor generale;
- să dirijeze aceste resurse cu luare în considerare a priorităților stabilite de autoritățile competente;
- să utilizeze resursele financiare publice în condiții de maximă eficiență economică, eficacitate socială și de altă natură;
- să armonizeze interesele pe termen scurt și lung în legătură cu dimensionarea volumului resurselor financiare, cu repartizarea acestora între administrația centrală și cele locale respectiv cu destinația cheltuielilor publice.

Faptul că fondurile publice de resurse financiare materializează o bună parte a produsul intern brut este un argument în plus pentru organizarea și exercitarea unui control sistematic și riguros asupra constituirii, repartizării și utilizării fondurilor financiare din economie, asupra păstrării integrității și bunei gestionări a patrimoniului public, asupra încasării integrale și la termen a creanțelor statului.

Chiar dacă nu în toate cazurile controlului statului favorizează luare de măsuri care să adauge un plus de valoare patrimoniului public, aceasta împiedică deseori irosirea avutului public, previne efectuarea de cheltuieli ilegale, ineficiente și inoportune, contribuie la recuperarea prejudiciilor aduse proprietății publice, asigură instaurarea ordinii și disciplinei în gestionarea banilor și a altor valori publice.

Necesitatea controlului este cu atât mai stringentă cu cât și în etapa actuală mai există membrii ai societății care au un comportament reprobabil, o atitudine de nepăsare față de avutul public, urmăresc înavușirea fără just temei prin încălcarea prevederilor legale.

Toate aceste aspecte evidențiază necesitatea obiectivă a organizării și exercitării controlului financiar asupra sectorului public al economiei.

Controlul statului are o sferă largă de manifestare. Acesta vizează toate domeniile vieții sociale, care țin de sectorul public: activitatea economică, socială, culturală, de apărarea națională și ordine internă, de protecția mediului, de promovare a relațiilor cu celelalte state ale lumii etc.

Prin urmare controlul îmbracă forme diferite, se exercită de organe diferite și folosește instrumente diferite.

Fiecare domeniu de activitate trebuie privit dintr-un triplu punct de vedere:

- a) al sarcinilor specifice ce-i revin
- b) al efortului financiar reclamat de activitatea specifică domeniului și care îmbracă în cele din urmă expresie bănească;
- c) al efectelor utilizate generate, cuantificabile și susceptibile de a fi exprimate în bani.

Pentru că fiecare domeniu de activitate are sarcini specifice, controlul îndeplinirii acestora se derulează de organe competente, specializate în domeniu considerat. Acestea urmăresc, în același timp și efectele și eforturile ce nu pot fi exprimate valoric.

În schimb, celorlalte două obiective fiind comune tuturor domeniilor, sunt atributul organelor de control cu profil economico-financiar, ce sunt capabile să emită judecăți de valoare indispensabile în stabilirea priorităților, cu ocazia derulării procesului de satisfacere a nevoilor publice.

Controlul asupra activității economice, în general, precum și cel asupra laturii economice (efort-efect) a acțiunilor sociale este un control mijlocit de bani.

Controlul financiar exercitat de organele abilitate ale statului este o manifestare a funcției de control a finanțelor publice.

Funcția de control a finanțelor este strâns legată de funcția de repartiție, dar are o arie de manifestare mai largă decât aceasta, deoarece vizează pe lângă constituirea și utilizarea fondurilor din economie și eficiența utilizării acestora.

Practic cele două funcții ale finanțelor se află în raporturi de intercondiționare, în sensul că funcția de repartiție generează câmp de manifestare funcției de control, iar aceasta la rândul său, asigură uneori forme de manifestare a funcției de repartiție.

Spre deosebire de funcția de repartiție, funcția de control se exercită în toate fazele procesului reproducției sociale. Astfel aceasta vizează faza repartiției, dar se extinde și în amonte asupra producției și în aval asupra schimbului și consumului.

În țara noastră, controlul financiar se exercită de către:

- a) Curtea de Conturi;
- b) Ministerul Finanțelor Publice, prin structurile sale centrale și teritoriale;

c) compartimentele de specialitate ale instituțiilor, întreprinderilor, agenților economici (cunoscute după denumirea generică de organe de control financiar intern).

Totodată atribuții de control mai au și Parlamentul, Guvernul, precum și alte organe.

Uneori, sfera de cuprindere a activității organelor de control financiar public este atât de largă încât poate să depășească sfera relațiilor financiare și chiar pe cea a relațiilor bănești.

TEMA II

SISTEMUL RESURSELOR FINANCIAR

2.1. Conținutul resurselor financiare publice și alocarea acestora

Economia modernă este caracterizată de fenomenul creșterii mai rapide a necesarului de resurse decât a posibilităților de procurare a acestora.

Resursele au un caracter limitat în timp ce cererea de resurse prezintă o accentuată tendință de creștere.

Resursele sunt elemente ale bogăției unei națiuni. Acestea provin în cea mai mare parte din produsul intern brut și sunt utilizate pentru consum, formare brută de capital (investiții) și pentru export.

Resursele financiare reprezintă totalitatea mijloacelor bănești necesare îndeplinirii obiectivelor economice și sociale ale programelor guvernamentale într-o perioadă de timp determinată.

Resursele financiare generale ale societății cuprind:

- a) resursele financiare ale autorităților și instituțiilor publice;
- b) resursele întreprinderilor publice și private;
- c) resursele organismelor fără scop lucrativ;
- d) resursele populației;

Volumul resurselor financiare ale societății depinde de mărimea produsului intern brut precum și de posibilitatea apelării la resursele financiare externe (credite bancare, ajutoare nerambursabile etc.)

Având în vedere distincția dintre finanțele publice și cele private se pune problema raportului existent între resursele financiare publice și resursele financiare ale societății. Acesta este un raport ca de la parte la parte la întreg, deoarece resursele financiare ale națiunii au o sferă de cuprindere mai mare.

Resursele financiare publice includ resursele financiare ale administrației centrale și locale, resursele necesare protecției și asigurărilor sociale, precum și resursele financiare ale instituțiilor și autorităților publice autonome.

Așadar, resursele financiare publice împreună cu resursele financiare private constituie resursele financiare ale societății.

Dat fiind caracterul limitat al resurselor în general și implicit al resurselor financiare publice se pune problema alocării optime a acestora în scopul producerii tuturor categoriilor de bunuri publice, private și mixte.

Producția de bunuri publice și raportul dintre acestea și bunurile private sunt determinate de modul de alocare a resurselor între sectorul public și cel privat.

În condițiile pieței imperfecte ce caracterizează economia modernă, statul acționează direct în calitate de producător sau consumator de bunuri, dar poate juca și un rol intervenționist pentru reglarea pieței.

Guvernului îi revine rolul de a asigura și distribui prin intermediul alocării resurselor bunurile și serviciile publice.

În teoria finanțelor publice se apreciază că alocarea efectivă a resurselor între sectorul public și cel privat determină o anumită proporție între acestea putându-se accepta că alocarea resurselor este optimă dacă cerințele consumatorilor sunt satisfăcute la un nivel maxim prin intermediul sectorului privat și al celui public.

Mobilizarea de resurse financiare la dispoziția statului prin intermediul prelevărilor fiscale (impozite și taxe) determină diminuarea capacității financiare a contribuabililor și reducerea posibilităților acestora de a-și satisface nevoile prin cumpărarea de bunuri private.

Comportamentul consumatorilor față de bunurile publice și cele private, precum raportul dintre acestea sunt puse în evidență de așa-numitele „curbe de indiferență”.

Acestea reflectă la un moment dat punctele în care preferințele consumatorilor pentru bunurile publice și cele private sunt egale, respectiv indiferente.

2.2. Structura resurselor financiar publice

În economia modernă se manifestă, așa cum precizam mai sus, tendința de creștere a cererii de resurse financiare publice pentru satisfacerea nevoilor sociale într-un ritm mai accentuat decât evoluția produsului intern brut.

Cererea de resurse financiare publice este determinată de volumul cheltuielilor publice. La un moment dat oferta de resurse financiare publice poate fi influențată de o serie de factori precum sunt:

a) factori economici: imprimă, determină o anumită evoluție a produsului intern brut ceea ce poate genera sporirea veniturilor impozabile;

b) factori monetari (dobândă, credit, masă monetară) care-și transmit influența prin preț: creșterea prețurilor, accentuarea fenomenelor inflaționiste, conduc la sporirea încasărilor din impozite și taxe;

c) factori sociali: presupun redistribuirea resurselor în scopul satisfacerii nevoilor de educație, sănătate, asigurare socială etc., ale membrilor societății;

d) factori demografici: în anumite condiții pot influența numărul populației active contribuind implicit la sporirea numărului contribuabililor;

e) factori politici și militari: pot imprima anumite particularități politice, economice, sociale sau financiare, care să asigure o multiplicare a resurselor financiare;

f) factori financiari: sintetizează influența tuturor celorlalți factori prin dimensionarea cheltuielilor publice. În același timp volumul cheltuielilor publice influențează nivelul deficitului bugetar a cărui finanțare poate necesita resurse suplimentare.

Existența unei multitudini de factori de influență a determinat apariția unor noi tipuri de resurse având drept efect diversificarea structurii resurselor financiare publice.

Privite prin prisma conținutului lor economic, resursele financiare publice se structurează astfel:

a) prelevări cu caracter obligatoriu;

b) resurse de credit public;

c) resurse de trezorerie;

d) resurse inflaționiste (din emisiunea monetară fără acoperire).

Cea mai mare parte a resurselor financiar publice o reprezintă prelevările cu caracter obligatoriu sub forma impozitelor și taxelor ale căror nivel este însă limitat și de cele mai multe ori insuficient.

Este cunoscut faptul că încasărilor din impozite nu pot spori rapid.

Măsurile de majorare a resurselor financiare de această natură presupun fie modificarea cotelor de impunere, fie introducerea de noi impozite, măsuri ce necesită girul (autorizarea, aprobarea) puterii legislative care nu se poate obține rapid.

De aceea statul apelează la alte categorii de resurse pentru a acoperii nevoia la un moment dat.

Resursele de credit public se gestionează prin sistemul trezoreriei finanțelor publice și constau în mobilizarea de către stat sub formă de împrumut de pe piața internă sau externă a disponibilităților bănești temporar libere.

Resursele de trezorerie intervin pentru acoperirea temporară a deficitului de cont înregistrat de componentele bugetului general consolidat.

Trezoreria statului este o instituție publică în subordinea Ministerului de Finanțe Publice prin intermediul căreia se realizează execuția bugetară, adică se încasează veniturile și se efectuează cheltuielile publice.

Trezoreria asigură păstrarea echilibrului între venituri și cheltuieli pe parcursul execuției bugetare.

Pentru acoperirea eventualelor deficite de cont înregistrate de anumite bugete Trezoreria alocă din bugetul propriu resurse financiare de echilibru.

Resursele inflaționiste sunt generate prin emisiunea monetară, fără o corespondență reală în producția de bunuri și servicii.

Fenomenul inflaționist poate genera sporirea încasărilor din impozite și taxe, dar pentru că are implicații negative în domeniu economic și social apelul la astfel de resurse este contraproductiv.

Structura organizatorică a statelor reprezintă un alt criteriu de grupare a resurselor financiare publice. În raport de aceasta distingem:

- resurse ale statelor de tip federal;
- resurse ale statelor de tip unitar.

În cazul statelor de tip federal structura resurselor financiare publice se delimitează în raport de palierele administrativ-teritorial astfel:

1. resurse financiare ale federației sau bugetului federal;
2. resurse financiare ale bugetelor, statelor, provinciilor sau regiunilor membre ale federației;
3. resurse financiare ale bugetelor locale.

La nivelul statelor de tip unitar, resursele financiare publice, se delimitează tot în raport de structura administrativ-teritorială astfel:

- a) resurse ale administrației centrale;
- b) resurse ale administrației locale.

Privită prin prisma bugetului general consolidat structura resurselor financiare publice include:

- a) resurse financiare ale bugetului de stat;
- b) resurse financiare ale bugetului asigurărilor sociale de stat;
- c) resursele financiare ale fondurilor speciale extrabugetare;
- d) resurse financiare ale bugetelor locale.

În funcție de ritmicitatea încasărilor la buget distingem două categorii de resurse financiare publice:

1. resurse curente sau ordinare;
2. resurse extraordinare, incidentale sau întâmplătoare.

Resursele ordinare sunt acelea la care statul apelează în mod obișnuit, frecvent, în condiții considerate normale și care se încasează la buget cu o anumită regularitate.

Resurse extraordinare sunt acelea la care statul apelează în situații excepționale, atunci când resursele curente nu acoperă cheltuielile publice (împrumuturile externe și interne, ajutoarele din străinătate etc.).

În raport de sursa de proveniență, distingem în cadrul resurselor financiare publice două categorii:

1. resurse interne, provenite din interiorul granițelor țării;
2. resurse externe, care au ca sursă piețe externe de capital.

În România resursele financiare publice sunt structurate în raport de anumite criterii, potrivit structurii sistemului bugetar național.

Resursele sunt grupate în funcție de regularitatea mobilizării lor, precum și pe baza clasificăției economice.

În România resursele financiare publice se constituie și se gestionează printr-un sistem unitar de bugete denumit generic buget general consolidat, în condițiile asigurării echilibrului financiar.

Potrivit structurii acestuia distingem următoarele categorii de resurse:

I. Resurse ale bugetului de stat, cu următoarea tipologie:

1. Venituri curente

- a) venituri fiscale
 - impozite directe
 - impozite indirecte
- b) venituri nefiscale

2. Venituri de capital (venituri din valorificarea unor bunuri ale statului, venituri din valorificarea unor bunuri de la rezervele naționale etc.)

3. Venituri din operațiuni financiare (încasări din rambursarea împrumuturilor acordate)

II. Resurse ale bugetului asigurărilor sociale de stat:

1. Contribuții ale angajaților și angajatorilor

2. Alte contribuții

III. Resurse ale bugetelor locale:

1. Venituri curente

- a) venituri fiscale
 - impozite directe
 - impozite indirecte
- b) venituri nefiscale

2. Venituri din capital

3. Venituri din operațiuni financiare

IV. Resurse ale fondurilor speciale extrabugetare

Fondurile speciale extrabugetare se constituie pe seama unor venituri cu caracter fiscal, în special impozite și taxe indirecte, pentru finanțarea unor cheltuieli publice expres precizate. Veniturile acestor fonduri au așadar o afectare specială. Aceste fonduri au caracter temporar, ele luând ființă în raport de nevoile economiei publice.

În ansamblul resurselor financiare publice din țara noastră se includ și resursele instituțiilor publice cu caracter autonom. Acestea pot fi: resurse proprii, alocații bugetare și resurse atrase (împrumuturi, donații etc.)

TEMA III

NOȚIUNI GENERALE DESPRE IMPOZITE ȘI TAXE

3.1. Conținutul și rolul impozitelor

Impozitul reprezintă o formă de prelevare a unei părți din veniturile și/sau averea persoanelor fizice și juridice la dispoziția statului în scopul acoperirii cheltuielilor publice.

Această prelevare se efectuează cu caracter obligatoriu, definitiv și nerambursabil și fără o contraprestație directă și imediată din partea statului.

În schimb, taxa reprezintă suma de bani plătită de un contribuabil în schimbul anumitor contraservicii prestate acestuia de către anumite instituții sau entități publice.

De regulă, cuantumul taxei este mai mare decât valoarea contraserviciilor și de aceea se apreciază că taxa încorporează anumite elemente de impozit.

Caracterul obligatoriu al impozitelor trebuie înțeles în sensul că plata acestora este o sarcină impusă tuturor persoanele fizice și juridice care obțin venituri dintr-o anumită sursă sau posedă același gen de avere.

Dreptul de a introduce impozite îl are Statul și aceasta se exercită de regulă prin intermediul organelor legislative (Parlament) iar uneori și în anumite condiții prin organele de stat locale.

Parlamentul se pronunță în legătură cu introducerea impozitelor de interes național, general, iar organele de stat locale pot introduce unele impozite în favoarea unităților administrativ-teritoriale.

În țara noastră, potrivit Constituției, Consiliile Locale și Județene stabilesc impozitele și taxele locale în limitele și în condițiile legii.

Impozitele sunt plătite așa cum s-a menționat cu titlu definitiv și nerambursabil.

În schimbul acestora plătitorii nu pot solicita Statului un serviciu de valoare egală sau apropiată.

Rolul impozitelor se manifestă pe plan financiar, economic și social.

Modul concret de manifestare a acestui rol cunoaște însă diferențieri de la o țară la alta și de la o etapă de dezvoltare economico-socială la alta.

Cel mai important rol al impozitelor se manifestă pe plan financiar, deoarece acestea constituie principalul instrument de procurare a resurselor financiare necesare acoperirii cheltuielilor publice.

Astfel în țările dezvoltate ale lumii, impozitele, taxele și contribuțiile au o pondere cuprinsă între 80 și 90% din totalul veniturilor publice.

În țările în curs de dezvoltare se înregistrează diferențieri semnificative de la un stat la altul, impozitele și taxele reprezentând între 50 și 90% din totalul resurselor financiare publice.

O caracteristică fundamentală a evoluției impozitelor în perioada postbelică o reprezintă majorarea acestora, atât în mărime absolută, cât și în mărime relativă.

În plan practic această tendință s-a realizat prin sporirea numărului plătitorilor, extinderea bazei de impunere sau majorarea cotelor de impozit.

Această ultimă măsură a operat cu precădere în domeniu impunerii veniturilor persoanelor fizice și într-o mai mică măsură în cazul impozitelor persoanelor juridice.

Rolul economic al impozitelor se manifestă prin transformarea acestora și utilizarea lor ca mijloace de intervenție a statului în domeniu economic.

În funcție de intenția legiuitorului impozitele pot fi utilizate pentru încurajarea sau frânarea unei activități economice, pentru stimularea sau descurajarea producției sau consumului unui anumit bun sau serviciu, pentru extinderea sau îngrădirea comerțului exterior.

Cu alte cuvinte impozitele pot fi utilizate pentru a influența componentele economice al firmelor și indivizilor.

Pe plan social rolul impozitelor se concretizează în faptul că prin intermediul lor Statul procedează la redistribuirea unei părți importante din produsul intern brut între anumite categorii sociale și indivizi, între persoanele fizice și cele juridice.

Astfel în țările dezvoltate ale lumii prin intermediul impozitelor, taxelor și contribuțiilor, statul preia la buget între 40% și 50% din PIB, iar în țările în curs de dezvoltare între 30% și 40 %.

3.2. Elementele impozitului

La introducerea impozitelor statul urmărește realizarea anumitor obiective financiare, economice și sociale. Pentru aceasta este necesar ca reglementările fiscale să fie cunoscute și respectate atât de organele fiscale cât și de contribuabili.

Drept urmare în legile prin care se instituie impozite și taxe se precizează clar elementele tehnice ale acestora.

Dintre acestea amintim:

1) Subiectul impozitului - este persoane fizică sau juridică obligată prin lege la plata acestuia. Astfel în cazul impozitului pe venituri din salarii subiect este muncitorul sau funcționarul, la impozitul pe profit agenții economici, la impozitul pe succesiuni moștenitorul sau moștenitorii etc.

Atât în literatura de specialitate cât și în vorbirea curentă subiectul impozitului poartă denumirea de contribuabil. Uneori impozitul datorat de un subiect este calculat/reținut și vărsat la buget de către o altă persoană.

2) Suportătorul impozitului - este persoana care suportă efectiv impozitul. În mod normal subiectul impozitului ar trebui să fie și suportătorul real al acestuia. În realitate sunt însă frecvente cazurile în care cele două elemente nu coincid. Aceasta deoarece sunt diverse căi și mijloace de a transpune impozitele plătite de unele persoane fizice și juridice în sarcina altora. În aceste cazuri se ajunge ca în final contribuabilul ce suportă efectiv impozitul să nu fie cel desemnat oficial prin lege.

3) Obiectul impunerii - reprezintă materia supusă impozitului. La impozitele directe obiectul impunerii poate fi venitul sau averea. La impozitele indirecte obiectul impunerii poate fi produsul tranzacțional, serviciul prestat, bunul importat sau exportat.

4) Sursa impozitului - arată din ce anume se plătește impozitul: din venituri sau din avere. În cazul impozitului pe venit, obiectul impunerii coincide întotdeauna cu sursa. La impozitele pe avere însă nu există mereu o astfel de coincidență pentru că acestea se plătesc de regulă din venitul produs de averea respectivă și numai rareori diminuează substanța acesteia.

5) Unitatea de impunere - reprezintă mărimea fizică utilizată pentru evaluarea, cuantificarea obiectului impozabil. Ca unitate de impunere putem menționa: unitatea monetară la impozitul pe venit, metrul pătrat la impozitul pe clădiri, litrul, kg, bucata la taxele de consumație etc.

6) Cota de impunere - reprezintă impozitul datorat la o unitate de impunere. Cotele de impunere pot fi fixe și procentuale (proporționale, progresiv și regresive).

7) Asietă sau modul de așezare a impozitului – reprezintă totalitatea măsurilor și acțiunilor întreprinse de organele competente ale statului în legătură cu fiecare subiect impozabil pentru identificarea obiectului impunerii, dimensionarea sau evaluarea acestuia și stabilirea cuantumului impozitului.

8) Termenul de plată - reprezintă data până la care impozitul trebuie achitat statului,. Termenul de plată poate fi sub forma unei date fixe sau a unui interval de timp. Neachitarea la

termen a obligațiilor fiscale conduce pentru contribuabilul la suportarea de dobânzii și penalității de întârziere. În legislație se prevăd, de asemenea și măsuri de executare silită.

3.3. Principiile impunerii

Impunerea reprezintă un ansamblu de măsuri și operațiuni efectuate în baza legii care au drept scop final stabilirea impozitului ce revine în sarcina unei persoane fizice sau juridice.

Impunerea are atât o latură de natură politică cât și una de ordin tehnic concretizată în metodele, tehnicile, instrumentele utilizate pentru determinarea obiectului impozabil și a cuantumului impozitului.

Din punct de vedere politic prin impunere se urmărește ca fiecare impozit nou introdus să corespundă anumitor cerințe, să fie în concordanță cu anumite principii.

Astfel de principii au fost formulate pentru prima dată de către Adam Smith care aprecia că la baza politicii fiscale a Statului ar trebui să stea următoarele principii sau maxime:

1. principiul justetei impunerii;
2. principiul certitudinii impunerii;
3. principiul comodității perceperii;
4. principiul randamentului impozitelor.

Aceste principii au avut indiscutabil un caracter progresiv fiind îndreptate împotriva arbitrarului ce domnea în materie fiscală în perioada de trecere de la evul mediu la capitalism și în primele stadii de dezvoltare ale acestuia.

În prezent la introducerea în practică a unui nou impozit se urmărește ca acesta să răspundă cerințelor următoarelor categorii de principii:

1. principii de echitate fiscală;
2. principii de politică financiară;
3. principii de politică economică;
4. principii social – politice.

3.3.1. Principii de echitate fiscală

Ca noțiune echitatea fiscală înseamnă dreptate socială în materie de impozite. Pentru a se asigura respectarea cerințelor echității fiscale este necesară îndeplinirea cumulativă a următoarelor condiții.

a) stabilirea unui minim neimpozabil: adică legiferarea scutirii de impozit, a unui venit prestabilit considerat suficient pentru satisfacerea nevoilor de viață strict necesare. Minimul neimpozabil poate fi stabilit ca atare numai în domeniul impozitelor directe, în special al impozitelor pe venit, acesta neavând aplicabilitate în materie de impozite indirecte.

b) sarcina fiscală să fie stabilită în funcție de puterea contributivă a fiecărui subiect plătitor. Această cerință presupune așadar ca la stabilirea impozitului să se ia în considerare mărimea venitului sau averii care face obiectul impunerii, precum și situația personală a contribuabilului (celibatar, căsătorit etc.)

c) la aceeași putere contributivă sarcina fiscală a unei categorii sociale să fie stabilită prin comparație cu sarcina fiscală a altei categorii sociale, respectiv sarcina fiscală a unei persoane să fie stabilită comparativ cu sarcina fiscală a altei persoane din aceeași categorie socială.

d) impunerea să fie generală - adică să cuprindă toate categoriile sociale care realizează venituri dintr-o anumită sursă sau posedă un anumit gen de avere, cu excepția persoanelor ale căror venituri se situează sub minimul neimpozabil.

Un rol deosebit în asigurarea echității fiscale îl are și cota de impunere, în funcție de care se determină impozitul datorat de un contribuabil.

În teoria și practica fiscală se cunosc două tipuri de cote de impunere:

a) fixe;

b) procentuale.

La rândul lor cotele de impunere procentuale se structurează astfel:

a) cote procentuale proporționale;

b) cote procentuale progresive cu două variante: simple și compuse (pe tranșe);

c) cote procentuale regresive.

Practica fiscală a demonstrat că dintre toate variantele unui sistem de impunere cea care asigură respectarea în cea mai mare măsură a condițiilor echității fiscale este impunerea în cote procentuale progresive compuse sau pe tranșe.

3.3.2. Principii de politică financiară

La introducerea în practică a unui nou impozit este necesar ca aceasta să răspundă și unor cerințe de ordin financiar. Astfel impozitul trebuie să aibă un randament fiscal ridicat, să fie stabil și elastic.

Pentru ca un impozit să aibă un randament fiscal ridicat trebuie îndeplinite cumulativ următoarele condiții:

a) impozitul să aibă un caracter universal: adică să nu existe persoane fizice sau juridice care obțin venituri din aceeași sursă, posedă același gen de avere sau își aproprie prin cumpărare aceleași bunuri sau servicii și care să nu fie subiecți plători. Universalitatea impozitului presupune totodată ca întreaga materie impozabilă a unei contribuabili să fie fiscalizată.

b) să nu existe posibilități legale sau frauduloase de sustragere de la impunere a unei părți mai mici sau mai mari din materia impozabilă.

c) volumul cheltuielilor privind stabilirea materiei impozabile, calcularea și perceperea impozitelor să fie cât mai redus posibil.

Un impozit este considerat stabil atunci când randamentul său rămâne constant de-a lungul întregului său ciclu economic. Cu alte cuvinte randamentul unui impozit nu trebuie să sporească odată cu creșterea volumului producției în perioadele favorabile ale ciclului economic și nici să scadă în perioadele de recesiune și criză economică. Stabilitatea este necesară și pentru a permite agenților economici să-și elaboreze planuri de afaceri pe termen lung. Modificările frecvente ale sistemului fiscal și ale nivelului impozitelor generează un climat de neîncredere potrivit unei dezvoltări economice durabile.

Elasticitatea impozitului presupune că aceasta să se poată adapta în permanentă necesităților de venituri ale statului. Concret presupune că dacă într-un anumit moment volumul cheltuielilor bugetare se majorează, impozitul să poate fi ajustat în același sens și invers. Practica fiscală a statelor a demonstrat că elasticitatea impozitelor acționează de regulă în sensul majorării acesteia.

O altă problemă de ordin financiar care se ridică cu ocazia analizei unui sistem fiscal este aceea a numărului și tipului, felului impozitelor utilizate pentru procurarea veniturilor statului.

În ceea ce privește numărul ce urmărește a se răspunde la întrebarea: „este necesar să se utilizeze un singur impozit sau mai multe?”. Opinii ale funcționării unui sistem fiscal fundamentat pe un singur impozit au existat în teorie însă nu au putut fi niciodată puse în practică. Toate statele lumii utilizează numeroase instrumente fiscale în procesul de mobilizare a resurselor și multiple forme ale acestora (impozite directe, indirecte, generale etc.).

3.3.3. Principii de politică economică

Cu ocazia introducerii unui impozit statul urmărește de regulă realizarea mai multor obiective: este vorba mai întâi de procurarea veniturilor necesare acoperirii cheltuielilor publice, iar după aceea de utilizarea impozitului ca instrument, ca pârghie a politicii economice.

Concret impozitul poate fi folosit pentru încurajarea sau frânarea dezvoltării unei ramuri sau a unui domeniu de activitate, pentru stimularea sau scăderea producției și consumului unor bunuri sau servicii, pentru extinderea sau îngrădirea relațiilor comerciale cu străinătatea.

Încurajarea dezvoltării unei ramuri sau subramuri economice se poate asigura prin măsuri de ordin fiscal cum sunt:

- a) scutirea de impozite a profitului reinvestit;
- b) acceptarea amortizării accelerate a capitalului fix;
- c) scutirea de taxe vamale a materiilor prime și materialelor importate și necesare producției din ramură;
- d) acordarea de reduceri sau scutiri la plata taxelor de consumație etc.

În vederea creșterii consumului unei anumite mărfi, statul procedează la reducerea sau chiar suprimarea impozitelor indirecte aplicate la vânzarea acesteia. În sens opus statul poate să restricționeze consumul anumitor bunuri și servicii, tot prin intermediul fiscalității indirecte care-și transmite influențele în prețuri, majorându-le și diminuând în felul acesta cererea pentru produsele respective.

Impozitele pot fi utilizate concomitent cu alte instrumente pentru redresarea situației economice a unei țări. Cu alte cuvinte politica fiscală trebuie utilizată ca o componentă a mixului politicilor guvernamentale.

3.3.4. Principii social – politice

Prin politica fiscală promovată de unele state se urmărește și realizarea unor obiective social - politice. Astfel partidul de guvernământ urmărește ca politica fiscală promovată să fie în concordanță cu interesele și așteptările categoriilor și grupurilor sociale pe care le reprezintă.

În același timp în preajma perioadelor electorale partidul de guvernământ poate să-și mențină influența în rândul contribuabililor prin adoptarea anumitor măsuri de natură fiscală.

Este bine cunoscută practica acordării unor avantaje fiscale și persoanelor sau categoriilor sociale defavorizate. Tot prin intermediul impozitelor și taxelor se pot restricționa vânzarea și consumul unor bunuri dăunătoare sănătății.

3.4. Așezarea și perceperea impozitelor

Reprezintă un ansamblu de operațiuni succesive referitoare la:

- 1) stabilirea obiectului impozabil;
- 2) determinarea cuantumului impozitului;
- 3) perceperea sau încasarea impozitului;

3.4.1. Stabilirea obiectului impozabil

Stabilirea obiectului impozabil este operațiunea ce presupune constatarea și evaluarea materiei impozabile. Pentru ca veniturile și averea să poate fi supuse impunerii este necesar ca

organele fiscale să constate mai întâi existența fizică a acestora, iar apoi să procedeze la evaluarea lor.

Evaluarea obiectului impunerii reprezintă determinarea dimensiunii acestuia.

În practica fiscală pentru îndeplinirea acestui obiectiv se utilizează două categorii de metode de evaluare:

- metoda evaluării indirecte, bazată pe prezumție;
- metoda evaluării directe, bazată pe probe.

La rândul său metoda evaluării indirecte cunoaște trei variante de realizare:

- a) evaluarea pe baza unor indicii exterioare ale obiectului impozabil;
- b) evaluarea forfetară;
- c) evaluarea administrativă.

Metoda evaluării directe se realizează pe baza a două variante:

- a) evaluarea pe baza propriei declarații a contribuabilului;
- b) evaluarea pe baza declarației unei terțe persoane.

Evaluarea pe bază indiciară a obiectului impozabil este specifică impozitelor de tip real și permite stabilirea cu aproximație a dimensiunii materiei impozabile. Metoda este simplă și puțin costisitoare însă are dezavantajul că aproximează dimensiunea obiectului impunerii și nu ține cont de situația personală a contribuabilului, aspecte ce afectează echitatea fiscală.

Evaluarea forfetară constă în aceea că organele fiscale cu acceptul subiectului plătitor atribuie o anumită valoare obiectului impozabil. Evident nici în acest caz nu sunt create premisele respectării echității fiscale.

Evaluarea administrativă se caracterizează prin faptul că organele fiscale cuantifică materia impozabilă pe baza datelor, informațiilor de care dispun. Contribuabilul, dacă are obiecții, se poate adresa organelor fiscale și pe baza unor elemente justificative, obiectul impunerii se poate reevalua.

Evaluarea pe baza propriei declarații a contribuabilului presupune stabilirea mărimii obiectului impozabil în termeni reali pornind de la informațiile cuprinse într-o declarație de impunere pe care contribuabilului are obligația să o completeze și să o depună la organele fiscale competente până la un anumit termen dat. Totodată contribuabilul este obligat să țină o anumită evidență a veniturilor și cheltuielilor sale. Metoda are avantajul că în condițiile unor declarații sincere ale subiectului impozitului obiectul impozabil este real evaluat.

Neajunsul său este determinat de existența secretului comercial și bancar, care pot proteja informațiile reale cu privire la mărimea veniturilor sau averii permițând astfel contribuabilului să ascundă adevărul.

Evaluarea pe baza declarației unei terțe persoane presupune dimensionarea materiei supusă impunerii pe baza datelor, informațiilor oferite de un terț care cunoaște adevărul despre obiectul impunerii. Este cazul angajatorului care completează declarații despre veniturile salariale ale angajaților săi, al băncilor care cunosc realitatea datelor referitoare la veniturile din dobânzii etc.

Această metodă de evaluare asigură respectarea în cea mai mare măsură a cerințelor echității fiscale pentru ca terța persoană nu are interesul să ascundă adevărul organelor fiscale. Dezavantajul îl reprezintă sfera limitată de aplicabilitate a acesteia.

3.4.2 Determinarea quantumului impozitului

În decursul timpului în funcție de modul de așezare s-au utilizat două modalități pentru determinarea quantumului impozitului.

În funcție de aceasta distingem impozite de repartiție și impozite de cotitate.

Impozitele de repartitie s-au utilizat în Evul Mediu și în primele stadii ale epocii moderne și s-au caracterizat prin faptul că statul în funcție de necesitățile sale de venituri, proceda la stabilirea sumei globale a impozitelor și taxelor ce urmau a fi încasate de pe întreg teritoriul țării. Această sumă era ulterior repartizată (împărțită) de sus în jos pe unități administrativ - teritoriale, iar la nivelul unității de bază (de exemplu comuna) se distribuia pe subiecte și obiecte impozabile.

Datorită modului lor arbitrar de stabilire, impozitele de repartitie înregistrau diferențieri semnificative de la o unitate administrativ - teritorială la alta, fără a avea o justificare economică.

În consecință în cazul acestei modalități de determinare a cuantumului impozitului nu se poate vorbi despre respectarea condițiilor de echitate fiscală.

Impozitele de cotitate se stabilesc pornind de jos în sus prin aplicarea unor cote de impunere procentuale asupra obiectului impozabil, determinat pentru fiecare subiect în parte.

Ca urmare, prin modul de stabilire, impozitele de cotitate înlătură în cea mai mare măsură neajunsurile impozitelor de repartitie, deoarece se determină ținând cont de mărimea obiectului impunerii și luând în considerare situația personală a contribuabilului.

Astfel în legătură cu acest ultim aspect se poate preciza faptul că în multe țări ale lumii se acordă scăzăminte, deductibilități din materia impozabilă în raport de numărul persanelor aflate în întreținerea contribuabilului, de starea sa civilă etc.

3.4.3. Perceperea impozitelor

Odată stabilită mărimea impozitelor, organelor fiscale sunt obligate să aducă la cunoștință contribuabilului cuantumul impozitului datorat statului, precum și termenele până la care aceasta trebuie plătit.

După aceasta se poate trece la încasarea, perceperea impozitelor.

De-a lungul timpului s-au utilizat mai multe modalități de colectare a impozitelor și taxelor:

- a) încasarea impozitelor prin intermediul unui contribuabil al localității;
- b) colectarea impozitelor de către un concesionar sau arendaș;
- c) perceperea impozitelor și taxelor prin intermediul aparatului specializat al statului.

În prezent impozitele și taxele sunt încasate prin intermediul aparatului fiscal al statului.

În această situație se utilizează trei modalități practice pentru realizarea acestei operațiuni:

- 1) încasarea impozitelor direct de către organele fiscale;
- 2) încasarea prin stopaj la sursă;
- 3) aplicarea și anularea de timbre fiscale mobile.

1) Încasarea impozitelor în mod direct de către organele fiscale cunoaște două variante de realizare:

- când subiectul impozitului are obligația de ase deplasa la sediul administrației fiscale pentru plata obligației datorate (caz în care avem de-a face cu așa - numitul impozit portabil);
- când organul fiscal are obligația să se deplaseze la domiciliul contribuabilului pentru a solicita acestuia plata impozitului datorat (în această situație se vorbește despre un impozit cherabil).

Pe parcursul derulării procedurii fiscale adică a adoptării de către organul fiscal a măsurilor privind identificarea și evaluarea materiei impozabile, stabilirea cuantumului impozitului și perceperea sa, aparatul specializat al statului trebuie să dea dovadă de transparență.

Eficiența procedurii fiscale poate fi apreciată prin intermediul a două criterii:

- prin aria de manifestare a evaziunii fiscale;
- pe baza gradului de încasare, colectare a impozitelor și taxelor.

2) Încasarea prin stopaj la sursă constă în aceea că sarcina calculării, reținerii și vărsării la buget a impozitului datorat de un subiect cade în sarcina unei terțe persoane.

O astfel de modalitate este larg răspândită în întreaga lume pentru încasarea impozitului pe veniturile salariale. În acest caz subiectul impozitului este angajatul, iar sarcina percepției acestuia revine angajatorului care derulează operațiunile de calculare, reținere și vărsare la buget a obligației fiscale.

De asemenea un astfel de sistem se utilizează în domeniu impunerii veniturilor din dobânzi, al veniturilor din valorificarea drepturilor de proprietate intelectuală etc.

3) Perceperea impozitelor prin aplicarea și anularea de timbre fiscale mobile se practică cu precădere în cazul taxelor. Astfel sunt încasate taxele datorate statului pentru acțiuni în justiție, cele pentru eliberarea actelor, certificatelor și altor documente de către notariate, precum și de către organele administrației publice.

3.5. Clasificarea impozitelor

În practica fiscală se întâlnește o diversitate de impozite care se deosebesc nu numai ca formă ci și în ceea ce privește conținutul lor.

Pentru a sesiza mai ușor efectele diferitelor categorii de impozite pe plan financiar, economic, social și politic este necesară gruparea acestora pe baza unor criterii științifice.

I. După principalele trăsături de formă și fond, impozitele pot fi grupate în:

- 1) directe
- 2) indirecte

1) Impozitele directe au caracteristică faptul că se stabilesc nominal în sarcina unor persoane fizice și juridice, în legătură cu veniturile sau averea acestora, pe baza cotelor de impunere prevăzute de lege.

Acestea se încasează direct de la contribuabil la termenele de plată prestabilite de lege. În cazul lor în intenția legiuitorului, subiectul și suportatorul impozitului sunt una și aceeași persoană cu toate că în practica această suprapunere nu este uneori valabilă.

Pentru că țin seama de puterea contributivă și de situația personală a subiectului impozabil, impozitele directe sunt de regulă mai preferate decât impozitele indirecte din perspectiva echității fiscale.

2) Impozitele indirecte se percep cu prilejul vânzării unor bunuri și al prestării unor servicii, al importului ori al exportului ceea ce desemnează că acestea vizează cheltuielile, respectiv cheltuirea unor venituri.

În cazul impozitelor indirecte chiar prin legea de instituire se acordă calitatea de suportator unei alte persoane fizice sau juridice decât subiectul impozitului.

La rândul lor impozitele directe în funcție de modul în care sunt așezate se structurează astfel:

- a) impozite personale;
- b) impozite reale.

a) Impozitele personale sunt cunoscute sub denumirea de impozite subiective pentru că țin cont de situația personală a contribuabilului. Aceste impozite se delimitează în: impozite pe venit și impozite pe avere.

Impozitele pe venit sunt de asemenea:

- ⇒ pe veniturile persoanelor fizice;
- ⇒ pe veniturile persoanelor juridice.

Impozitele pe avere se grupează astfel:

- pe averea propriu-zisă;
- pe circulația averii;
- pe sporul de avere.

b) Impozitele reale poartă denumirea de impozite obiective sau pe produs pentru că se așează asupra anumitor obiecte materiale sau activități fără a lua în considerare situația personală a contribuabilului. Astfel de impozite sunt:

- ▶ impozitul funciar sau pe teren;
- ▶ impozitul pe clădiri;
- ▶ impozitul pe activități comerciale, industriale și profesii libere;
- ▶ impozitul pe capitalul mobilier sau bănesc.

La rândul lor, impozitele indirecte în funcție de modul de așezare se structurează astfel:

- taxele de consumație;
- monopolurile fiscale;
- taxele vamale;
- taxele.

II. În funcție de obiectul impunerii distingem următoarele categorii de impozite:

- a) impozite pe venit;
- b) impozite pe avere;
- c) impozite pe consum sau cheltuieli.

III. După scopul urmărit de stat la introducerea lor, impozitele se grupează în :

- a) impozite financiare;
- b) impozite de ordine.

a) Impozitele financiare sunt instituite având drept unic scop procurarea resurselor financiare necesare statului pentru îndeplinirea funcțiilor sale. Cea mai mare parte a impozitelor și taxelor practicate într-un sistem fiscal se încadrează în această categorie.

b) Impozitele de ordine sunt introduse în practica fiscală în special pentru a limita anumite comportamente economice și sociale și nu numai cu unicul scop de a genera venituri bugetare. Ca exemplu de astfel de impozite și taxe putem menționa: taxa pe viciu; impozitul pe celibat ș.a.

IV. În funcție de ritmicitatea încasării lor la fondurile publice de resurse financiare impozitele sunt:

- a) ordinare sau permanente;
- b) extraordinare.

V. După tipul statului care le administrează distingem două categorii de impozite:

a) impozite ale statelor de tip federal, care la rândul lor se structurează pe cele trei niveluri de administrație, respectiv impozite ale federației, impozite ale statelor, provinciilor sau regiunilor membre ale federației și impozite ale administrației locale;

b) impozite ale statelor de tip unitar, cu delimitare în impozite ale administrației centrale de stat și impozite locale.

TEMA IV

EVAZIUNEA FISCALĂ ȘI REPERCUSIUNEA IMPOZITELOR

4.1. Caracteristicile și formele evaziunii fiscale

Evaziunea fiscală reprezintă sustragerea de la impunere pe căi ilicite sau licite (ilegale sau legale) a unei părți mai mici sau mai mari din materia impozabilă. Ca fenomen evaziunea

fiscală se întâlnește atât pe plan național, cât și internațional. Într-o definiție mai complexă stipulată în legea privind evaziunea fiscală aceasta este prezentată ca fiind, „sustragerea prin orice mijloace de la impunerea sau de la plata impozitelor, taxelor, contribuțiilor și a altor sume datorate bugetelor de stat, bugetelor locale, bugetelor asigurărilor de stat și bugetelor fondurilor speciale de către persoane fizice și persoane juridice române sau străine”.

În funcție de modul cum este realizată sustragerea de la impunere poate fi:

- a) sustragere realizată la adăpostul legii (legală);
- b) sustragere care se realizează cu încălcarea, legii fiind ilicită sau frauduloasă.

Sustragerea la adăpostul legii este posibilă deoarece legislația din diferite țări permite scoaterea de sub incidența impozitului a unor venituri, părți de venituri, componente ale averii ori anumitor acte și fapte care în condițiile respectării riguroase a cerințelor principiilor impunerii nu ar trebui să scape de la impozitare.

Prezentăm în continuare câteva exemple consacrate de evaziune fiscală considerată la adăpostul legii:

1. Impunerea veniturilor anumitor categorii de persoane fizice pe baza normelor medii se veni crează premisele pentru contribuabilii ce obțin venituri peste media respectivă, să nu plătească impozit pentru diferența în plus.

2. În unele țări legea ce reglementează domeniul fiscal permite unui întreprinzător persoană fizică să-și declare soția și copiii drept asociați chiar dacă aceștia nu au nici o contribuție la capitalul social sau la activitatea firmei. O astfel de situație permite ca profitul să fie repartizat între asociați fictivi și supus impunerii separate. Pe această cale se ajunge ca impozitul plătit statului să fie mai mic.

3. În cadrul unor sisteme fiscale impunerea veniturilor familiei se realizează în comun prin împărțirea acestuia în mod egal între soți indiferent de aportul concret al fiecăruia la realizarea lui. În acest caz se creează de asemenea premisele diminuării obligației fiscale totale.

4. În practica fiscală a unor state există posibilitatea opțiunii formulată de către un contribuabil persoană fizică de a fi impozitat sub regimul fiscal al companiilor sau prin sistemul specific impunerii indivizilor. Optând pentru impunerea specifică persoanele juridice contribuabilul poate să-și diminuează impozitul datorat pentru că de regulă presiunea fiscală suportată de o companie asupra veniturilor sale este mai redusă decât cea exercitată asupra veniturilor indivizilor.

5. Facilitățile fiscale care se acordă agenților economici din anumite ramuri ale economiei la înființare sau pe parcursul derulării activității sub forma unor scutiri sau reduceri de impozit pe profit permit de asemenea ca la adăpostul legii o parte din venituri să scape de la impunere.

Evaziunea fiscală ilicită, frauduloasă se întâlnește pe o scară largă și se înfăptuiește cu încălcarea prevederilor legale bazându-se deci pe fraudă și pe rea credință.

Prin urmare un astfel de fenomen profund antisocial trebuie puternic combătut, deoarece sustrage de la bugetul public un volum însemnat de resurse financiare ce ar putea fi utilizate pentru finanțarea cheltuielilor publice.

Frecvent evaziunea fiscală frauduloasă se întâlnește sub diferite forme dintre care menționăm:

- ținerea unor registre contabile nereale;
- distrugerea voită a unor documente financiar – contabile;
- întocmirea de documente de plată fictiv;
- întocmirea unor declarații vamale false la importul sau exportul de mărfuri etc.

Pe măsura adâncirii cooperării economiei internaționale și a dezvoltării pe multiple planuri a relațiilor dintre state cu sisteme fiscale diferite și cu un nivel diferit al fiscalității, evaziunea fiscală nu se mai manifestă doar ca un fenomen de ordin intern, național, ci a

devenit unul internațional. Astfel de exemplu o firmă având sediul de bază într-un anumit stat și diferite reprezentanțe, sucursale, filiale în alte state dintre care unele cu regim fiscal mai bun, va fi mai mult decât tentantă să transfere o parte cât mai însemnată a profiturilor din statele cu fiscalitate mai ridicată spre zone cu fiscalitate blândă.

Pe această linie o modalitate frecvent utilizată de companiile transnaționale în vederea sustragerii de la impunere a unei părți din profitul impozabil o constituie înființarea unei filiale în țări unde fiscalitatea este mai redusă și organizarea unor relații artificiale, frecvent doar scriptice între acestea și unitățile producătoare aflate pe teritoriul unei alte țări în care fiscalitatea este mai ridicată.

Ariile geografice în care fiscalitatea este redusă, blândă, poartă generic denumirea de „paradisuri fiscale” sau „oaze ale fiscalității”.

Exemple de astfel de state cu regimuri fiscale ușoare sunt: Insulele Bermude, Luxembourg, Panama, Andora, Bahamas etc.

Sintetizând, putem afirma că evaziunea fiscală frauduloasă poate fi întâlnită sub următoarele forme generale:

1. Frauda pe termen lung - apare atunci când un agent economic care și-a creat o bună reputație în timp prin comportament și rezultate își încetează brusc activitatea, sistând părțile și declarându-se în faliment după ce în prealabil a avut grijă să-și transfere profiturile în alte state.

2. Frauda pe termen scurt - se întâlnește atunci când o firmă nou înființată cu intenția ascunsă de a frauda bugetul public formulează către organele fiscale o cerere justificativă de rambursare a taxei pe valoarea adăugată însă după rambursare întreprinderea în cauză își încetează activitatea iar pătiorul dispare.

3. Sindromul Phoenix - este întâlnit atunci când o firmă ce are obligații bugetare restante își încetează activitatea declarându-se în faliment însă în scurt timp este înființată o altă companie cu același acționariat sau administrator.

4. Sindromul companiilor multiple - se manifestă atunci când în circuitul economic sunt implicate mai multe firme controlate de același proprietar printre care și una fantomă. La un moment dat aceasta va solicita organelor fiscale anumite rambursări ale TVA, după care dispare din circuitul comercial.

4.2. Prevenirea și combaterea evaziunii fiscale

Evaziunea fiscală are o evoluție influențată de acțiunea concentrată (comună) a unor factori cum sunt:

- dinamica economiei reale;
- dimensiunea cantitativă și calitativă a cadrului legislativ și instituțional;
- nivelul fiscalității;
- alți factori interni și externi.

Fenomenul evazionist este unul cu implicații negative pe multiple planuri și de aceea el trebuie urmărit în permanență pentru a putea fi combătut în mod cât mai eficient.

Practica fiscală, în special din statele dezvoltate, demonstrează că un sistem fiscal modern trebuie să aibă și componente care să contribuie la educarea și informarea corectă și promptă a contribuabililor în legătură cu obligațiile lor privind:

- completarea corectă a declarațiilor de impunere;
- ținerea unor evidențe reale a veniturilor și cheltuielilor ocazionale de activitatea desfășurată;
- cunoașterea contravențiilor și pedepselor care se aplică celor care încalcă legea fiscală ș.a.

Dintre măsurile care au contribuit și pot contribui la diminuarea ariei evaziunii fiscale putem menționa:

- unificarea legislației fiscale și o mai bună corelare a acesteia cu ansamblul cadrului legislativ din economie;
- eliminarea acelor prevederi din actele normative care pot favoriza evaziunea fiscală și o mai bună corelare a facilităților fiscale;
- includerea în legislația fiscală pe lângă prevederile de constrângere și a unor măsuri care să conducă la un comportament economic normal, la un anumit civism fiscal;
- eliminarea paralelismelor și suprapunerilor care mai există în activitatea organelor de control financiar - fiscal și asigurarea unei coordonări unitare în profil teritorial și la nivel central a tuturor activităților de control;
- adoptarea Codului fiscal și a Codului de procedură fiscală;
- utilizarea în mai mare măsură a controlului prin sondaj și trecerea pe un plan secundar a controlului permanent și excesiv;
- stabilirea unui raport care să tindă spre optim între salariu și stimulente pentru cointeressarea aparatului fiscal;
- organizarea cazierului fiscal;
- publicarea listei debitorilor care înregistrează restanțe la plata obligațiilor fiscale față de componentele bugetului general consolidat;
- valorificarea la un nivel superior a informațiilor furnizate de sistemul informatic în ceea ce privește identificarea, analiza și combaterea fenomenului evazionist;
- perfecționarea permanentă a personalului angajat în aparatul fiscal și în special a salariaților cu atribuții în prevenirea, identificarea și combaterea actelor și faptelor evazioniste.

Însă, fără o analiză sistematică și profundă a mecanismelor interne și internaționale ale fenomenului evazionist este greu să se elaboreze și să se operaționalizeze norme juridice și măsuri care să conducă la prevenirea și combaterea fenomenului.

4.3. Repercusiunea impozitelor

Echitatea fiscală cere ca persoana care plătește impozitul statului să-l și suporte efectiv. În realitate, nu de puține ori, situația stă invers. Atunci când persoane care plătește impozitul îl și suportă efectiv avem de a face cu ceea ce se numește incidența directă (de exemplu muncitorul).

În situația în care subiectul impozitului nu este și suportatorul efectiv al impozitului putem vorbi despre incidența indirectă sau repercusiune.

Aceasta este posibilă pentru că în economie subiectul impozitului, în unele situații, poate să-l recupereze parțial sau integral de la alte persoane cu care intră în raporturi economice.

Impozitele care se repercutează cel mai ușor sunt impozitele indirecte pentru că prin chiar legea de instruire a acestora subiectul și suportatorul nu coincid, iar contribuabilul le poate transfera în prețurile bunurilor și serviciilor.

În anumite limite pot fi repercutate și impozitele directe, ca de exemplu impozitele pe venit

Cele mai utilizate modalități de transferare a sarcinii fiscale de la o persoană la alta sunt:

- adăugarea la prețul de vânzare al bunurilor și serviciilor produse, a impozitelor și taxelor suportate de producător și recuperarea acestora de la cumpărători;

- aprovizionarea în condiții conjuncturale favorabile a materiilor prime, materialelor necesare producției la un preț evident mai redus decât cel normal pe piață.

Așa cum se constată repercusiunea impozitelor poate fi parțială sau totală.

Nivelul de repercutare este determinat de o serie de factori independenți cum sunt:

- tipul impozitului (direct, particular, general ș.a.);
- natura baremului de impunere;
- gradul de concertare a producției;
- structura pieței;
- gradul de automatizare și mecanizare a producției;
- raportul existent pe piață între cerere și ofertă;
- tipul mărfii sau serviciului care face obiectul vânzării-cumpărării;
- natura costurilor de producție ale mărfurilor sau serviciilor;

TEMA V

ÎMPRUMUTURILE DE STAT. DATORIA PUBLICĂ

5.1. Trăsăturile caracteristice ale împrumuturilor de stat

În economia de piață veniturile procurate de stat din impozite, taxe, contribuții, precum și veniturile nefiscale de multe ori nu acoperă cheltuieli bugetare ordinare. În asemenea situații autoritățile publice se adresează persoanelor fizice și juridice care dispun de capitaluri bănești temporar libere cerându-le să le încredințeze o parte pentru acoperirea diferenței dintre venituri și cheltuieli.

Cu alte cuvinte, în caz de dezechilibru bugetar completarea veniturilor publice se realizează prin resurse de împrumut, respectiv pe baza creditului public. Bazat pe încredere în solvabilitatea statului creditul public se realizează fie pe calea contractării directe de către stat de împrumuturi de la persoane fizice și juridice deținătoare de mijloace bănești libere, fie prin intermediul unor instituții specializate, care mobilizează resursele disponibile de pe piață și le încredințează apoi statului pe o perioadă determinată.

În afară de autoritățile publice centrale și locale apel la resurse de împrumut mai fac și alți operatori privați din economie, precum și populația pentru a-și asigura desfășurarea normală a activității, a finanța anumite investiții sau a satisface unele nevoi de consum.

Prin urmare, cererea de capital de împrumut provine din toate sectoarele economiei, iar oferta de resurse de credit este reprezentată de disponibilitățile bănești temporar libere ale operatorilor din toate sectoarele economiei. Având aceleași surse de formare, creditul public intră în competiție cu cel privat. În acest context, oferta de resurse de împrumutat fiind limitată satisfacerea nevoilor de credit ale agenților economici restricționează accesul la creditul public și invers.

Creditul public este în esență o relație de repartiție a venitului național. În antiteză, dobânda plătită de un agent economic unei bănci pentru creditul primit de la aceasta exprimă pe de o parte relații de distribuire a valorii adăugate brute, create între operatorii din economie, finanțați prin credit, iar pe de altă parte relații de repartizare a profitului obținut de agenții economici debitori.

Sub raport juridic împrumutul de stat apare ca o înțelegere intervenită între o persoană fizică sau juridică, pe de o parte și stat, pe de altă parte, prin care prima este de acord să pună la dispoziția statului o sumă de bani pe o perioadă determinată, iar acesta din urmă se angajează să o ramburseze la termenele stabilite și să achite dobânda și alte costuri aferente.

Împrumutul de stat prezintă următoarele trăsături caracteristice:

1. are caracter contractual – spre deosebire de impozit care constituie o prelevare obligatorie stabilită unilateral de către stat în sarcina unei persoane fizice sau juridice, împrumutul exprimă acordul de voință al părților. Trebuie însă menționat faptul că toate condițiile de emisiune și de rambursare a împrumuturilor, forma și mărimea venitului pe care-l asigură precum și alte eventuale avantaje oferite creditorilor, se stabilesc de organele competente ale statului, fără consultarea prealabilă a potențailor creditori.

Persoanele interesate pot să accepte sau să refuze în bloc condițiile stabilite de stat, dar nu pot pretinde un tratament preferențial față de alți subscriitori.

Față de creditul bancar creditul public se deosebește și prin murătoarele două trăsături:

a) în cazul împrumutului bancar toate condițiile acestuia sunt rezultatul unor negocieri derulate între bancă și potențialii debitori;

b) pentru derularea unui credit bancar se solicită de regulă instituirea unor garanții de către debitori.

În cazul împrumutului public statul nu oferă garanții materiale creditorilor săi.

2. împrumutul de stat are caracter facultativ. Sunt cunoscute de-a lungul timpului și cazuri de derulare a unor împrumuturi publice forțate sau obligatorii. La astfel de măsuri se apelează însă numai în situații excepționale (conflicte militare, calamități naturale etc.).

Au fost cunoscute și cazuri în care potențialii creditori au avut o dublă opțiune: să suporte un impozit extraordinar, definitiv și nerambursabil sau să accepte un împrumut public rambursabil, dar cu o dobândă sub nivelul pieței.

3. împrumutul de stat are un caracter rambursabil - ca mijloc de procurarea a resurselor bănești de care statul are nevoie, împrumutul se caracterizează prin faptul că se restituie la termenul fixat persoanelor fizice și juridice care l-au acordat. La plasarea unui împrumut statul stabilește termenul de rambursare a acestuia, care poate fi mai apropiat sau mai îndepărtat în funcție de previziunile privind evoluția veniturilor și cheltuielilor publice. De la această regulă fac excepție împrumuturile perpetue, la emiterea cărora statul se angajează doar să plătească o anumită dobândă creditorilor săi pe o perioadă nedeterminată, fără să se stabilească însă o dată fixă de restituire a creditului.

4. împrumutul de stat oferă deținătorilor de înscrisuri publice, pe lângă rambursarea sumei împrumutate și o anumită contraprestație. Pentru a putea intra în posesia resurselor bănești aflate temporar liber în economie, statul se angajează să plătească posesorilor acestora, prețul folosirii lor. Acest „preț” îmbracă forma dobânzii, câștigurilor sau forma combinată a dobânzii și câștigurilor. Pe lângă acestea, creditorul statului mai pot beneficia și de alte avantaje materiale.

5.2. Elementele tehnice ale împrumuturilor de stat

La lansarea unui împrumut de stat este necesară stabilirea câtorva elemente tehnice care îl definesc din punct de vedere juridic. Pe baza acestora subscriitori potențiali fac judecăți de valoare în privința rentabilității plasării disponibilităților bănești în înscrisuri ale aceluia împrumut.

Elementele tehnice ale împrumuturilor de stat sunt:

1. Denumirea împrumutului - aceasta poate să fie legată de destinația împrumutului. Atunci când statul dorește să atragă atenția opiniei publice asupra caracterului excepțional al împrumutului ori asupra obiectivului urmărit prin acel împrumut considerat de interese național, precizează acest lucru în însăși denumirea lui. Exemplu: „Împrumutul înzestrării armatei”, „Împrumutul pentru reconstrucția zonelor calamitate” etc. În denumirea împrumutului se mai pot menționa: anul contractării, nivelul dobânzii, forma contraprestației ș.a (exemplu: „Împrumut de stat 2004 cu dobândă 5%”).

2. Valoarea nominală, valoarea reală și cursul - pentru fiecare împrumut contractat pe piață statul emite de regulă anumite înscrisuri denumite generic efecte publice, titluri, hârtii de valoare, obligațiuni etc.

Suma înscrisă pe titlul unui împrumut de stat poartă denumirea de valoare nominală și prezintă mărimea creanței pe care deținătorul acestuia o are de încasat de la stat sau invers datorita pe care statul o are față de deținătorul înscrisului public.

Când împrumutul se rambursează la termenul stabilit cu ocazia lansării, statul achită deținătorului înscrisului valoarea nominală a acestuia. Dacă posesorul unor efecte publice dorește să recupereze banii împrumutați statului înainte de termen, el poate să le vândă la bursă.

Suma cu care se vând sau se cumpără înscrisurile unui împrumut de stat poartă denumirea de valoare reală și aceasta poate să fie mai mică, mai mare sau egală cu valoarea nominală.

Nivelul valorii reale depinde de cursul la care sunt cotate înscrisurile respective la Bursă în ziua tranzacției.

Cursul reprezintă prețul la care se vând sau se cumpără 100 de unități monetare valoare nominală. Acesta poate să fie:

- al pari (sau egal cu 100);
- sub pari (sau mai mic decât 100);
- supra pari (sau mai mari decât 100).

La lansarea unui împrumut, pentru că are nevoie de disponibilități bănești, statul stabilește, de regulă, un curs sub pari.

Cursul depinde de raportul existent pe piață între cererea și oferta de capital de împrumut, de nivelul ratei dobânzii oferit de stat la împrumutul respectiv, precum și de eventualele alte avantaje de care beneficiază deținătorii înscrisurilor publice.

3. Termenul de rambursare - din punct de vedere al duratei pentru care se contractează, împrumuturile de stat pot fi cu termene precise de rambursare și fără asemenea termene.

Din punct de vedere al perioadei pentru care sunt contractate, împrumuturile se grupează astfel:

- a) împrumuturi pe termen scurt (pe termen de până la un an);
- b) împrumuturi pe termen mediu (între 1 și 5 ani);
- c) împrumuturi pe termen lung (peste 5 ani).

Tipul împrumutului pe care îl contractează statul se stabilește în funcție de obiectivele pentru care acesta este utilizat.

Pentru împrumuturile pe care le contractează, statul emite de regulă anumite înscrisuri tipizate pe care le înmânează creditorilor săi.

Această soluție a emiterii unor titluri de stat materializate se utilizează atunci când există un număr mare de creditori.

În caz contrar statul emite un împrumut public, în cont curent, fără să înmâneze creditorilor un înscris tipizat.

Înscrisurile tipizate emise de stat poartă denumiri diferite în funcție de termenul pentru care s-a contractat împrumutul și de caracteristicile înscrisurilor respective (exemplu: bonuri de tezaur, certificate de trezorerie, titluri de rentă, polițe de tezaur, certificate de impozite etc.).

Înscrisurile emise de stat se mai deosebesc și prin faptul că nu pot fi nici negociate și nici lombardate.

4. Dobânda – prețul pe care statul îl plătește creditorilor săi pentru folosirea sumei împrumutate îmbracă așa cum s-a mai menționat forma:

- a) dobânzii;
- b) câștigurilor;

c) forma combinată a dobânzii și a câștigurilor.

Dobânda este un venit fix de care beneficiază toți deținătorii de înscrisuri proporțional cu valoarea nominală a sumelor împrumutate.

Câștigurile se plătesc anual numai deținătorilor acelor înscrisuri acre au ieșit câștigătoare la tragerea la sorți.

Suma totală a câștigurilor se stabilește ținând cont de rata dobânzii. Cu alte cuvinte suma pe care statul ar trebui să o plătească tuturor creditorilor săi (dacă împrumutul ar fi cu dobândă) se repartizează sub formă de câștiguri numai anumitor creditori.

În mod teoretic rata dobânzii la împrumuturile de stat ar trebui să se situeze la un nivel apropiat de cea a ratei dobânzii de la împrumutul bancar.

În realitate însă între cei doi indicatori pot să existe diferențieri (pentru a face împrumutul mai atractiv statul poate să stabilească o rată a dobânzii mai ridicată decât cea practică pe piața bancară).

Un aspect important ce trebuie luat în considerare cu ocazia analizării rentabilității unui împrumut public este cel referitor la rata reală a dobânzii, indicator ce se stabilește pornind de la rata nominală prin eliminarea influenței fenomenului inflaționist.

5. Alte avantaje conferite deținătorilor de înscrisuri publice - în afară de dobânzi, câștiguri sau eventualele prime de rambursare, deținătorilor de efecte publice li se acordă de către stat și alte avantaje potențiale:

- a) scutirea de impozite și taxe a veniturilor generate de respectivele titluri de valoare;
- b) acceptarea de către stat a respectivelor înscrisuri publice ca instrumente de plată, la valoare nominală, a obligațiilor fiscale datorate de creditor;
- c) scutirea înscrisurilor publice de la eventualele operațiuni de executare silită;
- d) garantarea împotriva variațiilor monetare.

5.3. Operațiuni prilejuite de împrumuturile de stat

Împrumuturile de stat prilejuiesc o seamă de operațiuni legate de plasarea acestora pe piața, de rambursarea lor, precum și de eventuala modificare a ratei dobânzii și a termenelor de restituire inițial stabilite.

A. Plasarea împrumuturilor publice

În practica financiară se întâlnesc următoarele modalități de plasare a împrumuturilor de stat:

1. prin subscripție publică;
2. prin intermediul unor consorții sau syndicate bancare;
3. prin vânzarea la bursă.

1. Plasarea împrumuturilor prin subscripție publică se realizează prin grija Ministerului Finanțelor Publice sau altei instituții specializate, împuternicite de organul de decizie în acest sens. În vederea asigurării plasării integrale a împrumuturilor se organizează o largă publicitate privind condițiile și scopul lansării și rambursării acestuia.

În practica plasării împrumuturilor prin subscripție publică se întâlnesc două situații:

- a) când nu se limitează cuantumul împrumutului ce poate fi contactat;
- b) când cuantumul împrumutului este limitat.

În primul caz orice subscriitor poate plasa în înscrisuri ale împrumutului public o sumă bănească fără limită, în timp ce în a doua există două variante de lucru: fie se limitează inițial suma pe care un subscriitor o poate plasa sau limitele maxime ce pot fi subscrise la fiecare ghișeu, fie se lasă liberă subscrierea urmând ca la expirarea termenului, în cazul în care s-a depășit cuantumul stabilit, acesta să se reducă pentru fiecare creditor proporțional cu suma subscrisă.

Concret, plasarea unui împrumut public se realizează la ghișeele special deschise la structurile componente ale aparatului fiscal.

2. Plasarea împrumuturilor prin consorții sau syndicate bancare se realizează prin grija unui grup de bănci care se angajează să efectueze această operațiune la cererea organelor competente.

Consoțiul bancar fie preia în comision efectele publice, fie le cumpără efectiv. În prima ipoteză statul intră în posesia sumelor împrumutate pe măsura plasării înscrisurilor de către consorțiu, căruia îi plătește un anumit comision.

Potrivit acestui procedeu consorțiul nu răspunde pentru titlurile de valoare neplasate.

În cea de-a doua ipoteză consorțiul bancar cumpără efectiv înscrisurile împrumutului de la stat și se angajează să le plaseze pe piață.

Pentru această operațiune consorțiul încasează diferența dintre cursul la care vinde înscrisurile populației și cursul la care le-a cumpărat de la stat.

De data aceasta titlurile de valoare care nu au putut fi plasate pe piață sunt deținute de băncile care alcătuiesc consorțiu și intră în portofoliu acestora.

Sub aspect financiar plasarea împrumuturilor prin consorții bancare este mai costisitoare pentru stat decât cea prin subscripție publică, deoarece antrenează cheltuieli importante sub formă de comisioane sau de diferență de curs în favoarea băncilor.

În schimb sub aspect tehnic această modalitate de plasare a împrumuturilor publice este mai comodă pentru stat decât cea prin subscripție publică pentru că efectuându-se prin instituții specializate se realizează într-un timp scurt.

3. Prin vânzarea la bursă sunt de regulă plasate înscrisurile unui împrumut nou atunci când statul dorește ca acesta să treacă neobservat.

Pentru că vânzarea se realizează prin intermediul unui agent de bursă, cumpărătorii nu știu dacă înscrisurile sunt ale unui împrumut vechi vândute de deținătorii lor sau ale unui împrumut nou emis recent de stat.

Această modalitate prezintă avantajul că este discretă, comodă și puțin costisitoare. Nu poate fi însă utilizat pe scară largă deoarece oferta mare de titluri de valoare ar conduce la scăderea cursului acestora ceea ce ar diminua randamentul financiar al împrumutului.

În general, înscrisurile împrumuturilor de stat se emit la purtător adică fără înscrierea numelui subscriitorilor pe ele. Când însă statul are de-a face cu puțini creditori el poate să emită înscrisuri „nominative”. În asemenea cazuri sumele împrumutate și dobânzile datorate creditorilor se înscriu în registrul sau cartea datoriei publice.

B. Modificarea nivelului dobânzii

Nivelul dobânzii pe piață nu rămâne vreme îndelungată constant, ci suferă modificări în funcție de raportul dintre cererea și oferta de capital de împrumutat. În perioadele în care rata dobânzii înregistrează o scădere apreciabilă statul urmărește să profite de această situație pentru a-și ușura efortul financiar generat de împrumuturile contractate în perioade mai puțin favorabile. În aceste condiții statul procedează la preschimbarea înscrisurilor unui împrumut vechi, emis cu o dobândă mai mare cu înscrisuri ale unui împrumut nou, emis cu o dobândă mai mică. Această operațiune poartă denumirea de conversiune.

În practică se cunosc trei tipuri de conversiune:

1. Conversiune forțată - când statul oferă deținătorului de înscrisuri o singură alternativă, respectiv aceea de a preschimba vechile titluri cu altele noi într-un anumit interval de timp. La expirarea termenului titlurile neschimbate ale vechiului împrumut își pierd valabilitatea.

2. Conversiune facultativă - subscriitorii sau creditorii au posibilitatea de a alege între preschimbarea înscrisurilor vechiului împrumut cu altele noi și păstrarea acestora (urmând ca până la scadența stabilită cu ocazia lansării împrumutului acestea să fie valabile).

3. Conversiune anticipată - creditorii au posibilitatea de a nu accepta preschimbarea în condițiile stabilite de stat și să o refuze solicitând rambursarea anticipată a împrumutului.

Dintre toate formele conversiunii acesta din urmă este cea mai frecvent utilizată. Prin conversiune statul obține un avantaj material, concretizat în reducerea cheltuielilor cu plata dobânzii, dar suferă un prejudiciu moral, concretizat în pierderea credibilității pe piață.

În anumite perioade, pe piața capitalului de împrumut pot să apară și situații în care rate dobânzii crește semnificativ. În aceste condiții statul, pentru a contracara scăderea interesului față de efectele publice și implicit cursul acestora, procedează la preschimbarea înscrisurilor unui împrumut public cu altele emise cu o rată a dobânzii mai mare. Această operațiune poartă denumirea de arozare și este inversul conversiunii.

C. Modificarea termenului de rambursare

Statele care recurg în mod frecvent la împrumuturile pe termen scurt pentru acoperirea deficitelor financiare temporare ajung să acumuleze datorii importante care trebuie rambursate la intervale scurte de timp.

În asemenea împrejurări cheltuielile anuale cu rambursarea împrumuturilor ajunse la scadență pot depăși sensibil resursele financiare ale statului alocate acestui scop în anul respectiv.

Pentru a depăși un astfel de impas, statul procedează la consolidarea datoriei sale ajunse la scadență, adică la preschimbarea înscrisurilor împrumuturilor exigibile imediate sau pe termen scurt cu înscrisuri ale unor împrumuturi pe termen mediu sau lung ori fără termen. De regulă o astfel de operațiune este însoțită și de majorarea ratei dobânzii.

D. Rambursarea împrumuturilor de stat

Prin aceasta se înțelege răscumpărarea titlurilor de credit de la deținătorii lor, adică restituirea sumelor împrumutate. Rambursarea împrumuturilor poate avea caracter obligatoriu sau facultativ. În mod expres statul își asumă obligația de a restitui doar împrumuturile cu termen. El poate însă să ramburseze și împrumuturile perpetue fără a fi însă obligat la acesta.

Din punct de vedere al momentului rambursării putem distinge împrumuturile care se restituie integral la o scadență unică și împrumuturi care se rambursează pe un anumit interval de timp.

În practică se întâlnesc mai multe modalități de rambursare a împrumuturilor publice:

1. pe calea anuităților;
2. prin tragere la sorț;
3. prin răscumpărare la bursă.

1. Rambursarea împrumuturilor prin anuități constă în aceea că începând cu al doilea sau al treilea an de la contractare statul începe să achite pe lângă dobânzi și o parte din suma datorată. Această modalitate se utilizează atunci când statul are un număr mic de creditori. Anuitățile pot fi constante adică egale pe toată perioada creditului sau inegale, respectiv progresive sau regresive.

2. Când împrumutul de stat a fost contractat de la un număr mare de creditori statul folosește pentru rambursarea acestuia varianta tragerilor la sorți. În momentul lansării împrumuturilor statul stabilește valoarea titlurilor amortizabile în fiecare an prin tragere la sorți.

Rambursarea împrumuturilor prin anuități și tragere la sorți se utilizează în cazul creditului public cu termen.

3. Împrumuturile pe termen lung precum și împrumuturile perpetue sunt rambursate de regulă de către stat prin răscumpărarea titlurilor de valoare ale acestora la bursă. Prin acest procedeu împrumutul se poate restitui atât la scadență, cât și cu anticipație (atunci când statul dispune de resurse financiare și evoluția cursului pe piață este în favoarea sa).

Rambursarea împrumuturilor publice se realizează de către stat prin intermediul resurselor financiare provenite din:

- a) fondul special de rambursare;
- b) veniturile curente ale exercițiului bugetar;
- c) excedentele bugetare.

Pe lângă aceste modalități de rambursare a împrumuturilor publice considerate ordinare, normale, practica financiară a consacrat și alte procedee de amortizare a datoriei publice cu caracter excepțional. Dintre acestea menționăm:

- intrarea statului debitor în incapacitatea de plată;
- deprecierea monetară;
- repudierea datoriei publice.

5.4. Noțiuni generale privind datoria publică

Datoria publică reprezintă ansamblul resurselor financiare mobilizate cu titlu de împrumut de către autoritățile publice centrale și locale și alți subiecți de drept public de la diverși creditori, persoane fizice sau juridice, de pe piața internă și/sau externă și rămase de rambursat la un moment dat.

În funcție de piața pe care se contractează împrumuturile, datoria publică cunoaște două variante:

- 1. datoria publică internă;
- 2. datoria publică externă.

Raportul dintre cele două componente ale datoriei publice diferă de la o țară la alta în funcție de gradul de dezvoltare economică. Astfel, țările dezvoltate ale lumii apelează într-o proporție covârșitoare la surse interne pentru asigurarea echilibrului financiar și într-o mică măsură sau chiar deloc la sursele externe.

În schimb, țările în curs de dezvoltare, nedisponând de o economie competitivă pe plan internațional și de o piață financiară internă consolidată, cu o diversificată ofertă de capital, sunt obligate să apeleze cu precădere la resurse externe.

În funcție de gradul său de exigibilitate, datoria publică se structurează astfel:

- 1. datorie publică flotantă (exigibilă pe termen scurt, de până la un an);
- 2. datorie publică consolidată (exigibilă pe termen de peste un an).

Evident cu cât datoria publică a unei țări este scadentă pe termen scurt cu atât efortul financiar reclamat pentru rambursarea acesteia și plata dobânzilor aferentă este mai mare, iar posibilitățile de procurare a resurselor financiare necesare mai reduse.

De aceea ponderea pe care datoria publică flotantă, trebuie să o dețină în totalul datoriei publice se impune a fi cât mai redusă posibil.

Indiferent însă de nivelul său și de gradul de exigibilitate, datoria publică a oricărei țări poate fi analizată printr-o serie de indicatori, ce se pot structura în trei categorii:

- a) indicatori privind gradul de îndatorare a țării la un moment dat;
- b) indicatori privind efortul financiar public anual reclamat de datoria publică;
- c) indicatori de structură ai datoriei publice.

a) Indicatorii privind gradul de îndatorare a țării la un moment dat sunt:

- absoluți - nivelul nominal al datoriei publice (DP);
- relativ - se determină ca raport între nivelul datoriei publice și volumul produsului

intern brut ($\% \frac{DP}{PIB}$);

- medii - exprimă datoria publică pe locuitor $\left(\overline{DP} / \text{loc.} = \frac{DP}{\text{numar locuitori}} \right)$.

b) Indicatorii privind efortul financiar public anual reclamat de datoria publică

Efortul financiar public anual se concretizează în serviciul datoriei publice. Acesta cuprinde ansamblul cheltuielilor vizând rambursarea datoriei propriu-zise, precum și plata dobânzilor și comisioanelor aferente.

Indicatorii specifici efortului financiar public anual sunt:

- mărimea absolută a serviciului datoriei publice:

$$SDP = DP_{\text{flotantă}} + D$$

unde:

SDP – serviciul datoriei publice;

$DP_{\text{flotantă}}$ - datoria publică flotantă;

D – cuantumul dobânzilor.

- mărimea medie pe locuitor a serviciului datoriei publice:

$$\overline{SDP} / \text{loc} = \frac{SDP}{\text{numar locuitori}}$$

- ponderea serviciului datoriei publice în produsul intern brut:

$$\% \frac{SDP}{PIB} \times 100$$

- ponderea serviciului datoriei publice în totalul cheltuielilor publice:

$$\% \frac{SDP}{C_p} \times 100$$

- ponderea serviciului datoriei publice în totalul cheltuielilor bugetare:

$$\% \frac{SDP}{C_b} \times 100$$

- nivelul nominal anual al dobânzilor (D)

- ponderea dobânzilor în produsul intern brut:

$$\% \frac{D}{PIB} \times 100$$

- ponderea dobânzilor în totalul cheltuielilor publice:

$$\% \frac{D}{C_p} \times 100$$

c) Indicatorii de structură ai datoriei publice sunt:

- ponderea datoriei interne în totalul datoriei publice:

$$\% \frac{DI}{DP} \times 100$$

- ponderea datoriei externe în totalul datoriei publice:

$$\% \frac{DE}{DP} \times 100$$

- ponderea datoriei flotante în totalul datoriei publice:

$$\% \frac{DP_{\text{flotantă}}}{DP} \times 100$$

- ponderea datoriei consolidate în totalul datoriei publice:

$$\% \frac{DP_{\text{consolidată}}}{DP} \times 100$$

- ponderea serviciului datoriei publice externe în serviciul datoriei publice:

$$\% \frac{SDPE}{SDP} \times 100$$

- ponderea serviciului datoriei publice interne în serviciul datoriei publice:

$$\% \frac{SDPI}{SDP} \times 100$$

TEMA VI

BUGETUL DE STAT

6.1. Conținutul și caracteristicile bugetului de stat

Bugetul de stat este o categorie fundamentală a științei finanțelor la definirea căreia concură o abordare juridică și alta economică

Sub aspect juridic bugetul reprezintă un act prin care sunt prevăzute și autorizate veniturile și cheltuielile anuale ale statului.

Bugetul de stat prevede și autorizează, așadar, în formă legislativă cheltuielile și resursele publice.

Această abordare evidențiază necesitatea aprobării legislative, parlamentare a indicatorilor bugetari. Fiind un document ce necesită autorizarea prealabilă a puterii legislative, bugetul de stat are caracter obligatoriu.

În același tip trebuie subliniat faptul că bugetul este un act de previziune a resurselor financiare publice și a modului de utilizare a acestora. Bugetul de stat se elaborează pe o perioadă de un an.

Între prevederile înscrise în legea bugetară anuală și execuția veniturilor și cheltuielilor publice pot interveni neconcordanțe ce impun anumite corecții și implicit aprobarea de către puterea legislativă a unor rectificări ale bugetului în cadrul aceluiași exercițiu bugetar.

În statele democratice moderne, elaborarea, execuția și controlul bugetar se derulează în conformitatea cu procedurile dreptului bugetar și în cadrul principiilor contabilității publice, asigurându-se un echilibru între puterea legislativă și cea executivă, potrivit dispozițiilor constituționale.

Legea bugetului de stat este influențată de concepțiile politice, economice și sociale ale fiecărei perioade, precum și de interesele grupurilor care exercită puterea politică. Ca document oficial bugetul de stat evidențiază mărimea cheltuielilor aprobate a se efectua în viitor și volumul veniturilor ce pot fi mobilizate la dispoziția statului, dar și perioada de timp pentru care este aprobat.

Abordarea economică a conceptului de buget scoate în evidență un ansamblu de relații și corelații macroeconomice și în special legătura cu nivelul și evoluția produsului intern brut.

În teoria economică modernă bugetul de stat este considerat o variabilă esențială în determinarea produsului intern brut și a gradului de folosire a resurselor. În acest context, politica bugetară naște multiple divergențe, iar efectele sale sunt cel mai adesea contradictorii.

Un anumit nivel al produsului intern brut și măsura în care acestea este repartizat între formarea brută de capital și consum determină nivelul indicatorilor bugetari și constituie baza evoluției favorabile sau nefavorabile a resurselor în viitor. În esență, din perspectiva abordării economice, bugetul de stat este definit ca un ansamblu de relații economico-sociale în formă bănească ce iau naștere în procesul repartiției produsului intern brut, în conformitate cu obiectivele politicii guvernamentale.

În economiile moderne bugetul nu mai reprezintă doar un simplu document în care se înscriu veniturile și cheltuielile aprobate ale statului pentru o perioadă de 12 luni, ci este un adevărat plan financiar la nivel macroeconomic. Bugetul de stat constituie un instrument de previziune atât pe termen scurt, ca urmare a dimensionării veniturilor și cheltuielilor pe o perioadă de un an, cât și pe termen mediu, prin elaborarea bugetelor program, în special pentru cheltuielile de investiții.

În ultima perioadă în țările cu economie de piață dezvoltată sfera noțiunii de buget a fost extinsă. Astfel pe lângă bugetul de stat, în forma sa clasică, se propune întocmirea unui buget mai cuprinzător denumit „buget al economiei naționale” în Franța sau „buget economic” în SUA și Marea Britanie.

Acesta reprezintă un document estimativ în care se înscriu toate resursele societății și destinația lor, cuprinzând în același timp informații referitoare la previziuni privind producția, repartiția și consumul produsului intern brut, precum și privind formarea și utilizarea resurselor bugetului de stat.

Forma concretă în care se elaborează acest instrument cuprinzător diferă de la o țară la alta.

În SUA, de exemplu, acesta este un document în care se înscriu veniturile disponibile, cheltuielile și soldul dintre venituri și cheltuieli pe principalele sectoare:

- întreprinderi private;
- instituții publice;
- populația;
- relațiile cu străinătatea.

În Marea Britanie apare sub forma așa numitelor cărți albe, iar în Franța sun forma unor conturi previzionale.

„Bugetul economic” este doar un instrument cu ajutorul căruia Guvernul se informează asupra situației economico-financiare a țării. Acest instrument nu are caracter de lege și nu se substituie bugetului de stat.

Volumul și structura veniturilor și cheltuielilor bugetare diferă de la un stat la altul în funcție de nivelul de dezvoltare economică a țării respective, de condițiile sociale și politice interne, precum și de conjunctura internațională.

Veniturile și cheltuielile publice nu reprezintă doar simpli indicatori ai bugetului de stat, ci îndeplinesc rolul unor pârghii financiare prin intermediul cărora puterea publică stimulează sau frânează activități și comportamente economice, precum și categorii social-profesionale, în funcție de interesele sale directe.

La nivelul fiecărui stat se elaborează mai multe categorii de bugete corelate între ele care alcătuiesc un sistem.

Sistemul bugetar este diferențiat în funcție de structura organizatorică a fiecărei țări.

Repartizarea veniturilor și cheltuielilor între verigile sistemului bugetar în fiecare stat se realizează în funcție de modul în care au fost delimitate atribuțiile, competențele între puterea publică centrală și cea locală, pe baza principiilor autonomiei și descentralizării.

De regulă veniturile cele mai importante și principalele categorii de cheltuieli fac obiectul bugetelor centrale sau federale, în timp ce în bugetul statelor membre ale federației și în bugetele locale se înscriu veniturile și cheltuielile de importanță mai mică.

În România nevoile de resurse la nivelul societății și posibilitățile de acoperire a acestor nevoi sunt reflectate în bugetul general consolidat.

Legea privind finanțele publice precizează faptul că resursele financiare publice se gestionează printr-un sistem unitar de bugete care cuprinde:

1. Bugetul de stat,
2. Bugetul asigurărilor sociale de stat;
3. Bugetele locale;
4. Bugetele fondurilor speciale extrabugetare;
5. Bugetul trezoreriei statului;
6. Bugetul instituțiilor publice autonome;
7. Bugetele instituțiilor publice finanțate integral sau parțial din bugetul de stat, bugetul asigurărilor sociale de stat sau bugetele locale după caz;
8. Bugetele instituțiilor publice finanțate integral din veniturile proprii;
9. Bugetul fondurilor provenite din credite externe contractate sau garantarea de stat și a căror rambursare, dobânzii și alte costuri se acoperă din fonduri publice;
10. Bugetul fondurilor externe nerambursabile.

Acest sistem unitar și corelat de fonduri constituie bugetul general consolidat, rezultat prin eliminarea transferurilor între bugetele componente și prin care se dimensionează și se compară, la nivelul unui an, veniturile și cheltuielile statului, precum și a celorlalte instituții publice.

Bugetul general consolidat reflectă toate veniturile și cheltuielile sistemului bugetar cumulate la nivel național și evidențiază dimensiunea efortului financiar public pentru anul respectiv, dar și starea de echilibru sau dezechilibru după caz.

Rolul bugetului general consolidat este pus în evidență de modalitățile de exercitare a funcțiilor finanțelor publice.

Bugetul reprezintă așa cum am mai menționat nu doar un tablou sintetic în care se înscriu și prin care se compară veniturile și cheltuielile statului. Rolul său este mult mai complex.

În doctrina economică de specialitate există o concordanță de opinii potrivit căreia bugetul îndeplinește trei roluri:

1. rolul alocativ;
2. rolul redistributiv;
3. rolul de reglare a vieții economice.

1. Rolul alocativ rezultă din însăși natura statului care în mod tradițional își asumă sarcina finanțării serviciilor publice.

Bugetul general consolidat reflectă în partea sa de cheltuieli tocmai modul de alocarea a resurselor fiecărui an sau chiar a resurselor utilizate pentru finanțarea unor acțiuni multianuale.

2. Rolul redistributiv al bugetului este pus în evidență tocmai de natura lui specifică, respectiv aceea de instrument ce reflectă atât relații de mobilizare a resurselor cât și relații de repartizare a acestora.

Bugetul este instrumentul prin intermediul căruia se redistribuie o parte a produsului intern brut între sectoare ale economiei, între diferitele categorii sociale, între persoanele fizice și juridice.

Redistribuirea se realizează atât prin intermediul impozitelor și taxelor, cât și a cheltuielilor bugetare.

3. Rolul de reglare a vieții economice pe care-l joacă bugetul rezultă din caracterul său de lege prin intermediul căreia Guvernul își urmărește îndeplinirea obiectivelor de politică economică.

Reglarea activității economice cu ajutorul bugetului se poate asigura prin utilizarea celor trei componente ale acestuia, respectiv veniturile, cheltuielile și soldul bugetar.

6.2. Principiile bugetare

Pentru ca procedurile dreptului bugetar național să asigure realizarea obiectivelor politicii guvernamentale în materie este necesar ca procesul complex al elaborării și executării bugetului să se deruleze în conformitate cu anumite reguli.

Acestea, în funcție de caracteristicile sistemului bugetare, pot fi mai mult sau mai puțin rigide.

Pentru asigurarea unei gestiuni bugetare eficiente au fost formulate încă din sectorul al XIX-lea o serie de principii bugetare.

În prezent acestea și-au pierdut în mare semnificația inițială fiind adaptate cerințelor perioadei contemporane.

Teoria și practica financiară au conturat următoarele principii bugetare:

1. Anualitatea bugetului;
2. Universalitatea bugetului;
3. Unitatea bugetului;
4. Neafectarea veniturilor bugetare;
5. Specializarea bugetară;
6. Echilibru bugetar;
7. Publicitatea bugetului.

Modul concret de aplicarea în practică a acestora diferă de la o țară la alta, dar și de la o perioadă la alta în cadrul aceluiași stat.

6.2.1. Principiul anualității bugetului

Anualitatea este primul principiu bugetar aplicat în practică care s-a menținut de-a lungul timpului deși conținutul său tradițional a fost uneori reconsiderat atât din noțiuni tehnice, cât și din cauze economice.

Principiul menționat a fost impus inițial din considerente de natură politică, în special pentru asigurarea eficienței controlului parlamentar asupra gestiunii financiare a Guvernului.

În prezent tot mai mulți specialiști susțin necesitatea renunțării la principiul anualității și trecerea la adoptarea unor bugete multianuale sau plurianuale.

Principalul argument în susținerea acestei teorii este reprezentat de existența într-o proporție din ce în ce mai importantă a cheltuielilor de investiții, care necesită pentru îndeplinire perioade mai lungi de timp.

În mai multe țări această teorie și-a găsit aplicabilitatea parțială. Chiar și în România legea privind finanțele publice prevede ca la fundamentarea indicatorilor bugetari să stea proiecții sau previziuni ale cadrului macroeconomic pentru un orizont viitor de timp de 3 ani.

Principiul anualității bugetare are două semnificații distincte:

- a) acesta se referă la perioada de timp pentru care se întocmește și se aprobă bugetul;
- b) ia în considerare perioada de timp pentru care se execută bugetul, adică se încasează veniturile și se efectuează cheltuielile aprobate prin legea bugetară anuală.

De regulă bugetul este elaborat și aprobat pentru o perioadă de 12 luni. Anul bugetar poate să coincidă sau nu cu anul calendaristic.

De exemplu în țări cum sunt: Austria, Belgia, Franța, Argentina, Brazilia, Germania etc. anual bugetar coincide cu cel calendaristic. În alte țări această suprapunere nu există și exercițiul bugetar se derulează în intervalul:

- 1 aprilie – 31 martie (Marea Britani, Japonia, India etc.);
- 1 iulie – 30 iunie (Suedia, Australia etc.);
- 1 octombrie – 30 septembrie (SUA).

Factorii care influențează data începerii anului bugetar sunt:

- caracterul economiei;
- nivelul de dezvoltare al acesteia;
- programul de lucru al Parlamentului;
- tradiția, etc.

În ceea ce privește perioada de timp în care se execută bugetul aceasta la rândul său să coincidă sau nu cu perioada pentru care a fost aprobat.

În legătură cu acest aspect în practica bugetară există două alternative:

- a) sistemul de gestiune – presupune ca la finele anului bugetar contul de execuție bugetară să se încheie automat, iar veniturile neîncasate și cheltuielile neefectuate să se reflecte în contul bugetar al anului în care se realizează.

Cu alte cuvinte sistemul de gestiune interzice reportarea creditelor bugetare de la un exercițiu la altul.

- b) sistemul de exercițiu - presupune existența unei perioade de 3/6 luni de la expirarea anului bugetar până la încheierea contului de execuție bugetare, timp în care continuă să se încaseze venituri și să se efectueze cheltuieli.

Exercițiul bugetar se prelungește astfel la 15 sau 18 luni după caz. Toate veniturile și toate cheltuielile sunt înregistrate în contul de execuție bugetară aferent anului pentru care au fost aprobate.

În România anul bugetar coincide cu cel calendaristic, iar pentru execuția de casă a bugetului se utilizează sistemul de gestiune.

6.2.2. Universalitatea bugetului

Este principul potrivit căruia veniturile și cheltuielile trebuie înscrise în buget în sumele lor totale, fără omisiuni și fără compensări reciproce.

Această regulă conferă bugetului caracter „brut”, adică înscrierea veniturilor și cheltuielilor în sume globale sau brute.

Scopul principal este acela de a facilita controlul financiar.

Chiar și în situații în care obținerea unor venituri bugetare presupune efectuarea prealabilă a unor cheltuieli, principiul universalității interzice înscrierea în buget numai a soldului dintre acestea.

Bugetul de stat elaborat în forma cerută de acest principiu permite analiza corelațiilor existente între diferite categorii de venituri și cheltuieli aferente acestora, precum și cunoașterea volumului total al cheltuielilor de efectuat și al veniturilor de încasat.

În practică cerințele principalului universalității nu se mai respectă riguros și s-a trecut la elaborarea unor bugete „mixte”, în care veniturile și cheltuielile unor instituții figurează cu sumele lor globale, iar alte numai cu soldul dintre acestea.

În România legea privind finanțele publice precizează faptul că veniturile și cheltuielile se înscriu în buget în totalitate în sume brute.

6.2.3. Principiul unității bugetare

În conformitate cu accepțiunea sa clasică, acest principiu presupune înscrierea tuturor veniturilor și cheltuielilor statului în sumele lor totale, dar într-un singur document.

Respectarea acestei cerințe conduce la elaborarea unui buget clar, ce oferă informații de ansamblu asupra veniturilor și cheltuielilor, facilitând și un control mai riguros asupra execuției acestora.

Acest principiu a fost adaptat cerințelor contemporane în materie, în special prin acceptarea unor derogări care favorizează operațiunea de „debugetizare”.

Debugetizarea este scoaterea în afara bugetului a anumitor categorii de cheltuieli, în special de investiții, și acoperirea acestora din surse alternative (generate în special de încheierea și derularea unor parteneriate public-private).

În plus, ca și abateri de la unitatea bugetară, se întâlnesc în practică o serie de bugete dintre care menționăm:

- a) bugetele anexe;
- b) bugetele autonome;
- c) bugetele extraordinare;
- d) conturile speciale de trezorerie.

De asemenea încălcări practice ale acestui principiu constituie și aprobarea unor legi bugetare rectificative anuale.

a) Bugetele anexe sunt distincte de bugetul general al statului, votate separat de Parlament și supuse controlului puterii legislative.

În bugetele anexe se înscriu de regulă veniturile și cheltuielile unor instituții publice și ale unor întreprinderi industriale proprietate de stat și care nu au în mod obligatoriu personalitatea juridică.

Bugetele anexe sunt corelate cu bugetul general al statului prin aceea că soldul lor figurează la partea de venituri sau de cheltuieli a bugetului de stat (în funcție de excedentul sau deficitul bugetului anexe).

b) Bugetele autonome sunt elaborate de întreprinderile publice cu personalitate juridică și cu largă autonomie funcțională, de instituții publice din sfera administrației de stat, precum și de anumite servicii publice (de exemplu: sociale, culturale, financiare etc.).

Cea mai importantă și reprezentativă categorie de bugete autonome o reprezintă bugetele locale, ce sunt aprobate de reprezentanții aleși ai unităților administrativ-teritoriale și sunt supuse reglementărilor în materie de control bugetar.

Bugetele locale sunt corelate cu bugetul de stat în măsura în care primesc de la acesta subvenții și alte transferuri.

c) Bugetele extraordinare sunt bugete distincte de cele ordinare în care se înscriu veniturile și cheltuielile considerate excepționale, ocazionale de situații deosebite. În practică

bugetele extraordinare au fost elaborate și aprobate în special pentru a masca dificultățile financiare ale statului sau destinațiile reale spre care sunt orientate resursele financiare.

Pentru că încalcă principiile contabilității naționale, Guvernele au renunțat în prezent la întocmirea unor bugete extraordinare.

d) Conturile speciale de trezorerie evidențiază încasări ce nu reprezintă un venit propriu-zis pentru bugetul de stat și plăți care nu au caracter definitiv. Aceste instrumente financiare au caracterul unor „conturi în așteptare”.

Legile rectificative anuale se aprobă în măsura în care pe parcursul execuției bugetare intervin modificări importante între veniturile și cheltuielile previzionate și cele realizate.

În România există o multitudine de bugete elaborate și aprobate la nivel central și local în funcție de specificul economiei noastre ceea ce face ca unitatea bugetară să nu fie respectată în sensul său clasic.

6.2.4. Neafectarea veniturilor bugetare

Este principalul care presupune ca veniturile odată încasate la buget să se depersonalizeze astfel încât veniturile în totalitatea lor să fie utilizate pentru acoperirea tuturor cheltuielilor.

Acest principiu interzice ca un anumit venit să fie special afectat acoperirii unei anumite cheltuieli. Aceasta deoarece nu se poate realiza o concordanță deplină între mărimea unui venit și nivelul cheltuielilor ce urmează a fi finanțate pe seama acestuia.

În practică se înregistrează frecvente abateri și de la acest principiu. Abaterile de la principiul unității constituie în același timp și încălcări ale principiului neafectării veniturilor. Totuși, cea mai reprezentativă abatere de la cerințele acestui principiu este aceea a existenței și funcționării fondurilor speciale extrabugetare (de exemplu: fondul special al drumurilor publice).

6.2.5. Specializarea bugetară

Este principiul potrivit căruia veniturile trebuie înscrise în buget și aprobate de către Parlament pe surse de proveniență, iar creditele bugetare pe categorii de cheltuieli.

Prin credit bugetar se înțelege suma limitată înscrisă în buget și aprobată de Parlament în contul căreia se pot efectua plăți pentru fiecare cheltuielă publică.

Pentru ca puterea legislativă să poată avea o imagine clară asupra veniturilor și cheltuielilor bugetare este necesar ca acestea să fie înscrise în buget pe baza unei scheme unitare.

Gruparea veniturilor și cheltuielilor bugetare într-o anumită ordine și în funcție de anumite criterii precis determinate poartă denumirea de clasificare bugetară.

Aceasta trebuie să fie simplă, concisă și clară pentru a fi înțeleasă cu ușurință de toți cei chemați să examineze bugetul.

6.2.6. Principiul echilibrului bugetar

În accepțiunea sa clasică acest principiu presupunea ca veniturile ordinare totale să acopere integral volumul cheltuielilor publice ale perioadei.

Anualitatea și echilibrul bugetului erau indisolubil legate având drept rezultat echilibrul bugetar anual, considerat drept „principiul de aur al gestiunii bugetare”.

Echilibrul bugetar presupune atât elaborarea unor bugete balansate, cât și păstrarea echilibrului pe perioada de execuție a bugetului.

Acest principiu a fost treptat abandonat, atât sub impulsul teoreticienilor, cât mai ales sub impactul economiei reale care nu asigura un randament fiscal suficient pentru acoperirea cheltuielilor publice anuale. Drept consecință multe țări au renunțat la aplicarea sa în practică, guvernele elaborând și prezentând Parlamentului spre aprobare bugete deficitare.

6.2.7. Publicitatea bugetului

Este principiul potrivit căruia, după ce este supus dezbaterii și aprobării Parlamentului, bugetul trebuie adus la cunoștința opiniei publice.

Legea privind aprobarea bugetului, precum și contul de execuție bugetară pe anul precedent sunt publicate în buletinul oficial al țării și în culegeri de legi.

În același timp, indicatorii bugetari sunt aduși la cunoștința opiniei publice prin presa scrisă și audiovizuală. Forma în care bugetul este prezentat publicului larg trebuie să fie simplă, clară și concisă pentru a putea fi accesibilă și nespecialiștilor.

Această cerință întâmpină însă în practică dificultăți ca urmare a volumului mare de documente bugetare, complexității clasificărilor bugetare și frecvențelor abateri de la principiile bugetare.

În contextul amplificării cooperării economice internaționale, necesitatea principiului publicității bugetului este cu atât mai stringentă.

TEMA VII PROCESUL BUGETAR

7.1. Conținutul, etapele și caracteristicile procesului bugetar

Procesul bugetar, sub aspectul conținutului, reprezintă ansamblul acțiunilor și măsurilor întreprinse de instituțiile abilitate ale statului în scopul concretizării politicii financiare aplicată de autoritatea guvernamentală.

Optând în cadrul politicii economico-financiare pentru un anumit volum și structură de bunuri și servicii publice (educație, cultură, ordine publice, ocrotirea sănătății etc.) distribuite prin rețeaua instituțiilor publice, autoritatea guvernamentală este împuternicită prin Constituție și prin legi specifice să pună în mișcare complexul mecanism de producere și distribuire a bunurilor și serviciilor necesare cetățenilor.

Derularea procesului bugetar presupune existența unor resurse financiare și alocarea lor în scopul furnizării către populație a bunurilor și serviciilor publice.

Instrumentul în care își găsesc reflectarea toate resursele financiare ale statului, dar și toate cheltuielile publice este reprezentat de bugetul general consolidat.

Pentru ca acest sistem complex de bugete să devină operațional este necesară, ca o premisă esențială, elaborarea politicii financiare a Guvernului pentru o anumită perioadă.

Se impune, așadar, existența cadrului juridic care să reglementeze pe de o parte categoriile și nivelul impozitelor, taxelor și contribuțiilor percepute de la persoanele fizice și juridice, iar pe de altă parte destinațiile spre care pot fi orientate alocațiile bugetare în vederea furnizării bunurilor și serviciilor publice.

Având la bază un anumit cadru juridic care trebuie să se afle în concordanță cu obiectivele programului de guvernare aprobat de Parlament, executivul poate declanșa procesul bugetar.

Etapete consecutive ale procesului bugetar se referă la:

1. Elaborarea proiectului de buget;
2. Aprobarea bugetului;
3. Execuția bugetului;
4. Încheierea execuției bugetului;
5. Controlul execuției bugetului;
6. Aprobarea execuției bugetului.

Dincolo de unele particularități care pot exista într-o țară sau alta generate de nivelul de dezvoltare a democrației și de experiența acumulată în domeniul finanțelor publice, procesul bugetar prezintă o serie de caracteristici comune care îi conferă trăsăturile specifice unui proces:

a) are caracter decizional - aceasta deoarece este rezultatul acțiunilor de alocarea a unor resurse bugetare limitate în raport cu nevoile societății pentru bunuri și servicii publice. Stabilirea destinațiilor spre care sunt alocate resursele financiare este rezultanta procesului de identificare, cuantificare și ierarhizare a nevoilor sociale.

b) are caracter democratic - pentru că în cursul derulării sale se manifestă atât atributele statului de drept între care cel al separației puterilor în stat, cât și posibilitatea impunerii intereselor economice și sociale ale diferitelor grupuri de cetățeni care dețin majoritatea politică de decizie.

c) este preponderent politic - pentru că opțiunea pentru un anumit tip de politică economică în general și de politică financiară și monetară în special, toate reflectate în conținutul bugetului, reprezintă un act specific deciziei politice a forțelor majoritare în Parlament. La rândul lor, forțele publice majoritare reprezintă în forul legislativ interesele grupurilor sociale și profesionale care le-au acordat votul la desemnarea Parlamentului.

Optând pentru un anumit tip de politică fiscală și pentru anumite direcții de alocare a resurselor, forțele publice majoritare care decid asupra bugetului adoptă evident o decizie de ordin public.

d) este un proces cu continuitate ciclică - pentru că etapele sale sunt precizate prin legi specifice cu stabilirea termenelor concrete de derulare și finalizare a fiecărei faze, în conformitate cu principiile anualității și publicității bugetului.

e) este un proces de larg impact public cu implicații la nivel macro și microeconomic ce se manifestă atât în plan social, cât și economic - fundamentarea bugetului este o acțiune esențială a procesului de macrostabilizare economică, prin rolul său, bugetul exercitând influențe asupra tuturor componentelor mixului de politici guvernamentale, transmițând influențe asupra economiei naționale în ansamblu cât și asupra comportamentelor economice și sociale ale firmelor și indivizilor.

7.2. Instituții cu atribuții în realizarea procesului bugetar în țările cu economie de piață

Transpunerea în practică a etapelor procesului bugetar, în țările democratice, se realizează prin intermediul instituțiilor publice specifice statului de drept.

Caracteristica fundamentală a sistemului instituțional public o reprezintă pe de o parte separarea pe orizontală în subsisteme componente a instituțiilor din cadrul celor trei puteri în stat (legislativă, executivă și judecătorească) și pe de altă parte subordonarea pe verticală a instituțiilor componente ale fiecărui subsistem.

Acest mod de organizare și funcționare a instituțiilor care participă la derularea procesului bugetar asigură evitarea abuzului de putere din partea uneia sau alteia dintre entitățile în cauză.

7.2.1. Elaborarea proiectului de buget

Proiectul de buget este elaborat de către Guvern prin subsistemul instituțiilor publice aflate în subordinea acestuia. Deosebit de importantă, pentru armonizarea alocării și utilizarea eficientă a resurselor financiare, este elaborarea proiectului de buget în raport de rezultatele obținute în domeniile economice și sociale finanțate de la buget.

În acest scop este necesară structurarea cheltuielilor fiecărui ordonator principal de credite pe programe specifice competențelor și responsabilităților sale, precum și formularea unor criterii concrete de performanță adaptate la specificul fiecărui domeniu de activitate pentru evaluarea eficienței, eficacității și economicității fiecărui program cu finanțare bugetară și pe ansamblul bugetului.

Elaborarea unor astfel de criterii de performanță este un proces extrem de laborios pentru că fiecare domeniu are specificul său, dar odată parcurs permite factorilor publici să elimine arbitrarul și subiectivismul în alocarea resurselor financiare publice și în evaluarea modului de utilizare a acestora.

Atribuțiile de elaborare, finalizare și prezentare către Guvern a proiectului de buget le are Ministerul Finanțelor Publice (MFP). Acesta împreună cu instituțiile de prognoză, cu Banca Națională, cu ordonatorii principali de credite stabilește pe baza programului de guvernare premisele de la care se pornește în elaborarea proiectului de buget. Aceste premise se referă la indicatorii macroeconomici pe baza cărora se fundamentează proiectul de buget și la corelațiile dintre aceștia și evoluțiile din economie în scopul de a asigura în mod durabil atât echilibrul financiar, cât și cel economic general.

Dintre acești indicatori menționăm:

- evoluția produsului intern brut;
- rata inflației;
- nivelul fiscalității;
- evoluția creditului intern;
- volumul finanțărilor externe, etc.

Datorită complexității deciziei bugetare, procesul de elaborarea a proiectului de buget este unul iterativ care presupune un schimb de informații în dublu sens, respectiv spre și dinspre Ministerul Finanțelor Publice.

În țara noastră derularea procesului bugetar se realizează în concordanță cu principiile teoretice și practice specifice acestui domeniu, potrivit prevederilor Constituției și Legii privind finanțele publice.

Prin această din urmă lege se reglementează un calendar bugetar care prevede termene precise pentru finalizarea fiecărei etape a elaborării bugetului, precum și obligațiile stricte în sarcina entităților publice implicate în acest demers.

Potrivit acestui calendar bugetar fazele elaborării bugetului sunt următoarele:

1. Până la data de 31 martie a anului curent MFP elaborează împreună cu alte instituții de profil prognoza indicatorilor macroeconomici pentru anul bugetar căruia îi corespunde bugetul precum și pentru următorii trei ani.

2. Până la data de 1 mai a anului curent MFP este obligat să înainteze Guvernului obiectivele politicii fiscale și bugetare pentru anul corespunzător bugetului elaborat, dar și pentru următorii trei ani, împreună cu limitele de cheltuieli stabilite pentru fiecare ordonator principal de credite.

3. Guvernul aprobă obiectivele amintite și limitele de cheltuieli până la data de 15 mai și apoi informează Comisiile de buget, finanțe și bănci ale Parlamentului asupra orientării politicii sale macroeconomice și a politicii în domeniu finanțelor publice.

4. Până la data de 1 iunie a fiecărui an MFP va transmite fiecărui ordonator principal de credite o scrisoare-cadru în care se precizează contextul macroeconomic în care se elaborează proiectul de buget, metodologia de întocmire a acestuia și limitele de cheltuieli care i-au fost aprobate.

5. În cazul în care apar modificări în contextul macroeconomic MFP propune Guvernului aprobarea modificării limitelor de cheltuieli după care transmite această nouă informație ordonatorilor principali de credite până la data de 15 iunie.

6. Ordonatorii principali de credite au obligația de a elabora proiectele lor de buget și de a le înainta la MFP împreună cu anexele la acestea și cu estimările pentru următorii trei ani până la data de 15 iulie.

7. MFP examinează proiectele de buget primite și poartă discuții cu ordonatorii principali de credite. În caz de divergență decizia finală aparține Guvernului. Ca o finalitate a acestor fluxuri informaționale, ordonatorii principale de credite au obligația de a depune la MFP proiectele lor finale de buget și anexele la acestea până la data de 1 august.

8. Pe baza tuturor acestor documente și a propriului său proiect de buget, MFP elaborează proiectul bugetului de stat și al legii bugetare anuale pe care le înaintează spre aprobare Guvernului până la data de 30 septembrie a anului curent. Proiectul legii bugetului de stat este însoțit de un raport privind situația macroeconomică a țării pentru anul următor, căruia îi corespunde bugetul, precum și pentru viitorii trei ani.

9. După însușirea și aprobarea proiectului legii bugetare Guvernul înaintează documentul spre aprobare Parlamentului cel mai târziu până la data de 15 octombrie a fiecărui an.

7.2.2. Aprobarea bugetului

Instituția publică împuternicită prin Constituție să aprobe proiect de buget este Parlamentul. Caracterul preponderent politic democratic și de larg impact public al ansamblului deciziilor financiare, toate reflectate în conținutul bugetului, determină în mod obiectiv ca aprobarea prevederilor bugetare să o realizeze forul legislativ în care sunt reprezentate, prin partidele politice parlamentare, interesele tuturor cetățenilor.

În Parlament proiectul de buget parcurge următoarele etape:

1. prezentarea de către primul-ministru sau în lipsa acestuia de către ministrul finanțelor publice a raportului pe marginea proiectului de buget în plenul forului legislativ.

2. examinarea proiectului de buget în Comisiile permanente ale Parlamentului structurate de obicei pe domenii de activitate : educație, industrie, sănătate etc.

3. analizarea proiectului de buget și aprobarea acestuia de către Comisiile reunite de buget, finanțe și bănci ale Parlamentului. Cu această ocazie se adoptă și decizia de aprobare sau de respingere a eventualelor amendamente la proiectul de buget, formulate de celelalte comisii permanente de specialitate, hotărârea finală urmând a fi luată de către plenul forului legislativ.

4. dezbaterile și aprobarea proiectului de buget de către plenul Parlamentului.

5. Promulgarea de către Președintele republicii, a legii bugetare anuale, aprobă de Parlament.

Pe parcursul dezbaterilor din Parlament, membrii acestora grupați din cadrul diferitelor partide propun amendamente care vizează îndeplinirea intereselor categoriilor sociale și profesionale de cetățeni care le-au acordat votul și pe baza unor programe economice și ale căror interese le reprezintă.

Procesul de selectare a numeroaselor amendamente formulate este unul extrem de laborios pentru că în esență toate aceste demersuri de modificare a indicatorilor bugetari propuși de Guvern sunt supuse constrângerilor bugetare (insuficienței resurselor financiare în raport cu nevoile cetățenilor).

Totuși, obiectul fundamental al acestui proces trebuie să fie acela al repartizării mai echitabile a efectelor bugetului asupra tuturor categoriilor de cetățeni.

Dezideratul menționat este însă dificil de realizat pentru că unele categorii socio-profesionale dispun de o puternică capacitate de lobby, datorită căreia reușesc să-și impună interesele, în detrimentul altor categorii de cetățeni.

În ultima perioadă o analiză asupra procedurilor bugetare din țările importante ale lumii demonstrează că pentru asigurarea unei stabilități cât mai ridicate a finanțelor publice a fost întărit rolul Parlamentului în domeniul politicii financiare.

În toate țările după aprobarea de către Parlament, legea bugetară trebuie semnată de Președinte. În situația în care acesta are obiecțiuni, le poate formula și poate solicita reexaminarea proiectului de buget de către Parlament.

7.2.3. Execuția bugetului

După promulgarea de către Președinte, legea privind bugetul se publică în buletinul oficial al țării, moment în care bugetul devine operațional, trecându-se la execuția sa, care se efectuează pe parcursul anului bugetar.

Execuția bugetului constă în încasarea veniturilor și efectuarea cheltuielilor aprobate de forul legislativ.

Acest proces deosebit de amplu și de complex antrenează participarea unui număr foarte mare de operatori bugetari (aparatură fiscală cu toate structurile sale centrale și teritoriale, structurile de specialitate ale unităților administrativ-teritoriale, instituțiile bugetare, organismele internaționale care primesc transferuri de la buget etc.).

Responsabilitatea execuției bugetare revine Guvernului, care prin instituțiile sale componente, trebuie să-și dovedească capacitatea de administrare atât a procesului de colectare la un nivel cât mai ridicat a veniturilor bugetare, cât și a procesului de repartizare pe destinațiile stabilite a cheltuielilor bugetare.

Veniturile înscrise în buget reprezintă limite minime ce trebuie atinse, cu excepția veniturilor din împrumuturi care constituie limite maxime. La rândul lor cheltuielile bugetare aprobate de forul legislativ sunt considerate limite maxime ce nu pot fi depășite, instituțiile publice care execută bugetul fiind obligate să respecte întocmai destinațiile stabilite pentru fiecare alocație bugetară.

Pentru că există multiple particularități atât de conținut, cât și instituționale, execuția veniturilor bugetare este un proces distinct de execuția cheltuielilor bugetare.

Monitorizarea operativă a execuției bugetare se realizează printr-o structură de specialitate a MFP care sintetizează informațiile privind încasarea veniturilor și efectuarea cheltuielilor.

Obiectul principal al acestei structuri este acela de a asigura un echilibru între venituri și cheltuieli pe parcursul execuției bugetare, în felul acesta asigurându-se echilibrul financiar și cel monetar.

Încasarea veniturilor cuvenite statului și efectuarea cheltuielilor finanțate din fondurile publice se pot realiza fie printr-o structură de specialitate din subordinea MFP denumită Trezoreria Statului, fie prin sistemul băncilor comerciale (în țara noastră se aplică prima variantă). Așa cum am menționat procesul execuției veniturilor bugetare este distinct de cel al cheltuielilor. În același timp datorită particularităților specifice fiecare categorie de venituri

bugetare cunoaște o anumită procedură de executare. Astfel, de exemplu, în cazul impozitelor directe fazele procedurale ale execuției bugetare sunt următoarele:

1. așezarea;
2. lichidarea;
3. emiterea titlului de percepere;
4. perceperea.

La rândul lor, cheltuielile bugetare parcurg în execuție următoarele faze procedurale:

1. angajarea;
2. lichidarea;
3. ordonanțarea;
4. plata.

Primele trei faze cad în responsabilitatea conducătorilor instituțiilor publice sau înlocuitorilor acestora care poartă generic denumirea de ordonatori de credite bugetare. Aceștia pot fi: principali sau de gradul I, secundari sau de gradul II, terțiari sau de gradul III.

Responsabilitatea îndeplinirii ultimei faze revine structurilor competente ale ordonatorilor de credite bugetare.

Toate persoanele implicate în procesul de execuție a cheltuielilor publice răspund solidar pentru calitatea și legalitatea utilizării banilor publici.

7.2.4. Încheierea execuției bugetare

Calitatea gestiunii bugetare este reflectată prin întocmirea, la sfârșitul anului bugetar, a contului general de execuție bugetară.

Acesta reflectă, așadar, finalitatea operațiunilor de executare a veniturilor și cheltuielilor și permite aprecierea modului în care Guvernul, prin instituțiile publice din structura și subordinea sa, a respectat încadrarea în veniturile, cheltuielile și soldul bugetar aprobate de Parlament. Conținutul contului general de execuție bugetară este diferențiat de la o țară la alta în raport de tipul sistemului practicat de autoritățile competente în domeniul execuției de casă a bugetului.

Astfel, în cazul sistemului de gestiune, contul de execuție bugetară înregistrează și evidențiază numai veniturile încasate și cheltuielile efectuate pe parcursul respectivului exercițiu bugetar.

În schimb, în cazul sistemului de exercițiu, contul de execuție bugetară va reflecta toate operațiunile aprobate prin legea bugetară anuală chiar dacă unele au fost efectuate după expirarea anului bugetar.

Întocmirea contului general anual de execuție bugetară se realizează de către MFP pe baza dărilor de seamă contabile și a conturilor privind execuția de casă a bugetului elaborate de fiecare instituție publică. Toate aceste documente de evidență contabilă se centralizează pe verticală la nivelul fiecărui ordonator principal de credite care depune ulterior la MFP situația privind execuția bugetară din domeniul său de activitate. Pe baza tuturor acestor documente, MFP întocmește contul general anual al execuției bugetare pe care îl înaintează Guvernului, care după aprobarea îl transmite Parlamentului pentru dezbateră și aprobare.

7.2.5. Controlul execuției bugetare

După primirea contului general anual de execuție bugetară Parlamentul transmite acest documente instituției supreme de control din domeniul finanțelor publice, care în majoritatea țărilor poartă denumirea de Curte de Conturi. Aceasta este o instituție publică autonomă, în subordinea fondului legislativ. Curtea de Conturi transmite Parlamentului rezultatele

controalelor efectuate la ordonatorii de credite bugetare, precum și eventuale propuneri de îmbunătățire a cadrului legislativ în vederea creșterii calității utilizării fondurilor publice.

În privința contului general de execuție bugetară, Curtea de Conturi efectuează, la fiecare ordonator de credite, controlul ulterior, privind legalitatea și realitatea datelor cuprinse în acest document.

Pe baza criteriilor de performanță stabilite în funcție de specificul fiecărui domeniu de activitate, Curtea de Conturi verifică eficiența, eficacitatea și economicitatea programelor cu finanțare bugetară, pronunțându-se în același timp asupra calității gestiunii banilor publici la nivelul fiecărei instituții și pe ansamblul bugetului.

În situația în care Curtea de Conturi, prin structurile sale componente, nu descoperă ilegalitățile sau prejudicii aduse fondurilor publice emite pentru fiecare ordonator de credite „actul de descărcare de gestiune”. În situația în care se descoperă acțiuni, operațiuni ilegale, inoportune sau ineficiente, care au generat prejudicii fondurilor publice, Curtea de Conturi urmărește recuperarea prejudiciilor astfel create.

Acestea se pot judeca fie de către organele jurisdicționale ale Curții (dacă există în structura acesteia), fie de către instanțele de profil ale puterii judecătorești.

Raportul de control privind contul de execuție bugetară este înaintat de Curtea de conturi la Parlament, care îl supune dezbaterii și aprobării.

7.2.6. Aprobarea execuției bugetare

După primirea raportului privind contul general anual de execuție bugetară Parlamentul demarează procedurile de dezbatere și aprobare. Mai întâi raportul este examinat și aprobat de către Comisiile reunite de buget, finanțe și bănci ale forului legislativ.

După aceea contul de execuție bugetară împreună cu un raport asupra contextului macroeconomic din anul bugetar respectiv este prezentat în plenul Parlamentului.

Din acest moment se trece la discutarea și aprobarea fiecărui articol al „Legii privind aprobarea contului de execuție bugetară”, prilej cu care se pot propune și aproba modificări ale legislației fiscal-bugetare în concordanță cu propunerile formulate de Curtea de Conturi.

Votul final asupra „Legii privind aprobarea contului de execuție bugetară” în plenul Parlamentului reprezintă momentul încheierii procesului bugetar.

Bibliografie selectivă

1. Bistriceanu **Gheorghe D.** , **Leonardo Badea**, *Bugetul de stat al Romaniei*, Editura **Bibliotheca**, 2010;
2. Moisica Preda **Larisa Elena**, *Finante publice*, Editura **Bibliotheca**, 2009;
3. Moșteanu **Narcisa Roxana** , *Fiscalitate. Impozite si taxe. Studii de caz*, Editura **Universitara**, 2008;
4. Popeangă Vasile Nicolae, Goleanu Alin Ionel, *Finanțe publice – sinteze teoretice și studii aplicative*, Editura „Focus” Petroșani, 2008;
5. Popeangă Vasile, *Finanțe publice-manual pentru uzul studenților*, Editura Academica Brâncuși, Tg-Jiu 2002;
6. Tudorache Dumitru, Secăreanu Constantin, *Finanțele Publice, Finanțele Firmei*, Editura Universitară, 2006;
7. Văcărel Iulian, coordonator, *Finanțe publice*, ediția a VI-a, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2008;
8. Văcărel Iulian ș.a. *Finanțe Publice*, Editura Didactică și Pedagogică, București 2007.

**Tematica la disciplina „GESTIUNEA FINANCIARĂ A ÎNTREPRINDERII”
pentru examenul de licență 2012**

GESTIUNEA FINANCIARĂ A ÎNTREPRINDERII

Prof. univ. dr. Dobrotă Gabriela

TEMA 1. CARACTERISTICILE FENOMENULUI FINANCIAR LA NIVEL MICROECONOMIC

1.1. Funcția financiară a întreprinderii

Ordonarea activităților din interiorul întreprinderii, delimitarea și sistematizarea acestora pe grupe omogene și specializate se concretizează în diverse funcțiuni. La nivelul întreprinderii se manifestă o serie de funcțiuni respectiv: funcția de cercetare-dezvoltare, funcția de producție, funcția comercială, funcția financiară și funcția de personal, între acestea existând o serie de legături de condiționare reciprocă.

Funcția financiară cuprinde ansamblul activităților care asigură obținerea și utilizarea rațională a resurselor financiare necesare precum și exercitarea controlului financiar. Ea deține un loc important în gestiunea întreprinderii, oferind managerilor întreprinderii un sistem de indicatori financiari de urmărire și control ce reprezintă puncte de referință în desfășurarea activității întreprinderii.

Principalul obiectiv al funcției financiare constă în utilizarea unui sistem de metode și tehnici de gestiune financiară care să determine maximizarea valorii întreprinderii respectiv creșterea valorii de piață a acțiunilor în cazul întreprinderilor cotate la bursă sau asigurarea independenței financiare și a rentabilității în cazul întreprinderilor mici și mijlocii.

Pentru realizarea în condiții optime a funcției financiare, activitatea financiară desfășurată într-o întreprindere vizează numeroase aspecte referitoare la previziune și execuție, analiză, control și coordonare, cele mai importante fiind:

- elaborarea bugetului de venituri și cheltuieli, care este un instrument de bază al conducerii și planificării financiare și al asigurării echilibrului financiar, precum și execuția corectă și operativă a acestuia;
- asigurarea resurselor necesare finanțării complete și la timp a ciclurilor de exploatare precum și a investițiilor ce urmează a se realiza;
- dimensionarea optimă a stocurilor, a necesarului de active circulante și realizarea unei structuri optime de finanțare a ciclului de exploatare;
- stabilirea prețurilor și tarifelor pentru produsele realizate, lucrările executate și serviciile prestate;
- organizarea și exercitarea controlului financiar preventiv și a controlului gestionar de fond asupra gospodăririi mijloacelor materiale și bănești;
- adoptarea măsurilor necesare pentru asigurarea echilibrului financiar și a rentabilității economice; a lichidității, capacității de plată a întreprinderii și adoptarea măsurilor necesare pentru asigurarea acestora.

În concluzie, viabilitatea unei întreprinderi este dependentă de organizarea corespunzătoare a activității financiare. Aceasta este organizată pe compartimente (birouri sau servicii în funcție de mărimea întreprinderii) astfel: compartimentul de previziune financiară; compartimentul decontări; compartimentul salarizare; compartimentul prețuri și tarife; compartimentul analize economico-financiare; compartimentul control financiar intern și preventiv.

1.2. Conceptul de gestiune financiară a întreprinderii

Gestiunea financiară este un instrument utilizat în conducerea generală a întreprinderii. **Ea este o componentă a gestiunii de ansamblu ce cuprinde activități de constituire, dezvoltare, sporire sau reducere ale capitalului și fondurilor întreprinderii, utilizarea cu**

eficiență maximă a acestora, obținerea, repartizarea și utilizarea unor resurse financiare în concordanță cu obiectivele stabilite. Deci, gestiunea financiară urmărește optimizarea fluxurilor generate de asigurarea capitalului și a fondurilor necesare derulării corespunzătoare a activității precum și a fluxurilor folosirii fondurilor, obținerii rezultatelor și repartizării lor.

Deoarece obiectivul principal al funcției financiare este maximizarea valorii întreprinderii se poate spune că rolul gestiunii financiare este acela de a stăpâni ansamblul mijloacelor și instrumentelor de atingere a acestui obiectiv bine precizat. Deci, gestiunea financiară urmărește pe de o parte asigurarea fondurilor necesare pentru desfășurarea normală a activității la termenul, în cuantumul necesar și cu cele mai mici costuri iar pe de altă parte exercitarea unui control complet și eficient asupra utilizării acelor fonduri.

Principalele direcții de acțiune ale gestiunii financiare sunt analiza financiară și adoptarea deciziilor financiare.

Analiza financiară poate fi realizată atât în cadrul responsabilităților întreprinderii dar și în cadrul exterior de către partenerii actuali sau potențiali ori de către concurenți ai întreprinderii. Ca acțiune internă, analiza urmărește indentificarea potențialului de degajare a fluxurilor monetare iar ca acțiune externă analiza are drept obiectiv echilibrul ansamblului de fluxuri financiare pozitive și negative generate de încasări și plăți, asigurarea solvabilității întreprinderii precum și analiza performanțelor întreprinderii evidențiate la nivelul soldurilor intermediare de gestiune, al capacității de autofinanțare, etc.

Prin intermediul acestei activități se urmărește determinarea unui diagnostic al situației financiare ce este indispensabil în stabilirea coordonatelor politicii economico - financiare viitoare a întreprinderii și care fundamentează comportamentul tuturor partenerilor, investitorilor și concurenților referitor la întreprindere. Analiza financiară utilizează o serie de documente contabile de sinteză cum sunt: bilanțul contabil, contul de profit și pierdere, anexele la bilanț. Ca urmare, se realizează o analiză statică (documentele contabile de sinteză reliefează situația economico-financiară la un moment dat), impunându-se însă și o analiză dinamică (analiza variațiilor înregistrate la nivelul fluxurilor reale și financiare).

Adoptarea deciziilor financiare reflectă etapa de stabilire a măsurilor necesare pentru soluționarea unei probleme. Conducerea activității financiare se realizează prin intermediul deciziilor financiare care pot fi definite ca procesul rațional de alegere a unei linii de acțiune pe baza analizei mai multor soluții pentru atingerea în cea mai bună măsură a obiectivului de maximizare a valorii întreprinderii.

Decizia financiară este rezultatul unui proces decizional complex care cuprinde etapele de cunoaștere a realității financiare sub forma fenomenului și acțiunilor financiare cerute de activitățile economico- sociale din întreprindere și din economie precum și etapele de însușire a soluției optime care va constitui conținutul deciziei și se va realiza în contextul procesului de execuție a programului economico- financiar al unității în cauză.

Adoptarea deciziilor financiare implică stabilirea efectelor acestora care trebuie să satisfacă așteptările ofertanților de fonduri, acționari și creditori precum și așteptările personalului care urmărește o remunerare corespunzătoare și o stimulare în funcție de rezultate.

Deciziile financiare pot fi grupate astfel:

I. După perioada de timp la care se referă:

- decizii strategice;
- decizii tactice.

Deciziile strategice vizează activitatea desfășurată de întreprindere într-un interval de timp mai mare și stabilesc principalele coordonate ale cadrului general aferent acesteia. Practic, ele urmăresc volumul investițiilor care se vor realiza, creșterea randamentului activelor, accelerarea vitezei de rotație a activelor circulante.

Deciziile tactice sunt decizii de corecție prin care se urmărește ajustarea influențelor conjuncturale pentru a se urma strategia fixată. Adoptarea acestora este determinată de modificările survenite în procesele de aprovizionare, producție sau desfacere.

II. După natura lor, la nivelul întreprinderii se pot identifica trei mari categorii de decizii:

- decizii de investire;
- decizii de finanțare;
- decizii de repartizare a profitului.

Deciziile de investire au o influență directă asupra structurii activelor întreprinderii, respectiv asupra gradului lor de lichiditate. Ele sunt legate de constituirea și gestionarea portofoliului de active al întreprinderii. Selecția elementelor de activ necesare activității productive constituie obiectul deciziilor de investire, criteriile urmărite fiind rentabilitatea și lichiditatea activelor întreprinderii.

În urma deciziei de investiții rezultă cele două componente ale patrimoniului întreprinderii:

- o componentă principală ce se utilizează o perioadă îndelungată de timp, reflectată de activele imobilizate;
- o componentă complementară reprezentată de activele circulante, necesare desfășurării activității de exploatare și care are o rotație mai rapidă.

Prin adoptarea deciziei de investire se urmărește creșterea economică și maximizarea valorii întreprinderii, fapt ce implică și obținerea unei rentabilități optime. Această decizie se adoptă în urma unei analize pertinente a raportului dintre costul capitalului utilizat și rentabilitatea scontată. Astfel, investirea se realizează în cazul în care rentabilitatea sperată este superioară costului capitalului utilizat, indiferent de modalitatea de finanțare.

Deciziile de finanțare au o influență directă asupra structurii resurselor, modificând gradul de exigibilitate al acestora și costul mediu al capitalului. Ele reflectă opțiunea întreprinderii în alegerea structurii de finanțare respectiv în stabilirea raportului între sursele interne rezultate din autofinanțare și din dezinvestiri de active fixe și sursele externe proprii (atragera de capitaluri noi de la acționari și asociați) pe de o parte și surse împrumutate (bănci) pe de altă parte. Criteriul urmărit în stabilirea structurii financiare a pasivelor bilanțiere este realizarea celui mai redus cost al procurării capitalurilor, în condițiile unui grad rezonabil și controlabil de îndatorare a întreprinderii.

Deciziile de repartizare au implicații directe asupra investițiilor și autofinanțării. Astfel, suma repartizată acționarilor cu titlu de dividend influențează direct mărimea profitului repartizat pentru investiții. Dacă profitul net este reinvestit are loc o sporire a capacității de autofinanțare, o creștere a autonomiei financiare și îmbunătățirea structurii financiare a capitalurilor întreprinderii, factori care contribuie la creșterea valorii întreprinderii. În același timp însă, distribuirea de dividende are implicații favorabile asupra imaginii întreprinderii, a creșterii încrederii publicului față de întreprindere și implicit asupra creșterii valorii de piață a acesteia.

Deciziile financiare determină o serie de relații între diverși agenți economici și fluxuri de lichidități ce se concretizează în circuite financiare. Acestea stau la baza dezvoltării oricărei economii și urmăresc furnizarea cantității optime de monedă pentru asigurarea echilibrului real, repartizarea echitabilă a acesteia între diferiți participanți precum și determinarea unei stabilități economice cât mai mari. Deciziile menționate reprezintă obiectul gestiunii financiare pe termen lung a activelor și pasivelor permanente. Aceasta urmărește adoptarea unor strategii financiare de creștere și consolidare a valorii întreprinderii.

Gestiunea financiară pe termen scurt are ca obiectiv asigurarea echilibrului financiar între necesitățile de capitaluri circulante și de trezorerie pe de o parte și sursele de acoperire a capitalurilor corespunzătoare pe de altă parte. Ea urmărește optimizarea stocurilor, a

creanțelor, a soldurilor de trezorerie în scopul creșterii rentabilității și a lichidităților în condiții de diminuare a riscurilor. De asemenea în cadrul acesteia se urmărește relaxarea scadențelor, datoriilor de exploatare și reducerea costului creditelor pe termen scurt prin negocierea mai multor surse de credit.

TEMA 2. CONSTITUIREA SI UTILIZAREA CAPITALULUI ÎN ÎNTRINDERII

2.1. Structura capitalului

Orice activitate economică desfășurată în scopul obținerii de profit implică existența unui capital. De altfel, o responsabilitate importantă a gestiunii financiare este constituirea și utilizarea capitalului în cadrul activității în scopul realizării obiectului de activitate și a obținerii unor excedente financiare. **Capitalul poate fi definit ca ansamblul de resurse economice eterogene și reproductibile care, prin utilizare indirectă permit obținerea de venit.** Concret, capitalul în cadrul activității este reprezentat de totalitatea bunurilor utilizate pentru crearea de valoare.

Capitalul în cadrul activității poate fi analizat din mai multe puncte de vedere. Astfel, după natura lui capitalul în cadrul activității poate fi: nominal (fictiv) și real.

Capitalul fictiv este determinat de capitalul real și este consecința modului de circulație al instrumentelor prin care se constituie (acțiuni, obligațiuni) sau se utilizează (titluri de credit: cambii și bilete la ordin). Acesta nu are o valoare reală ci constituie un titlu de proprietate asupra unor valori reale, dând dreptul la însușirea unui venit.

Capitalul real este reflectat în bilanțul în cadrul activității după sursele de proveniență și după modalitățile de utilizare. El cuprinde elementele patrimoniale ce pot fi structurate în funcție de durata lor de imobilizare în active imobilizate și active circulante.

Activele imobilizate reflectă plasamente de capital pe termen îndelungat (mai mare de un an). Ele își mențin valoarea de întrebuințare pe o perioadă mai mare de un an, participă la mai multe cicluri de exploatare și își transmit valoarea asupra utilităților create în mod treptat prin intermediul amortismentelor (cu excepția celor care nu se supun procesului de amortizare: fondul comercial, terenurile, imobilizările financiare). Activele imobilizate au următoarele forme de existență: imobilizări corporale, necorporale, financiare.

Activele circulante reprezintă plasamente de capital pe termen scurt (mai mic de un an) în elementele necesare desfășurării neîntrerupte a procesului de fabricație sau comercializare ale în cadrul activității. Datorită destinației și structurii lor, ele nu rămân o perioadă îndelungată în cadrul activității, participă la un singur ciclu de producție, capitalurile avansate fiind recuperate prin vânzarea și încasarea producției.

Activele circulante sunt structurate după gradul de rapiditate cu care se transformă în disponibilități bănești în:

- stocuri;
- creanțe;
- investiții financiare pe termen scurt;
- disponibilități bănești în conturi la bănci și în casierie.

Capitalul total este structurat după sursele de constituire în capitaluri proprii și datorii pe termen lung, mediu și scurt.

Capitalurile proprii sunt reprezentate de ansamblul fondurilor constituite de către acționari și în cadrul activității ce rămân în mod permanent la dispoziția firmei, reprezentând o garanție pentru creditorii. Ele au o serie de trăsături caracteristice, respectiv: sunt capitaluri

neexigibile; sunt remunerate în funcție de rezultatele obținute de întreprindere; în cazul lichidării întreprinderii acționarii sunt despăgubiți din valoarea rămasă după onorarea obligațiilor față de creditori; conferă investitorilor în fonduri proprii posibilitatea administrării și chiar gestionării întreprinderii.

Principalele componente ale capitalurilor proprii sunt reprezentate de: capitalul social; primele de capital; rezerve; rezultatul reportat; rezultatul exercițiului financiar.

a) **Capitalul social** este constituit în momentul înființării întreprinderii, poate fi majorat sau redus pe parcurs și este evidențiat prin intermediul acțiunilor emise. El se formează din sumele puse la dispoziția întreprinderii cu caracter permanent de către proprietari –acționari sau asociați- sub forma aportului în numerar sau în natură, din creșteri ulterioare de capital, din diferențe pozitive din reevaluări și eventual din subvențiile primite.

Primele legate de capital corespund operațiilor de creștere a capitalului social și sunt reprezentate de: **prime de emisiune** (diferența dintre prețul de emisiune și valoarea nominală); **prime de fuziune ori divizare** (diferența dintre valoarea contabilă a acțiunilor stabilite în urma fuziunii și valoarea lor nominală); **prime de aport** (diferența dintre valoarea bunurilor primite ca aport și valoarea nominală a acțiunilor sau părților sociale subscrise); **prime de conversie a obligațiunilor în acțiuni** (excedentul înregistrat între valoarea nominală a obligațiunilor convertite în acțiuni și valoarea nominală a acțiunilor).

b) **Rezervele** constituie o componentă ce reflectă rezervele create de întreprindere respectiv: legale, statutare (contractuale) și alte rezerve.

Însumarea acestor componente duce la stabilirea **capitalului propriu** al întreprinderii.

Întreprinderile pot să-și completeze resursele prin contractarea de împrumuturi pe termen mediu și lung sau pe termen scurt.

c) **Datoriile pe termen mediu și lung** sunt utilizate pentru completarea necesităților de finanțare și reflectă creditele bancare, creditele de la instituții financiare specializate, creditele obligatate contractate prin emisiunea de obligațiuni precum și finanțarea prin leasing. Deci, ele se află în mecanismul financiar al întreprinderii o perioadă de timp mai îndelungată. Ca urmare, prin adăugarea acestora la capitalurile proprii **capitalurile permanente** ale întreprinderii.

d) **Creditele și datoriile pe termen scurt** apar în cazul unor nevoi temporare de finanțare sau ca urmare a politicii de credit comercial promovată de întreprindere. Ele sunt reflectate de datoriile față de furnizori, avansuri primite, credite bancare pe termen scurt.

Prin însumarea acestora cu capitalurile permanente se determină **capitalurile totale** ale întreprinderii.

2.2. Formarea capitalurilor întreprinderii

Sursele de procurare a capitalului întreprinderii sunt interne (autofinanțare) și externe - crearea și majorarea capitalului social, îndatorare și subvenții.

Analizând capitalul pe structura capitalurilor proprii și împrumutate se poate spune că acesta poate fi procurat prin două modalități:

- Crearea și majorarea capitalurilor proprii;
- îndatorarea.

A. Constituirea capitalurilor proprii

Analiza formării capitalurilor proprii implică o prezentare distinctă a celor două componente: capitalul social și respectiv rezerve, rezultate, resurse proprii.

Constituirea capitalului social reprezintă prima fază de finanțare a unei întreprinderi (noțiunea de capital social este practic inseparabilă de cuvântul societate). Constituirea și circulația capitalului social sunt diferențiate în funcție de forma juridică a societăților comerciale.

Cea mai mare parte a întreprinderilor sunt organizate ca societăți de capital respectiv ca societăți în care aportul de capital se realizează prin titluri negociabile care nu angajază responsabilitatea ofertantului de capital decât pentru suma subscrisă.

Forma de constituire a capitalului social cea mai utilizată este emisiunea de acțiuni. **Acțiunile sunt titluri de participație care conferă deținătorului calitatea de coproprietar în limita valorii înscrise pe ele dându-i dreptul de a participa la distribuirea profiturilor sub formă de dividende, de a vota și de a participa la repartizarea activului în situația în care societatea dă faliment.**

În statutul societății sunt prevăzute și tipul acțiunilor (nominative sau la purtător) și valoarea nominală a acestora (care nu poate fi mai mică de 0,1 lei). Întreprinderile pot emite și acțiuni preferențiale cu dividend prioritar fără drept de vot însă, acestea nu pot depăși 25 % din capitalul social și trebuie să aibă aceeași valoare nominală ca și acțiunile ordinare.

Constituirea oricărei forme de societate implică în mod obligatoriu aporturi în numerar, fiind admise și aporturile în natură (acestea se realizează prin transferarea drepturilor corespunzătoare și prin predarea efectivă către societate a bunurilor aflate în stare de utilizare). Legislația actuală prevede faptul că prestațiile în muncă nu pot constitui aport la formarea sau majorarea capitalului social.

Constituirea rezervelor, rezultatelor și a resurselor proprii are la bază profitul net sau brut și se realizează în cotele și sub formele legale.

B. Majorarea și reducerea capitalurilor proprii

Capitalul social stabilit în momentul înființării întreprinderii poate fi modificat ulterior în funcție de necesitățile și politica de finanțare fie în sensul sporirii fie în sensul reducerii (cel mai frecvent însă se înregistrează o sporire a acestuia).

Majorarea capitalurilor proprii se realizează fie prin sporirea capitalului social fie prin autofinanțare.

I. Sporirea capitalului social

Sporirea capitalului social se poate realiza prin:

- a) aporturi noi în numerar și/sau în natură ale acționarilor sau asociaților;
- b) încorporarea profitului, rezervelor, a primelor legate de capital;
- c) conversia datoriilor în capital;
- d) absorbția totală sau parțială a altei societăți.

a) **Aporturile noi în numerar și/sau în natură ale acționarilor sau asociaților** determină sporirea capitalului social prin emisiunea de noi acțiuni sau prin majorarea valorii nominale a acțiunilor existente.

Creșterile de capital prin aporturi de numerar pot fi analizate ca vânzări de acțiuni. Acțiunile noi sunt identice cu cele vechi sub aspectul drepturilor pe care le conferă (dreptul de dividend, dreptul de vot, dreptul de coproprietari). Pentru a compensa riscul generat de diluarea capitalului investit în cazul unei noi emisiuni, reglementările legale conferă un drept de preferință pentru subscrierea de noi acțiuni. În acest sens, acționarii vechi au dreptul să cumpere acțiuni noi la o valoare egală cu prețul de emisiune, într-un număr proporțional cu numărul de acțiuni deținut anterior emisiunii. Orice persoană străină care dorește să achiziționeze titluri din noua emisiune trebuie să-și procure mai întâi drepturile preferențiale de subscriere corespunzător titlurilor dorite și apoi să achite întreprinderii emitente prețul de emisiune al acțiunilor respective.

Partea suplimentară de capital obținută în acest fel este egală cu numărul de acțiuni emise înmulțit cu prețul de emisiune. Prețul de emisiune trebuie să se situeze la un nivel mai mic decât cursul vechilor acțiuni pentru a se asigura succesul operațiunii de subscriere. În cazul în care prețul de emisiune ar fi mai mare decât cursul vechilor acțiuni, acțiunile noi nu ar fi atractive deoarece pe piață ar exista acțiuni la un preț mai mic. În cazul în care cursul acțiunilor este scăzut întreprinderea nu trebuie să procedeze la creșteri de capital prin

emisiune de acțiuni deoarece ar trebui să coboare prea mult prețul de emisiune. Deci, prețul de emisiune trebuie stabilit între valoarea nominală și cursul vechi.

Dacă se optează pentru majorarea valorii nominale a vechilor acțiuni se impune exercitarea votului tuturor acționarilor și convingerea lor să aducă noi capitaluri (această modalitate întâmpină dificultăți determinate de dispersia teritorială a vechilor acționari). Emisiunea de noi acțiuni este o operație mai ușoară decât cea a majorării valorii nominale a vechilor acțiuni, deoarece acțiunile noi pot fi cumpărate de oricine (dar vechii acționari au dreptul preferențial de subscriere). În acest caz, apare însă dificultatea stabilirii prețului de emisiune, astfel încât el să nu se apropie prea mult de cursul vechilor acțiuni (acesta este limita superioară a prețului de emisiune).

Dacă utilizează metoda creșterii valorii nominale a acțiunilor se determină:

- creșterea valorii nominale a unei acțiuni:

$$\Delta VN = \frac{Cs}{N}$$

- valoarea nominală a unei acțiuni noi:

$$VN_1 = VN_0 + \Delta VN$$

- mărimea capitalului social după majorare:

$$Cs_1 = N \times VN_1$$

Dacă se optează pentru creșterea numărului de acțiuni se determină:

- numărul de acțiuni noi necesare acoperirii capitalului suplimentar:

$$N_1 = \frac{Cs}{VN}$$

- numărul total al acțiunilor după emisiune:

$$N_t = N_0 + N_1$$

- mărimea capitalului social după majorare:

$$Cs_1 = N_t \times VN$$

Emisiunea de acțiuni nu este o tehnică agreeată de vechii acționari deoarece în absența unui mecanism compensator poate duce la pierderi financiare. În realitate însă, legiuitorul le acordă dreptul preferențial de a cumpăra un număr de acțiuni noi proporțional cu numărul de acțiuni vechi deținute, acest drept acționând compensatoriu față de scăderea valorii bursiere a acțiunilor.

Dreptul preferențial se determină ca diferență între cursul vechi al acțiunilor și noua valoare bursieră dobândită după realizarea emisiunii, astfel:

$$d_s = C_0 - C_1$$

$$C_1 = \frac{N_0 \cdot C_0 + N_1 \cdot P_E}{N_0 + N_1}$$

$$d_s = C_0 - \frac{N_0 \cdot C_0 + N_1 \cdot P_E}{N_0 + N_1}$$

sau

$$d_s = \frac{N_1(C_0 - P_E)}{N_0 + N_1},$$

unde:

- d_s – dreptul preferențial de subscriere; C_0 – cursul acțiunilor vechi;
- N_0 – numărul acțiunilor vechi; N_1 – numărul acțiunilor noi;
- P_E – prețul de emisiune.

În cazul sporirii capitalului social prin *aporturi în natură*, adunarea generală a acționarilor (care a hotărât aceasta) trebuie să numească unul sau mai mulți experți pentru evaluarea acestor aporturi. După realizarea evaluării, adunarea generală poate decide sporirea capitalului social, realizând o descriere a aporturilor în natură, numele persoanelor ce le efectuează și numărul acțiunilor ce se vor emite în schimb. În cazul aporturilor în natură dreptul de preferință încetează. Această modalitate nu are ca efect îmbunătățirea lichidității întreprinderii ci a raportului capitaluri proprii/datorii.

b) Încorporarea profiturilor, rezervelor și a primelor de emisiune

Această modalitate este determinată de politica de autofinanțare promovată de întreprindere. O parte din profitul anual al întreprinderii poate fi utilizată pentru constituirea și sporirea rezervelor. Când acestea ating un anumit nivel întreprinderea poate decide încorporarea lor în capitalul social (cu excepția rezervelor legale) emițând noi acțiuni. Operațiunea de încorporare a rezervelor nu determină resurse financiare noi pentru societățile comerciale deoarece și până la încorporarea în capitalul social, agentul economic dispune de sumele respective, contabilizate la rezerve. Această modalitate se poate realiza fie prin multiplicarea numărului acțiunilor care se distribuie gratuit acționarilor, fie prin creșterea valorii nominale a acțiunilor.

Oferta suplimentară de acțiuni poate determina scăderea cursului care se poate stabili astfel:

$$C_1 = \frac{N_0 \cdot C_0}{N_0 + N_1},$$

unde:

C_1 - cursul acțiunilor după mărirea numărului acestora.

În această situație protecția vechilor acționari se asigură prin intermediul unui cupon ce poartă denumirea de drept de atribuire, acesta fiind egal cu pierderea suportată de acționar prin emisiunea de noi acțiuni.

Valoarea unui drept de atribuire se determină ca diferență între valoarea bursieră a unei acțiuni înainte și după emisiune, astfel:

$$d_a = C_0 - C_1$$

$$d_a = \frac{N_1 \cdot C_0}{N_0 + N_1}$$

A doua modalitate nu influențează prețul acțiunilor de pe piața financiară, modificându-se numai rata dividendului pe acțiune nu și dividendul ca atare.

c) Creșterea capitalului prin conversia datoriilor se utilizează în special atunci când se urmărește anularea unor datorii astfel încât trezoreria să nu fie afectată. Este o modalitate proprie marilor societăți pe acțiuni care anterior au contractat împrumuturi obligatate emițând obligațiuni convertibile în acțiuni și ea presupune transformarea datoriilor pe termen scurt în datorii pe termen mediu și lung. Forma cea mai des întâlnită este conversia obligațiunilor în acțiuni (se poate realiza și conversia datoriei privind participarea salariaților la profit, conversia datoriilor față de furnizori, creditori). Conversia obligațiunilor în acțiuni determină o creștere de capital fără fluxuri financiare pozitive. Pe ansamblu, sursele întreprinderii sunt aceleași dar împrumutul obligatar devine capital social. Cu prilejul emisiunii se stabilește termenul în care se poate face conversia precum și rata de conversie ce va fi utilizată.

d) Absorbția totală sau parțială a altei societăți.

Această modalitate are ca efect sporirea capitalului social cu partea de capital social a societății absorbite. Fuziunea are ca efect dizolvarea, fără lichidare, a societății care își încetează existența și transmiterea universală a patrimoniului său către societatea beneficiară, în starea în care se găsește la data fuziunii, în schimbul atribuirii de acțiuni sau de părți sociale

ale acestora către asociații societății care încetează și, eventual, a unei sume de bani, care nu poate depăși 10% din valoarea nominală a acțiunilor sau părților sociale atribuite. Fuziunea are loc la data înscrierii în registrul comerțului a mențiunii privind majorarea capitalului social al societății absorbante. Aceasta dobândește drepturile și preia obligațiile societății pe care o absoarbe.

II. Autofinanțarea

Autofinanțarea este cel mai răspândit principiu de finanțare și implică dezvoltarea întreprinderii cu forțe proprii, prin utilizarea unei părți din profitul obținut în exercițiul expirat. Nivelul autofinanțării este influențat de doi factori:

- capacitatea de autofinanțare;
- mărimea dividendelor distribuite acționarilor.

Deci, autofinanțarea reprezintă acea parte din capacitatea de autofinanțare rămasă disponibilă, după distribuirea dividendelor:

$$At = CAF - Dd,$$

unde:

At- autofinanțarea totală;

CAF- capacitatea de autofinanțare;

Dd- dividende distribuite.

În țara noastră, se aplică relația:

$$A = CAF - (Dd + Psp),$$

unde: Psp- participarea salariaților la profit.

Capacitatea de autofinanțare (CAF) reflectă potențialul financiar degajat de activitatea rentabilă a întreprinderii, la sfârșitul exercițiului financiar, respectiv sursa internă de finanțare generată de activitatea industrială și comercială a acesteia menită să asigure: finanțarea unor nevoi curente, de exploatare; creșterea fondului de rulment; finanțarea totală sau parțială a noilor investiții; rambursarea împrumuturilor contractate; remunerarea capitalurilor investite. Capacitatea de autofinanțare se determină după deducerea impozitului pe profit și este rezultatul întregii activități desfășurată de întreprindere, fiind deci echivalentul unui cash flow potențial net global.

Calculul capacității de autofinanțare se face pornind de la veniturile și cheltuielile gestiunii curente susceptibile de a se transforma (imediat sau la termen) în fluxuri de trezorerie, prin două metode puse în evidență de structura contului de profit și pierdere: deductivă și adițională.

Autofinanțarea constituie o sursă internă destinată acoperirii nevoilor de finanțare a exercițiului viitor. Pentru întreprindere, autofinanțarea este importantă, oferindu-i acesteia o serie de avantaje: reprezintă o sursă independentă și stabilă de finanțare în anumite situații nefavorabile pentru întreprindere; conferă întreprinderii libertatea de acțiune, îngăduindu-i acesteia independență de gestionare față de organisme financiare și de credit; permite frânarea îndatorării și, implicit, reducerea cheltuielilor financiare; măsoară randamentul capitalurilor proprii, respectiv rentabilitatea financiară (autofinanțarea netă/ capitaluri proprii); reprezintă factorul hotărâtor în deschiderea accesului la piața de capital și în atragerea capitalului extern. Deși autofinanțarea pare avantajoasă, nu este indicat ca întreprinderea să opteze exclusiv pentru acoperirea nevoilor de creștere economică din surse interne, datorită faptului că și capitalurile proprii generează costuri care uneori depășesc costul capitalurilor împrumutate. În acest sens, se impune o optimizare a raportului dintre sursele proprii și sursele împrumutate, care să permită convergența obiectivelor acționarilor, asociaților și managerilor.

B. Îndatorarea

În cazul în care nevoia globală de finanțare a întreprinderii nu este acoperită de capitalurile proprii se apelează la alte mijloace cum sunt: credite bancare, credite obligatare, credite furnizor și alte datorii din exploatare.

Întreprinderea poate să opteze pentru îndatorarea pe termen mediu și lung și pentru îndatorarea pe termen scurt. De regulă, îndatorarea pe termen mediu și lung are drept scop procurarea de capitaluri pentru finanțarea obținerii de active imobilizate și de active circulante ce au caracter de permanență pe întreaga durată a anului iar îndatorarea pe termen scurt urmărește finanțarea nevoilor de exploatare și în special a nevoilor temporare.

A. Îndatorarea pe termen mediu și lung

Îndatorarea pe termen mediu și lung se realizează prin intermediul creditelor bancare pe termen mediu și lung, a creditului obligatar și a creditului Bail (leasing).

Creditele bancare pe termen mediu și lung se acordă de către băncile comerciale pentru o perioadă de timp cuprinsă între un 1- 5 ani și respectiv 5 - 25 ani pentru achiziționarea de active fixe, realizarea de investiții în echipament de producție, utilaje, modernizarea și/sau re tehnologizarea capacităților de producție, a utilajelor, mașinilor, instalațiilor, clădirilor și construcțiilor existente etc, pe baza unor garanții ferme prezentate de debitori. Aceste credite joacă un rol important în finanțarea întreprinderilor, fiind destinate acoperirii cheltuielilor de investiții în echipament de producție, construcții, operațiuni de export.

Pentru acordarea creditului întreprinderea trebuie să depună o documentație economică și financiară complexă care cuprinde cererea de acordare a creditului, documente juridice de constituire a societății (copie a statutului ori a contractului de societate, copie a Certificatului de înmatriculare la Registrul Comerțului, copie a certificatului de înregistrare fiscală ș.a.), documente financiare (ultimul bilanț contabil- de regulă se solicită pentru ultimii 2-3 ani, balanțele de verificare pe ultimele trei luni, situația patrimoniului și rezultatele financiare pentru semestrul anterior, bugetul de venituri și cheltuieli pe anul în curs, contul de profit și pierdere), planul de afaceri (studiul de fezabilitate), lista bunurilor și valorilor ce constituie garanții asiguratorii pentru creditul solicitat, previziuni pe perioade mai mari ș.a.

Garanțiile asiguratorii acceptate de bănci sunt: gajul asupra unor bunuri, gaj care poate fi fără depozitare (se poate exercita asupra unor mașini, utilaje și alte bunuri materiale de folosință îndelungată care nu sunt afectate de creanțe în favoarea altor persoane fizice și juridice și care pot fi valorificate) și cu depozitare (are ca obiect titluri de valoare, metale prețioase ș.a.); garanții bancare emise de bănci sau instituții financiare și de credit din țară și din străinătate, agreeate de banca română; depozite în lei sau în valută existente în cont la bancă; bunurile achiziționate din credite și asigurate la societățile de asigurare; ipoteca asupra unor bunuri imobile precum și asupra unor mașini, utilaje și instalații fixate în spații.

Condițiile creditului, respectiv rata dobânzii, termenul de rambursare, eventuala perioadă de grație, penalizări pentru nerespectarea clauzelor contractuale ș.a., se negociază între bănci și debitori. Nivelul dobânzii la creditele bancare este mai ridicat decât cel utilizat de organismele financiare specializate. Mărimea costului creditului bancar, respectiv rata dobânzii depinde de trei factori: volumul creditului, rata dobânzii și timpul de creditare.

Rambursarea creditelor se realizează în conformitate cu situația privind eşalonarea ratelor și a dobânzilor anual, semestrial, trimestrial sau lunar, prin anuități constante sau variabile ori o singură dată, la scadența finală, cu sau fără perioadă de grație. Pe baza acesteia, compartimentul financiar al întreprinderii determină fluxurile financiare generate de decizia de creditare ce pot fi incluse în bugetul de venituri și cheltuieli. Pe parcursul perioadei de

angajare a creditului banca realizează analize periodice asupra întreprinderii și a obiectivului creditat, astfel încât să evite riscul de nerambursare în cazul în care se constată deteriorări ale activității economice ale acesteia.

Creditul obligatar presupune emisiunea de obligațiuni respectiv de titluri de valoare care conferă deținătorului dreptul la o dobândă anuală fixă, indiferent de rezultatele întreprinderii. În dreptul comercial, obligațiunile sunt „titluri negociabile, constând într-o creanță pe termen lung asupra unei societăți, care conferă titularilor de obligațiuni drepturi de creanță egale, ce corespund valorii nominale a unei obligațiuni”. Deținătorul unei obligațiuni este numit obligatar și este un creanțier al întreprinderii.

Întreprinderile emitente trebuie să îndeplinească anumite condiții legate de un număr minim de 2-3 ani de existență, garanțiile aduse, expunerea ultimelor bilanțuri aprobate de organele fiscale precum și de prezentarea publică a descrierii sale juridice și financiare.

În țara noastră, prevederile legale stabilesc pentru societățile pe acțiuni posibilitatea de a emite obligațiuni la purtător sau nominative însă pentru o sumă care să nu depășească 75% din capitalul vărsat și existent potrivit ultimului bilanț contabil aprobat.

Obligațiunile sunt caracterizate de o serie de elemente tehnice, respectiv:

- **valoarea nominală**, ce reflectă suma împrumutată pe care emitentul se obligă să o achite la scadență și care stă la baza determinării dobânzii;
- **prețul de emisiune**, adică suma plătită de cel care subscrie la achiziționarea de obligațiuni (el poate fi egal cu valoarea nominală, caz în care se înregistrează o emisiune „la paritate”, mai mic decât valoarea nominală, înregistrându-se o emisiune cu „discount”, sau mai mare decât valoarea nominală, fiind vorba despre o emisiune „cu primă”);
- **termenul de rambursare**, reprezentat de perioada de timp cuprinsă între momentul subscrierii și cel al răscumpărării;
- **rata nominală a dobânzii** ce reflectă procentul care, aplicat asupra valorii nominale a obligațiunii determină mărimea cuponului (a dobânzii obținute de obligatar);
- **costul rambursării** sau **prețul de rambursare**;
- **modalitățile de rambursare** ș.a.

Rambursarea împrumutului obligatar de tip clasic

Rambursarea obligațiunilor se realizează în conformitate cu scadențele înscrise în contract: prin anuități constante, prin serii egale, prin amortizare unică la sfârșitul duratei împrumutului sau prin cupon unic.

Amortizarea prin anuități constante se poate face la valoarea nominală sau la primă de rambursare. Întreprinderea rambursează în fiecare an o sumă constantă, reprezentând amortismente plus dobânzi, în vederea stingerii treptate a datoriei. În timp, în structura vărsămintelor anuale partea reprezentând capitalul rambursat crește în fiecare an iar partea reprezentând dobânda scade. Valoarea anuității se determină astfel:

$$S_a = C \frac{d}{1 - (1 + d)^{-t}},$$

unde:

S_a- anuitatea de rambursat (amortismentul anual plus dobânda);

C- valoarea capitalului împrumutat prin emisiunea de obligațiuni;

d-rata dobânzii; t- durata în ani a împrumutului obligatar.

Dar, suma anuală de rambursat este formată din amortismentul anual (a) și dobânda (D), astfel:

$$S_a = a + D$$

Deci, partea de capital rambursată în primul an este:

$$a_1 = S_a - D$$

Numărul obligațiunilor rambursate în primul an este stabilit prin raportarea acestei sume la valoarea nominală; acesta va fi utilizat pentru determinarea obligațiunilor rambursate în ceilalți ani deoarece numărul acestora crește în progresie geometrică cu rația $1+d$, astfel:

$$S_{a1} = S_{a2}$$

$$a_1 + D_1 = a_2 + D_2$$

$$o_{r1} \times VN + D_1 = o_{r2} \times VN + D_2$$

$$o_{r1} \times VN + C \times d = o_{r2} \times VN + (C - o_{r1} \times VN) \times d$$

$$o_{r1} \times VN + C \times d = o_{r2} \times VN + C \times d - o_{r1} \times VN \times d$$

$$\Rightarrow o_{r2} = o_{r1}(1 + d)$$

În cazul în care rambursarea se efectuează la primă de rambursare valoarea anuităților se determină în mod similar, dar suma anuală de plată se majorează cu valoarea primei de rambursare. Prima de rambursare se determină ca diferență între prețul de rambursare și valoarea nominală.

Amortizarea prin serii egale presupune rambursarea unui număr egal de obligațiuni în fiecare an. De această dată capitalul rambursat este egal în fiecare an iar suma dobânzii scade de la un an la altul. Și în acest caz rambursarea se face la valoare nominală sau la primă de rambursare. Anuitatea se calculează la fel, fiind diferiți doar cei doi termeni (VN sau PR) din prima parte a relației (cu excepția primului an, când dobânda se calculează prin aplicarea ratei dobânzii la capitalul împrumutat), astfel:

$$S_a = \frac{N_{to}}{t} \times VN + (o_r \times VN \times d),$$

$$S_a = \frac{N_{to}}{t} \times PR + (o_r \times VN \times d)$$

unde: N_{to} - numărul de obligațiuni emise; VN- valoarea nominală;

o_r - numărul de obligațiuni rămase de rambursat;

PR- preț de rambursare;

t-perioada de contractare.

În cazul în care rambursarea împrumutului obligatar se face la primă de rambursare în determinarea anuităților se ia în calcul și prima de rambursare corespunzătoare obligațiunilor rambursate.

Amortizarea unică se realizează în condițiile plății anuale a dobânzilor. Emitentul rambursează în totalitate împrumutul la scadență dar la sfârșitul fiecărui an se plătesc dobânzi asupra volumului total al împrumutului. De obicei, se constituie și un fond de rambursare (sinking fund) prin plasarea unei sume suficiente pentru constituirea unui capital egal cu suma ce trebuie rambursată la scadență.

Rambursarea împrumuturilor se poate face și anticipat în cazul în care acest lucru a fost precizat cu prilejul emisiunii. În funcție de evoluția ratei dobânzii pe piața financiară, emitentul poate să răscumpere anticipat obligațiunile emise și plasate în cazul în care valoarea bursieră este mai mică decât valoarea de rambursat. Dar, numărul de obligațiuni răscumpărate nu poate fi mai mult de jumătate din numărul obligațiunilor amortizabile într-un an.

Rambursarea prin cupon unic presupune capitalizarea dobânzilor și plata lor odată cu împrumutul, la scadență.

În țara noastră, obligațiunile se rambursează la scadență. Legislația prevede și posibilitatea ca obligațiunile să poată fi răscumpărate înainte de scadență prin tragere la sorți,

la o sumă superioară valorii lor nominale stabilită de întreprindere și anunțată cu cel puțin 15 zile înainte de data tragerii la sorți.

Finanțarea prin obligațiuni comportă atât avantaje cât și dezavantaje. Astfel dintre avantajele utilizării acestei modalități menționăm: determină mobilizarea unor resurse importante de finanțare; permite evitarea băncilor și a cheltuielilor bancare în procurarea resurselor necesare; se obține un profit mai mare pentru reinvestire decât în cazul finanțării prin emisiune de acțiuni; oferă posibilitatea rambursării anticipate în funcție de evoluția ratei dobânzii; nu modifică structura acționariatului; nu conferă creanțierilor întreprinderii drepturi în adoptarea deciziilor. În același timp însă, emisiunea de obligațiuni prezintă și dezavantaje, astfel: implică efectuarea unor cheltuieli financiare, indiferent de rezultatele înregistrate de societate; determină diminuarea lichidităților întreprinderii emitente ca urmare a obligativității rambursării împrumutului; există riscul ca operațiunea de subscriere să nu aibă succes.

Leasingul sau creditul contract de închiriere reprezintă o metodă de finanțare care, în esență, se poate asimila împrumutului, fiind utilizat de agenții economici care nu pot să obțină credite de la bănci sau nu doresc să-și greveze bunurile mobile sau imobile prin instituirea unor gajuri sau a unor ipoteci.

În țara noastră, leasingul este reglementat de legislația în vigoare, fiind definit ca „operația prin care o parte, denumită locator/ finanțator, transmite pentru o perioadă determinată dreptul de folosință asupra unui bun, al cărui proprietar este, celeilalte părți, denumită utilizator, la solicitarea acesteia, contra unei plăți periodice, denumită rată de leasing, iar la sfârșitul perioadei de leasing locatorul/finanțatorul se obligă să respecte dreptul de opțiune al utilizatorului de a cumpăra bunul, de a prelungi contractul de leasing, ori de a înceta raporturile contractuale”. Utilizatorul poate să cumpere bunul înainte de sfârșitul perioadei de leasing în cazul în care își achită toate obligațiile asumate prin contract și a convenit acest lucru cu cealaltă parte de la început.

Această modalitate de finanțare prezintă atât avantaje cât și dezavantaje. Astfel, dintre avantajele se pot menționa:

- Locatarul poate să-și utilizeze resursele proprii pentru investiții și pentru procurarea de active circulante, evitând imobilizarea acestora în active de folosință îndelungată;
- Locatarul poate să utilizeze în permanență tehnologiile noi din domeniu, întrucât, la sfârșitul perioadei stabilită prin contractul de leasing, poate returna bunul societății de leasing și poate încheia un nou contract de leasing pentru un bun cu parametri tehnico-funcționali superiori;
- Utilizatorul poate efectua plata taxelor vamale la finalul contractului în cazul bunurilor din import. Plata taxelor vamale și a TVA-ului în vamă se va face la valoarea reziduală;
- Facilități fiscale:
 - în cazul contractului de **leasing financiar** bunurile care fac obiectul acestuia se înregistrează ca mijloace fixe în contabilitatea utilizatorului acesta deducând cheltuielile cu amortizarea lui, iar din rata de **leasing** cheltuielile cu dobânda;
 - în cazul contractului de **leasing operațional**, bunul se înregistrează ca mijloc fix în contabilitatea societății de leasing iar valoarea ratei de leasing este în totalitate cheltuială deductibilă pentru utilizator;
- Procedura de obținere a unei finanțări în sistem leasing cât și derularea unui asemenea contract sunt mult mai facile decât în cazul creditării bancare;
- Operațiunea de leasing include și anumite servicii efectuate de către societatea de leasing;
- Leasingul face posibilă o planificare mai riguroasă a bugetului de venituri și cheltuieli al firmei utilizatoare.

Dezavantajele acestei modalități de finanțare sunt:

- afectează autofinanțarea viitoare datorită obligațiilor periodice de plată;

- costul de finanțare este mai ridicat fapt ce impune obținerea unei rentabilități cel puțin acoperitoare;
- bunul nu aparține întreprinderii utilizatoare și ca urmare nu constituie obiect al calculării amortizărilor corespunzătoare, ceea ce înseamnă că aceasta nu va beneficia de economia de impozit pe profit corespunzător deducerii cheltuielilor de amortizare (în cazul leasingului operațional);
- neplata unei rate atrage după sine pierderea bunului și obligația de plată a tuturor ratelor restante.

B. Îndatorarea pe termen scurt

Îndatorarea pe termen scurt este modalitatea de finanțare prin care se acoperă nevoile temporare de capital ale întreprinderii. Practic, se contractează datorii cu scadență de până la un an pentru operațiuni a căror desfășurare constituie ciclul curent al exploatarei. Prin intermediul acestei modalități se finanțează în primul rând partea din nevoia de fond de rulment neacoperită cu capitaluri permanente. Deci, finanțarea pe termen scurt vizează activele de exploatare al căror quantum este funcție de extinderea sau restrângerea activității de la o perioadă la alta.

În anumite cazuri se poate opta pentru această modalitate și pentru finanțarea investițiilor întreprinderii până la constituirea capitalurilor necesare realizării acestora din surse proprii. Ca urmare, decizia de finanțare pe termen scurt nu trebuie să urmărească numai acoperirea financiară a necesităților curente, ci ea trebuie să fie și elastică, să permită adaptarea la nevoile concrete ale diferitelor perioade astfel încât resursele financiare să poată fi majorate sau diminuate corespunzător.

Această formă implică utilizarea următoarelor instrumente: credite bancare pe termen scurt și credite specifice pe termen scurt.

Întreprinderile care desfășoară o activitate rentabilă pot să opteze pentru utilizarea creditelor bancare pe termen scurt atunci când doresc să-și extindă activitatea decât să realizeze acest lucru doar în momentul în care își constituie fonduri proprii prin capitalizarea profiturilor. Aceste credite pot fi contractate la instituțiile bancare pentru perioade mai mici de un an, pe baza unor garanții ferme.

Creditele bancare pe termen scurt sunt diferențiate prin obiect, modalitate de acordare, garantare, restituire, durată și cost, utilizându-se următoarele categorii: credite de trezorerie; credite globale de exploatare; credite de scont; credite pentru stocuri cu destinație specială; credite pe stocuri; credite pentru nevoi temporare; liniile de credite; credite pe descoperit de cont; credite pentru export; facilități de cont.

Creditele specifice pe termen scurt sunt reprezentate de:

- creditul comercial furnizor;
- creditele pe bază de bilete de trezorerie sau bonuri de casă.

Creditele comerciale furnizor reprezintă plățile amânate pentru materiile prime și materialele consumabile primite de la furnizori. Durata creditului furnizor poate varia între 30 și 90 de zile. Momentul constituirii acestuia este reprezentat de cel în care furnizorul acceptă să nu fie plătit în momentul livrării bunurilor. Sursele atrase prin intermediul acestei modalități sunt avantajoase deoarece nu sunt oneroase. Însă, beneficiarul creditului trebuie să respecte termenele de plată astfel încât să evite penalitățile de întârziere. De asemenea, el trebuie să analizeze dacă este avantajoasă această modalitate în comparație cu posibilitatea de a primi o bonificație în cazul achitării pe loc. Ținând cont de faptul că întreprinderea acordă credite comerciale clienților săi rezultă că politica de credite comerciale promovată de întreprindere are o importanță deosebită în acoperirea nevoilor ei curente de exploatare.

Creditele pe bază de bonuri de casă sunt obținute de întreprinderi prin emisiunea și plasarea acestora pe termen scurt de până la un an. Pentru asigurarea subscrierii emitentul trebuie să ofere o remunerație atrăgătoare.

Întreprinderile pot utiliza și avansuri primite de la clienți în scopul achiziționării materiilor prime necesare începerii fabricației produsului într-un procent convenit din prețul negociat în contract.

Îndatorarea pe termen scurt prezintă avantajul că se poate realiza rapid oferind suplețe în nevoile întreprinderii, e mai puțin costisitoare dar are și dezavantajul că poate expune întreprinderea la riscul de insolvabilitate în cazul în care aceasta are de rambursat sume mari la termene apropiate. Întreprinderea trebuie să urmărească negocierea resurselor împrumutate pentru a realiza un cost cât mai redus al acestora.

TEMA 3. ACTIVELE IMOBILIZATE ALE ÎNTREPRINDERII

3.1. Investițiile- principala modalitate de creare a investițiilor

Desfășurarea activității oricărei întreprinderi impune constituirea și dezvoltarea unor capacități de producție corespunzător cerințelor pieței prin intermediul plasamentelor de capital pe termen mai lung. Ansamblul plasamentelor de capital și a cheltuielilor realizate de întreprindere în scopul obținerii unor venituri viitoare în condiții de risc reflectă operațiile de investire.

Într-o accepțiune mai largă, investiția reprezintă orice decizie de cheltuire care conduce la dobândirea unui activ în vederea obținerii ulterior a unui flux de lichidități și care are ca scop creșterea avuției proprietarilor întreprinderii.

Pentru managerul întreprinderii, investiția este o decizie de imobilizare a unui capital în speranța obținerii unei rentabilități viitoare optime. El trebuie să evalueze proiectele de investiții, să găsească sursele de acoperire necesare și să obțină o rentabilitate corespunzătoare.

Investițiile pot fi analizate în funcție de gradul de organizare al economiei.

Astfel, *la nivel macroeconomic* investițiile sunt egale cu partea din produsul intern brut destinată creării de active de producție într-o perioadă de timp determinată de obicei un an.

La nivel microeconomic noțiunii de investiții i se pot atribui mai multe sensuri: de natură economică, financiară și contabilă.

Din punct de vedere economic:

- investiția este considerată producerea și acumularea de capital (bunurile de capital sunt cele destinate obținerii de alte bunuri).

Din punct de vedere financiar:

- investiția este ansamblul de cheltuieli prezente ce va genera pe o perioadă lungă veniturile sau economiile care să ramburseze sau să recupereze cheltuielile inițiale.

Din punct de vedere contabil:

- investiția se consideră ca fiind similară cu imobilizările și e înțeleasă ca bunurile corporale, necorporale sau financiare achiziționate sau create, destinate să rămână durabile deci să fie parte din întreprinderea respectivă (din acest punct de vedere nu prezintă importanță obiectul în care se concretizează cheltuielile de investiții).

La nivelul întreprinderii investițiile sunt diversificate. Ele pot fi clasificate după mai multe criterii, astfel:

După obiectul în care se concretizează, investițiile sunt:

- *investiții corporale* (active destinate producției de bunuri și servicii);
- *investiții necorporale* (cheltuieli de cercetare-dezvoltare, pregătirea personalului, crearea sau achiziționarea de programe informatice etc.);
- *investiții financiare* (procurarea de active financiare).

Din punct de vedere al obiectivelor urmărite de întreprindere:

- *investiții strategice* (vizează obiective de cercetare-dezvoltare a unor sectoare din cadrul întreprinderii, formarea de filiale în străinătate, etc);
- *investiții de interes public*;
- *investiții umane* (cheltuieli cu pregătirea și formarea de specialiști).

După scopul urmărit se întâlnesc:

- *investiții de producție* (urmăresc influențarea capacităților de producție precum și a volumului producției și al vânzărilor);
- *investiții de modernizare* (se realizează pentru ameliorarea condițiilor de producție).

Din punct de vedere al modului de execuție:

- *investiții în antrepriză* (executate de unități specializate);
- *investiții în regie* (executate cu forțe proprii).

După proveniența resurselor de finanțare:

- *investiții finanțate din surse proprii*;
- *investiții finanțate din surse împrumutate*.

După structura tehnologică:

- *cheltuieli pentru lucrări de construcții-montaj*;
- *cheltuieli pentru utilaje tehnologice și instrumente*;
- *cheltuieli pentru lucrări geologice*;
- *cheltuieli pentru studii, cercetări, proiectări*;
- *cheltuieli pentru pregătirea personalului*;
- *alte cheltuieli de investiții*.

După gradul de risc pe care îl implică:

- *investiții cu risc scăzut* (menținerea, îmbunătățirea condițiilor de producție);
- *investiții cu risc sporit* (dezvoltare, diversificare).

Prin implicațiile lor investițiile au un puternic efect de antrenare în toate sectoarele economiei asupra tuturor agenților economici. Ele constituie suportul material al creării de noi locuri de muncă și sporirii înzestrării tehnice a muncii, al diversificării producției și al creșterii diversificării factorilor de producție (deci, investițiile nu sunt numai simple imobilizări de capital).

Realizarea investițiilor este determinată de adoptarea deciziei de investire și de formarea resurselor necesare, procesul investițional finalizându-se prin darea în exploatare a obiectivului vizat.

Procesul investițional se declanșează în urma analizei necesității, oportunității și eficienței investițiilor. În acest sens, în faza preinvestițională se analizează necesitatea investiției reflectată de gradul în care întreprinderea nu poate să realizeze producția previzionată astfel încât să răspundă cerințelor pieței. De asemenea, se urmărește determinarea oportunității investiției în raport de necesitatea acesteia, de momentul cel mai potrivit pentru constituirea capacității de producție, de posibilitatea de formare a resurselor financiare precum și raportul dintre rezultatele obținute din exploatare și eforturile sau cheltuielile de investiții (ce reflectă eficiența investițiilor).

3.2. Criterii de selecție a proiectelor de investiții

Decizia de investiții este foarte importantă în viața unei întreprinderi și produce consecințe centralizate într-un ansamblu de fluxuri de gestiune. Decizia de investiții trebuie să se bazeze pe informații pertinente legate de necesitatea și oportunitatea realizării investițiilor, de ansamblul fluxurilor pozitive și negative de resurse financiare pe durata de viață a acestora, de rentabilitatea fondurilor investite, durata realizării și utilizării optime a investițiilor.

O întreprindere trebuie să investească atunci când rata sa de randament marginal este superioară costului marginal al capitalului. De fapt, opțiunea pentru investiții are la bază un criteriu obiectiv respectiv maximizarea valorii actuale nete a întreprinderii. Orice decizie de investire sau de păstrare a unui obiectiv construit are loc în condițiile în care valoarea economică este mai mare sau cel puțin egală cu valoarea de piață a acestuia, după cum orice decizie de dezinvestire se va adopta atunci când valoarea economică este mai mică decât valoarea de piață. Rentabilitatea unui proiect de investiții se stabilește nu atât în funcție de durata normală de funcționare a obiectivului, cât de durata sa de viață economică, respectiv de perioada în care obiectivul generează o rentabilitate optimă.

Adoptarea deciziei de investiții presupune realizarea unei analize a rentabilității proiectului de investiție prin compararea costului acestuia cu veniturile nete generate de exploatarea sa. Această operație se poate realiza fie prin actualizarea elementelor menționate fie fără actualizarea lor, prin compararea veniturilor obținabile și a cheltuielilor realizabile pe durata de serviciu a investiției. În practica financiară se utilizează atât criterii de opțiune fără actualizare cât și criterii sau metode de actualizare.

3.2.1. Criterii simple de opțiune

În cadrul **criteriilor fără actualizare** se înscriu:

- criteriul costului;
- criteriul ratei medii a rentabilității;
- criteriul termenului de recuperare a capitalului investit.

Criteriul costului poate fi utilizat atunci când se urmărește adoptarea unor decizii de investiții în scopul înlocuirii capitalului uzat, operație ce poate determina sau nu sporirea capacității de producție.

a) În cazul în care se realizează doar o înlocuire a utilajului uzat cu altul identic acest criteriu presupune determinarea economiilor (depășirilor de costuri), determinarea randamentului investiției și compararea acestuia cu un randament realizat sau fixat de întreprindere.

$$E(D) = \left(C_{ex0} + \frac{V_{cn0}}{D_{nr0}} \right) - \left(C_{ex1} + \frac{V_{i1}}{D_{n1}} \right)$$

Dacă diferența este pozitivă rezultă o economie de costuri iar dacă este negativă o depășire de costuri. În cazul în care se înregistrează o economie (E) se stabilește rata de randament a investiției:

$$r = \frac{E}{V_{i1} - V_{cn0}} \times 100,$$

unde:

- $E(D)$ - economiei sau depășire;
- C_{ex0} - cheltuieli de exploatare generate de vechiul utilaj;
- V_{cn0} - valoarea contabilă netă a vechiului utilaj;
- C_{ex1} - cheltuieli de exploatare generate de noul utilaj;
- D_{nr0} - durata normală de funcționare rămasă pentru noul utilaj;

V_{i1} - valoarea de intrare a noului utilaj;

D_{n1} - durata de folosire a noului utilaj;

$V_{i1} - V_{cn0}$ - sporul patrimonial generat de înlocuirea vechiului utilaj cu noul utilaj.

Dacă aceasta este mai mare decât randamentul minim stabilit sau obținut (profit brut/valoarea medie anuală a activelor imobilizate) de întreprindere, proiectul de investiții se acceptă.

b) Dacă întreprinderea vizează achiziționarea unui utilaj pentru creșterea producției se compară prețurile unitare de producție ale produsului realizat cu cele două utilaje și nu se adoptă decizia de investiții decât în cazul în care costul producției obținut cu noua mașină este inferior costului produsului fabricat cu vechea mașină.

$$p_{u1} = \frac{\frac{V_I}{D} + r_m V_I + C_{ex1}}{Q_1},$$

unde:

V_I - valoarea investiției;

D - numărul de ani de funcționare;

r_m - randament minim ($r_m \times V_I$ reflectă profitul din exploatare rezultat în urma înlocuirii);

C_{ex1} - cheltuieli de exploatare generate de noul utilaj;

Q_1 - volumul producției obținut cu noul utilaj;

Dacă $p_{u1} < p_{u0}$ atunci proiectul de investiții se acceptă.

Criteriul ratei medii a rentabilității – presupune calcularea ratei rentabilității unui proiect de investiții utilizând profitul. O investiție este rentabilă dacă fluxurile de încasări generate de obiectivul de investire sunt superioare cheltuielilor efectuate cu introducerea lui în exploatare adică dacă se creează un excedent de lichidități.

Rata medie a rentabilității investiției se stabilește astfel:

$$\bar{R} = \frac{\overline{PBM}}{V_I} \times 100,$$

unde: $\overline{PBM}$ - profit brut mediu; V_I - valoarea investiției.

$$\bar{R} = \frac{PNM}{V_I} \cdot 100,$$

unde: PNM - încasările medii nete.

$$PBM(PNM) = \frac{\sum_{i=1}^n P_{b(N)t}}{D},$$

unde: $P_{b(n)t}$ - profitul brut sau net total; D – numărul de ani în care se obține profitul.

Acceptarea proiectului se realizează numai dacă rata medie a rentabilității este mai mare decât o rată prestabilită.

Se observă că proiectul determină o rentabilitate medie mai mare decât cea obținută de întreprindere, deci se acceptă.

Criteriul duratei sau al termenului de recuperare.

Termenul de recuperare urmărește determinarea perioadei de timp în care investiția finanțată se recuperează pe baza profitului net obținut în intervalul duratei de viață economică a mijloacelor obținute din investiția respectivă.

$$TR = \frac{V_I}{F_{net}}$$

unde: V_I - valoarea investiției; F_{net} - cash-flow anual.

Acest indicator asigură selecționarea proiectelor de investiții în funcție de rapiditatea recuperării capitalului investit. Este o metodă simplă în care se evită riscul de nerecuperare al capitalului. În același timp însă prezintă inconvenientul că elimină de la selecție proiectul de investiții ale cărui venituri nete ar fi ridicate după expirarea duratei de recuperare.

Utilizarea acestor criterii este simplă, însă, aprecierea eficienței proiectelor de investiții nu este reală întrucât se bazează pe rezultate medii și pe valori apreciate la fel, indiferent de perioada în care sunt obținute.

3.2.2. Criterii de selecție bazate pe actualizare

Pentru înlăturarea dezavantajelor aferente criteriilor simple se pot utiliza metode bazate pe actualizare. Actualizarea reprezintă operațiunea de dimensionare în momentul actual a unor fluxuri de trezorerie viitoare. Evaluarea investițiilor se realizează pe baza valorii actuale și a valorii viitoare fiind mai uzuală actualizarea veniturilor viitoare la momentul prezent și compararea pe această bază a diferitelor variante de investiții decât capitalizarea lor la un moment viitor și efectuarea acelorași comparații pe variante de investiții.

Considerând un capital inițial - K și o rată a dobânzii - d , putem stabili valoarea capitalizată peste n ani, astfel:

$$K_1 = K_0 + K_0 \cdot d = K_0(1 + d)$$

$$K_2 = K_1 + K_1 \cdot d = K_0(1 + d) + K_0(1 + d) \cdot d$$

$$= K_0(1 + d)(1 + d) = K_0(1 + d)^2$$

$$K_n = K_0(1 + d)^n$$

Factorul de capitalizare este:

$$f_c = (1 + d)^n$$

Actualizarea implică determinarea nivelului actual, la un moment inițial a fluxurilor de numerar viitoare (de la sfârșitul anilor 1, 2, n):

$$K_0 = \frac{K_1}{1 + d}$$

$$K_0 = \frac{K_2}{(1 + d)^2}$$

$$K_0 = \frac{K_n}{(1 + d)^n}$$

unde:

$$\frac{1}{(1 + d)^i} \text{ - factorul de actualizare.}$$

De regulă, rata de actualizare se stabilește la nivelul ratei medii de dobândă, modificată în funcție de rata inflației și o primă de risc, în cazul acoperirii financiare a investițiilor din capitalurile proprii sau la cel al costului mediu ponderat al capitalului în cazul finanțării investițiilor din capitaluri proprii și împrumutate.

Deoarece investițiile generează fluxuri financiare anuale se impune actualizarea acestora pentru compararea cu cheltuiala inițială reprezentată de costul investiției.

Valoarea actualizată a fluxurilor de trezorerie se determină astfel:

$$V_0 = \frac{F_1}{1+d} + \frac{F_2}{(1+d)^2} + \dots + \frac{F_n}{(1+d)^n} =$$

$$= \sum_{i=1}^n \frac{F_i}{(1+d)^i}$$

Dacă: $F_1 = F_2 = \dots = F_n$

$$\Rightarrow V_0 = F \sum_{i=1}^n \frac{1}{(1+d)^i}$$

Dintre criteriile bazate pe actualizare se pot enumera:

- valoarea actualizată netă;
- rata internă de rentabilitate;
- alte criterii respectiv: durata de recuperare actualizată, indicele de rentabilitate sau de profitabilitate.

Valoarea actualizată netă presupune o aplicare directă a calculelor de actualizare și se folosește frecvent (cu cât fluxurile sunt obținute mai târziu față de momentul alocării resurselor cu atât ele valorează mai puțin datorită acțiunii unor factori monetari sau nemonetari).

Ea se determină ca diferență între fluxurile de trezorerie viitoare actualizate și capitalul investit. Pentru actualizare se utilizează drept rată costul mediu ponderat al capitalului investit deoarece finanțarea investițiilor se realizează atât din resurse proprii cât și din resurse împrumutate. Cu cât veniturile actualizate vor fi mai mari decât capitalurile investite cu atât proiectul de investiții va fi mai eficient.

Teoria financiară recomandă pentru selecția proiectelor de investiții criteriul maximizării valorii actualizate nete. Este vorba de valoarea actualizată netă maximă ce se poate obține pe curba randamentelor descrescătoare ale investițiilor în comparație cu rata medie de dobândă. Nivelul optim al alocărilor de capital este atins atunci când rata marginală de rentabilitate a investiției este egală cu rata dobânzii de pe piața financiară.

Dincolo de acest nivel ratele marginale de rentabilitate ar fi din ce în ce mai mici în comparație cu rata dobânzii iar alocările suplimentare de capital ar duce la diminuarea valorii actualizate nete.

$$VAN = V_0 - V_I,$$

unde:

V_0 - valoarea actuală a cash-flow-urilor viitoare inclusiv a valorii reziduale.

$$VAN = \sum_{i=1}^n \frac{F_i}{(1+a)^i} + \frac{V_r}{(1+a)^n} - V_I \text{ sau dacă } F_1 = F_2 = \dots = F_n,$$

pentru determinarea valorii actualizate nete se poate folosi relația de calcul a sumei unei progresii geometrice cu rația $1/(1+a)$, astfel:

$$VAN = F_i \frac{\frac{1}{1+a} \left(\frac{1}{(1+a)^n} - 1 \right)}{\frac{1}{1+a} - 1} + \frac{V_r}{(1+a)^n} - V_I =$$

$$VAN = F_i \frac{1 - (1+a)^{-n}}{a} + \frac{V_r}{(1+a)^n} - V_I$$

unde:

F_i - cash-flow-uri anuale; V_r - valoarea reziduală;

a - rata de actualizare; V_I - cheltuieli inițiale de investiții.
 Conținutul acestei metode reiese din exemplele următoare.

Toate proiectele care vor avea o valoare actualizată netă pozitivă vor fi preferate plasamentelor monetare la o dobândă "d" de pe piața financiară (proiectele care determină o valoare actualizată netă negativă nu permit recuperarea capitalului investit inițial, fiind respinse).

În cazul în care se analizează două proiecte de investiții ale căror cheltuieli inițiale sunt diferite se impune raportarea VAN la cheltuielile inițiale pentru obținerea unui indicator suplimentar pentru adoptarea deciziei de investiții:

$$r_{VAN} = \frac{VAN}{V_I} \times 100$$

Raționamentul prezentat se poate face și prin exprimarea mărimilor de comparat (investiții și cash-flow-uri viitoare) în lei la puterea de cumpărare la sfârșitul duratei de funcționare a investiției. În acest caz fluxurile de trezorerie care se compară se exprimă la mărimea lor viitoare rezultată prin capitalizarea la rata dobânzii fără risc.

Criteriul de comparare va fi valoarea viitoare netă (sau capitalizarea valorii actualizate nete, pe durata de viață a investiției).

$$VVN = \sum_{i=0}^n F_i (1+a)^{n-i} + V_r - V_I (1+a)^n$$

sau

$$VVN = VAN(1+a)^n$$

Rata internă de rentabilitate reflectă sub formă procentuală momentul în care valoarea actuală totală devine egală cu valoarea investiției.

Rata de rentabilitate pentru primul an se determină astfel:

$$R_{ir} = \frac{F_1 - V_I}{V_I} \text{ adică}$$

$$V_I (1 + R_{ir}) = F_1$$

Prin generalizare, relația devine:

$$V_I (1 + R_{ir})^n = F_1 (1 + R_{ir})^{n-1} + F_2 (1 + R_{ir})^{n-2} + \dots + F_n + VR_n$$

Simplificând cu $(1+R_{ir})^n$ obținem:

$$V_I = \sum_{i=1}^n \frac{F_i}{(1+R_{ir})^i} + \frac{VR_n}{(1+R_{ir})^n}$$

$$\sum_{i=1}^n \frac{F_i}{(1+R_{ir})^i} + \frac{VR_n}{(1+R_{ir})^n} - V_I = 0$$

unde: R_{ir} - rata internă de rentabilitate.

Deci, rata internă de rentabilitate este acea rată de actualizare pentru care valoarea actualizată netă este nulă. Calculul ratei interne de rentabilitate se poate face manual prin tatonări, încercări repetate ale unor rate ale rentabilității care se apropie tot mai mult de cei doi termeni ai egalității, deoarece din calcul reiese ecuații de ordin superior. Proiectele de investiții care vor avea rata internă de rentabilitate mai mare decât rata medie de dobândă sau costul mediu ponderat al capitalului investit vor fi preferabile celor care au această rată egală sau mai mică decât elementele precizate.

Inconvenientul acestui criteriu constă în ipoteza puțin realistă a reinvestirii constante în aceeași întreprindere și la aceeași rată internă de rentabilitate a veniturilor viitoare. De asemenea, rata internă de rentabilitate nu poate fi determinată întotdeauna prin calcule matematice.

Ca urmare, în practică este recomandabilă combinarea criteriului valorii actualizate nete cu cel al RIR pentru a se evita imperfecțiunile ce însoțesc un criteriu sau altul în raportarea deciziei optime de investiții.

Alte criterii bazate pe actualizare

Durata de recuperare actualizată

Aceasta reprezintă numărul de ani după care suma fluxurilor marginale de trezorerie actualizate devine egală cu suma investiției.

$$DR_a = \frac{V_I}{F_{actualizat} / an}$$

$$F_{act/a} = \frac{\sum_{i=1}^n F_i(1+a)^{-i}}{n_a} \text{ unde:}$$

n_a - numărul de ani în care proiectul de investiții generează fluxuri viitoare;

Dacă fluxurile viitoare sunt diferite:

$$DR_a = n + \frac{(V_I - \sum_{i=1}^n \frac{F_i}{(1+a)^i}) \times 12}{\frac{F_{n+1}}{(1+a)^{n+1}}}$$

unde: n - numărul anului în care valoarea investiției rămasă nerecuperată din veniturile actualizate este mai mic decât fluxul actualizat al anului următor.

Indicele de rentabilitate

Exprimă rentabilitatea relativă a investiției pe întreaga durată de viață a acesteia respectiv valoarea actuală V_0 scontată pentru o cheltuială inițială egală cu unu. De regulă sunt reținute acele proiecte de investiții care au indicele de profitabilitate mai mare decât unu. El se utilizează atunci când se analizează două sau mai multe proiecte de investiții care necesită alocări de fonduri inițiale inegale.

$$I_p = \frac{V_0}{V_I} = \frac{\sum_{i=1}^n F_i / (1+d)^i + VRn / (1+d)^n}{V_I}$$

$$I_p = \frac{VAN + V_I}{V_I} = \frac{VAN}{V_I} + 1$$

În conformitate cu acest criteriu sunt reținute proiectele de investiții care au cel mai mare indice de profitabilitate.

Se observă că acest indice avantajează proiectele de investiții ce au cheltuieli inițiale mici (în timp ce proiectele cu cheltuieli inițiale superioare au o valoare actuală mai mare).

Avantajele și dezavantajele criteriilor prezentate generează aspecte complexe pentru decizia de investiții. Aceasta poate fi adoptată pe baza mai multor criterii, între acestea fiind oportună reținerea criteriului valorii adăugate nete (VAN) pentru selecția celor mai bune proiecte de investiții deoarece maximizarea valorii adăugate nete duce la maximizarea valorii întreprinderii.

3.3. Amortizarea activelor imobilizate

Orice activitate economică desfășurată de întreprinderi impune existența unor mijloace de muncă concretizate în clădiri, mașini, utilaje, instalații, echipamente de producție, mijloace de transport etc. cunoscute sub denumirea de mijloace fixe. Acestea au următoarele caracteristici principale: sunt destinate să deservescă activitatea pe o perioadă mai mare de un an; se consumă treptat, păstrându-și forma fizică specifică pe o durată îndelungată de funcționare; au o valoare de intrare mai mare decât limita legală. Agenții economici care utilizează active corporale și necorporale supuse deprecierei prin utilizare sau în timp trebuie să calculeze, să înregistreze în contabilitate și să recupereze uzura fizică și morală a acestora pentru refacerea capitalului angajat. Ca urmare, activele imobilizate sunt înscrise în contabilitate la valoarea contabilă netă rezultă ca diferență între valoarea de intrare și suma amortismentelor stabilite ca urmare a deprecierei în timp a activelor.

Amortizarea este un proces financiar prin care se recuperează treptat valoarea activelor imobilizate consumată în procesul economic sau numai ca urmare a deținerii lor în patrimoniu. Ea se desfășoară de regulă pe toată perioada de la intrarea în patrimoniu a activelor imobilizate și până la casarea acestora. Sumele de bani ce trebuie recuperate din încasările rezultate de pe urma realizării producției în fiecare exercițiu în concordanță cu ritmul uzurii fizice și morale în cadrul duratelor normale de funcționare ale mijloacelor fixe sunt cunoscute sub denumirea de **amortismente**. Deci, amortizarea poate fi privită ca proces în sensul transmiterii unei părți din valoarea mijloacelor fixe asupra producției dar și ca o cheltuială ce se include în costuri.

Sistemul de amortizare se bazează pe faptul că orice activ material imobilizat are o durată de viață maximă la sfârșitul căreia valoarea de exploatare este zero. Pot fi amortizate activele care se consumă progresiv în mai multe exerciții financiare cum este cazul clădirilor, construcțiilor mașinilor, utilajelor, mijloacelor de transport, etc. Amortizarea anuală trebuie să acopere deprecierea suferită, fără a subevalua sau supraevalua mărimea acesteia. Întreprinderile au libertatea de a-și alege metoda de amortizare care corespunde cel mai bine specificului activelor materiale și modului de utilizare. Procesul de pierdere treptată a valorii de întrebuințare și, respectiv, a valorii activelor materiale imobilizate își găsește reflectarea în uzură. Practic, amortizarea este o expresie bănească a uzurii. Uzura activelor imobilizate îmbracă două forme: uzură fizică și uzură morală.

Uzura fizică este determinată de utilizare, de scurgerea timpului și de acțiunea factorilor naturali și reprezintă baza materială a pierderii valorii mijloacelor fixe. Ea determină realizarea unei activități de întreținere și reparații, casarea mijloacelor fixe și înlocuirea acestora. Privită sub aspect tehnic aceasta nu poate fi un criteriu suficient pentru determinarea duratei de funcționare a activelor materiale imobilizate și a momentului scoaterii lor definitive din funcțiune. Pentru aceasta este necesar să se aibă în vedere și factorul economic deoarece menținerea în funcțiune a unui activ pe o perioadă îndelungată în raport cu caracteristicile sale presupune întotdeauna cheltuieli suplimentare și cu întreținerile și reparațiile care la un moment dat îl pot face nerentabil.

Uzura morală este determinată de evoluția tehnicii și creșterea productivității muncii în ramurile economice producătoare de active imobilizate respectiv de obținerea de mijloace fixe superioare funcțional sau a acelorași tipuri dar la prețuri mai mici. Ea își exercită influența atât asupra valorii cât și a duratei de funcționare a activelor respective. Pentru diminuarea efectelor negative (pierderi) determinate de uzura morală se impune utilizarea unor metode corespunzătoare de amortizare. De asemenea, este necesară sporirea eficienței utilizării mijloacelor fixe prin exploatarea rațională a capacităților de producție, efectuarea reparațiilor în condiții optime a mijloacelor de muncă, asigurarea continuității procesului de

producție prin alimentarea cu necesarul de materii prime în cantitățile și la termenele necesare, modernizarea tehnologiilor de fabricație ș.a.

3.4. Elementele sistemului de amortizare

Orice sistem de amortizare presupune existența a trei elemente: valorile de amortizat; duratele de serviciu; normele de amortizare.

a) Valorile de amortizat sunt esențiale în dimensionarea amortismentelor și pot fi reprezentate de: valoarea de intrare a mijloacului fix; valoarea de intrare diminuată cu valoarea reziduală estimată; valoarea de intrare majorată cu valoarea reparațiilor capitale; valoarea contabilă netă. Valoarea de intrare poate fi:

- prețul de achiziție pentru mijloacele fixe procurate cu titlu oneros;
- costul de producție;
- valoarea rămasă actualizată în urma reevaluării mijloacelor fixe;
- valoarea justă (actuală) a mijloacelor fixe estimată pe baza raportului de expertiză în cazul celor obținute prin donații;
- valoarea de aport stabilită de părți determinată prin expertiză pentru mijloacele fixe intrate în patrimoniu cu ocazia asocierii respectiv a fuziunii;

Valoarea contabilă netă reprezintă partea din valoarea de intrare a mijloacelor fixe rămasă neamortizată încă la un moment dat. În literatura de specialitate se mai vehiculează și noțiunea de valoare reziduală. Aceasta reprezintă suma ce se recuperează în urma lichidării mijloacelor fixe și a valorificării eventualelor piese de schimb, materiale rezultate din dezmembrare, dezafectare, demolare, etc. sau valoarea netă pe care întreprinderea estimează că o va obține prin cedarea unui activ la încheierea duratei de utilizare a acestuia, după acoperirea cheltuielilor aferente cedării.

b) Duratele de serviciu influențează și ele amortismentul anual. În general ele sunt utilizate pentru stabilirea intervalului de timp în care trebuie recuperate valorile de intrare ale mijloacelor fixe și de asemenea pentru previzionarea nivelului viitor al producției mijloacelor fixe, cererea pentru astfel de bunuri fiind influențată de necesitatea înlocuirii mijlocului fix uzat. Practic, durata de serviciu este o perioadă medie de timp în care mijloacele fixe pot să funcționeze.

În determinarea duratelor normale de funcționare se ține seama de parametrii tehnico-economici stabiliți de proiectanți și de producători prin cărțile sau documentațiile tehnice ale mijloacelor fixe respective precum și de efectele uzurii morale. Stabilirea corectă a duratelor de serviciu influențează nivelul normelor de amortizare și implicit mărimea amortizării.

În literatura de specialitate se disting mai multe categorii de durate de serviciu, astfel:

- durată de serviciu tehnică - ce reprezintă durata potențială de serviciu a unui mijloc fix, în determinarea ei nefiind luată în considerare influența uzurii morale;
- durată de serviciu optimă - intervalul de timp în care folosirea utilajului are eficiență maximă;
- durată de serviciu admisibilă - care este intervalul de timp dintre momentul punerii lui în funcțiune și cel în care producția în care se obține cu mijlocul fix nu mai conține profit datorită menținerii lui în funcțiune.

c) Pentru determinarea nivelului amortizării sunt necesare normele de amortizare exprimate de regulă în procente. Între norma de amortizare și intensitatea utilizării există o legătură determinantă astfel: cu cât un activ material se uzează fizic și moral mai repede cu atât norma de amortizare va fi mai mare și invers. Deci, norma de amortizare este invers proporțională cu durata de funcționare a unui mijloc fix.

În practica financiară normele de amortizare se analizează în funcție de modul în care influențează nivelul amortizării în:

- norme proporționale;
- norme regresive;
- norme progresive.

a) *Normele proporționale* înregistrează mai multe forme, cel mai des fiind însă utilizate normele proporționale în timp. Astfel, se pot determina:

- norme proporționale în timp ce determină prin aplicare un nivel al amortizării egal, constant în fiecare an:

$$N_a = \frac{\frac{V_i}{D_n}}{\frac{V_i}{D_n}} \times 100 = \frac{100}{D_n}$$

unde:

V_i - valoarea de intrare;

D_n - durata normală de utilizare.

- norme proporționale pe unitatea de produs ce se utilizează de întreprinderile care obțin un sortiment restrâns de produse și, eventual, pentru amortizarea unor mijloace fixe (clădiri, construcții speciale ce deservesc mine, saline, cariere) a căror durată de serviciu este determinată de durata de exploatare a rezervelor:

$$N_a = \frac{V_i}{R_e} \text{ lei / t}$$

unde: R_e - rezerva exploatabilă exprimată în tone; V_i - valoarea de intrare a mijloacelor fixe.

Dacă mijloacele fixe deservesc mai multe mine, în calculul amortizării pe unitatea de produs (N_a) se au în vedere rezervele exploatabile ale tuturor minelor deservite:

- norme proporționale pe km sau la 1000 km ce se pot utiliza pentru determinarea

$$N_a = \frac{V_i}{R_{e1} + R_{e2} + R_{e3} + \dots + R_{en}}$$

amortismentului aferent mijloacelor de transport auto:

$$N_a = \frac{\frac{V_i}{N_p}}{\frac{V_i}{N_p}} \times 100 = \frac{100}{N_p}$$

unde:

N_p - norma de parcurs până la casare.

b) *Normele regresive (accelerate)* sunt norme ce determină diminuarea volumului amortizării în fiecare an întrucât nivelul lor este descrescător. În practică, aplicarea sistemului regresiv de amortizare se poate realiza prin utilizarea a două categorii de norme: constante și descrescătoare.

Normele constante se calculează după următoarea relație:

$$N_a = \left(1 - \sqrt[n]{\frac{V_r}{V_i}} \right) \times 100$$

unde: - V_r - valoarea reziduală a mijlocului fix la sfârșitul duratei de serviciu;

- V_i - valoarea de intrare a mijlocului fix;

- n - durata de serviciu exprimată în ani.

Normele descrescătoare se determină astfel:

$$N_a = \frac{D_r}{\sum D_d} \times 100$$

$$D_r = d - x$$

unde: - D_r - durata rămasă; x - număr de ani scurși până la momentul calculării normei;
 d - durata de serviciu; N_d - suma aritmetică a numărului de ordine al anilor care compun
durata de serviciu.

c) *Normele progresive* au drept caracteristică majorarea nivelului lor în fiecare an, ducând la obținerea unor amortismente din ce în ce mai mari. Ele se determină astfel:

$$N_{a_{pi}} = \frac{D_c}{\sum N_d} \times 100$$

unde: D_c - durata consumată a activelor fixe până în anul calculării amortismentului inclusiv.

3.5. Regimuri de amortizare utilizate în România

În țara noastră, agenții economici care utilizează active corporale și necorporale supuse deprecierii calculează, înregistrează în contabilitate și recuperează uzura fizică și morală a acestora. Activele imobilizate (A_i) se amortizează diferit pentru categoriile de imobilizări: corporale sau necorporale.

Imobilizările necorporale se amortizează astfel: cheltuielile aferente achiziționării de brevete, drepturi de autor, licențe, mărci de comerț sau de fabrică și alte valori similare, precum și cheltuielile de dezvoltare, care din punct de vedere contabil reprezintă imobilizări necorporale se recuperează prin intermediul deducerilor de amortizare liniară pe perioada contractului sau pe durata de utilizare, după caz. Cheltuielile aferente achiziționării sau producerii programelor informatice se recuperează prin intermediul deducerilor de amortizare liniară pe o perioadă de 3 ani. Pentru brevetele de invenție se poate utiliza și metoda de amortizare degresivă sau accelerată.

Conform legislației în vigoare, este considerat mijloc fix orice **imobilizare corporală** care îndeplinește cumulativ următoarele condiții: este deținut și utilizat în producția, livrarea de bunuri sau în prestarea de servicii, pentru a fi închiriat terților sau în scopuri administrative; are o valoare de intrare mai mare decât limita stabilită prin hotărâre de guvern; are o durată de utilizare mai mare de un an. Prin valoare de intrare se înțelege: costul de achiziție pentru mijloacele fixe procurate cu titlu oneros; costul de producție, pentru mijloacele fixe construite sau produse de către contribuabil; valoarea de piață (justă) pentru mijloacele fixe dobândite cu titlu gratuit.

Regimul de amortizare pentru un mijloc fix amortizabil se determina conform următoarelor reguli:

- în cazul construcțiilor, se aplică metoda de amortizare liniară;
- în cazul echipamentelor tehnologice, respectiv al masinilor, uneltelor și instalațiilor, precum și pentru computere și echipamente periferice ale acestora, contribuabilul poate opta pentru metoda de amortizare liniară, degresivă sau accelerată;
- în cazul oricărui alt mijloc fix amortizabil, contribuabilul poate opta pentru metoda de amortizare liniară sau degresivă.

Amortizarea fiscală se calculează după cum urmează:

- începând cu luna următoare celei în care mijlocul fix amortizabil se pune în funcțiune;
- pentru cheltuielile cu investițiile efectuate din surse proprii la mijloacele fixe din domeniul public, pe durata normală de utilizare, pe durata normală de utilizare rămasă sau pe perioada contractului de concesiune sau închiriere, după caz;

c) pentru cheltuielile cu investițiile efectuate la mijloacele fixe concesionate, închiriate sau luate în locație de gestiune de cel care a efectuat investiția, pe perioada contractului sau pe durata normală de utilizare, după caz;

d) pentru cheltuielile cu investițiile efectuate pentru amenajarea terenurilor, liniar, pe o perioadă de 10 ani;

e) amortizarea clădirilor și a construcțiilor minelor, salinelor cu extracție în soluție prin sonde, carierelor, exploatărilor la zi, pentru substanțe minerale solide și cele din industria extractivă de petrol, a căror durată de folosire este limitată de durata rezervelor și care nu pot primi alte utilizări după epuizarea rezervelor, precum și a investițiilor pentru descoperită se calculează pe unitate de produs, în funcție de rezerva exploatabilă de substanță minerală utilă.

Amortizarea pe unitatea de produs se recalculează:

1. din 5 în 5 ani la mine, cariere, extracții petroliere, precum și la cheltuielile de investiții pentru descoperită;

2. din 10 în 10 ani la saline;

Pentru determinarea amortismentelor, se utilizează **duratele normale de amortizare** ce reflectă durata de utilizare în care se recuperează, din punct de vedere fiscal, valoarea de intrare a mijloacelor fixe prin intermediul amortizării (deci, durata normală de funcționare este mai redusă decât durata de viață fizică a mijlocului fix respectiv).

În prezent, pentru mijloacele fixe nou achiziționate, se utilizează sistemul unor plaje de ani cuprinse între o valoare minimă și una maximă, existând astfel posibilitatea alegerii de către agenții economici a unei durate normale de funcționare cuprinsă între aceste limite. Însă, după ce se stabilește, durata normală de funcționare rămâne neschimbată până la recuperarea integrală a valorii de intrare a mijlocului fix sau scoaterea sa din funcțiune.

În cazul mijloacelor de transport, amortizarea poate fi determinată și în funcție de numărul de kilometri sau numărul de ore de funcționare prevăzut în cărțile tehnice. Amortizarea se determină, în această situație, prin raportarea valorii de intrare a mijlocului fix la numărul de kilometri sau numărul de ore de funcționare sau numărul de ore de funcționare prevăzute în cărțile tehnice, rezultând astfel amortizarea/km sau pe ora de funcționare. Amortizarea lunară se determină prin înmulțirea numărului de kilometri parcurși sau a numărului de ore de funcționare efectuate în fiecare lună cu amortizarea/km sau pe ora de funcționare.

Imobilizările corporale se amortizează prin utilizarea unuia din regimurile: amortizare liniară, degresivă, accelerată.

Amortizarea liniară se folosește cu preponderență în toate ramurile economiei în funcție de duratele și normele de amortizare analitice reglementate. Ea se realizează prin includerea uniformă în cheltuielile de exploatare a unor sume fixe stabilite proporțional cu numărul de ani ai duratei normale de utilizare a mijloacelor fixe.

Amortizarea degresivă presupune parcurgerea următoarelor etape:

1) Determinarea normei de amortizare liniară

$$N_a = \frac{100}{D_n}$$

unde: D_n - durata normală de funcționare.

2) Determinarea normei de amortizare majorată prin multiplicarea normei de amortizare liniare cu unul din coeficienții prevăzuți de lege, diferențiați în funcție de durata normală de funcționare a mijloacelor fixe, respectiv 1,5 dacă durata de funcționare este cuprinsă între 2 și 5 ani; 2 dacă durata normală de funcționare este cuprinsă între 5 și 10 ani și 2,5 dacă durata de funcționare este de peste 10 ani.

$$N_{am} = N_a \cdot C$$

unde: C - coeficientul de multiplicare;

N_{am} - norma de amortizare majorată.

3) Determinarea amortismentului anual prin aplicarea normei de amortizare majorată la valoarea de intrare în primul an și la valoarea contabilă netă pentru anii următori până în anul de funcționare în care amortismentul este egal sau mai mic decât amortismentul anual determinat prin raportul dintre valoarea contabilă netă și numărul de ani de funcționare rămași. Din acel moment și până la expirarea duratei normale se trece la amortizare liniară prin raportarea valorii rămase de recuperat la numărul de ani de funcționare rămași.

Amortizarea degresivă se aplică în aceeași variantă, fără influența uzurii morale pentru mijloacele fixe existente în funcțiune înainte de intrarea în vigoare a legii amortizării. Pentru cele intrate în funcțiune după această dată, amortizarea degresivă reflectă și uzura morală. Această variantă permite amortizarea valorii de intrare a mijloacelor fixe într-o perioadă de timp mai mică decât perioada duratei normale de utilizare, diferența în ani reprezentând influența uzurii morale. Pentru mijloacele fixe care au o durată normală de funcționare de până la cinci ani inclusiv nu se aplică regimul de amortizare degresivă cu influența uzurii morale.

Amortizarea accelerată constă în includerea în primul an de funcționare în cheltuielile de exploatare a unei amortizări anuale de 50% din valoarea de intrare a mijloacelor fixe. Apoi se trece la amortizarea liniară pentru recuperarea celeilalte părți de 50%.

TEMA 4. ACTIVELE CIRCULANTE ALE ÎNTREPRINDERII

4.1. Caracterizare generală și clasificarea acestora

Desfășurarea procesului de producție impune existența unui aparat de producție (mașini, instalații, utilaje, clădiri, etc.) dar și a unor obiecte asupra cărora se exercită acțiunea de prelucrare și transformare specifică întreprinderii în cauză. Aceste obiecte sunt reflectate de stocurile de active circulante concretizate de materiile prime și materialele consumabile aflate în diferite faze ale prelucrării precum și sub formă de produse finite.

Sunt considerate active circulante elementele care au următoarele caracteristici:

- sunt achiziționate sau produse pentru consumul propriu sau în scopul comercializării și se realizează în termen de 12 luni de la data bilanțului;
- sunt reprezentate de creanțe aferente ciclului de exploatare;
- sunt reprezentate de numerar sau echivalente de numerar (acestea se concretizează în investiții financiare pe termen scurt, ușor convertibile în numerar și al căror risc de schimbare a valorii este nesemnificativ), a căror utilizare nu este restricționată.

În urma derulării procesului de producție activele circulante își sporesc valoarea cu partea cedată de restul elementelor participante (active fixe, forța de muncă, mediul) și se transformă în produse finite, semifabricate sau producție neterminată (practic, ele își modifică în permanență forma). Vânzarea produselor finite nu determină o dispariție a activelor circulante, acestea devenind creanțe asupra clienților până în momentul încasării contravalorii sub formă de bani.

Deci, **activele circulante reflectă o parte a activului economic al întreprinderii care are drept caracteristici:** transformarea permanentă a formelor funcționale, consumarea ei de regulă într-un singur ciclu de exploatare și transmiterea valorii integral asupra bunurilor în care se încorporează. Analizând concret structura activelor circulante se observă că în componența acestora intră: mărfuri, materii prime și materiale consumabile, producție neterminată, semifabricate, produse finite, creanțe, investiții financiare pe termen scurt, disponibilități bănești etc. De asemenea, sunt asimilate activelor circulante, obiectele de

inventar de mică valoare sau scurtă durată, echipamentul și materialele de protecție care prezintă anumite deosebiri din punct de vedere al duratei și modului de transmitere a valorii față de celelalte active circulante.

Activele circulante îmbracă diferite forme care reprezintă stadii ale circuitului acestora. Astfel, pornind de la faza inițială de disponibilități bănești ele se transformă în stocuri de valori materiale pentru producție. În urma consumului acestora și a achitării celorlalte cheltuieli de producție activele circulante trec în procesul creerii de noi valori materiale, regăsindu-se la sfârșitul fiecărui interval de timp sub forma stocurilor de producție neterminată. Pe măsura finisării produselor, activele circulante trec în sfera desfacerii sub formă de produse finite. În urma livrării ele trec în starea de produse expediate iar în după încasarea contravalorii acestora activele circulante se întorc în forma inițială de disponibilități bănești.

Realizarea neîntreruptă a circuitelor parțiale conform caracterului continuu al proceselor de producție reflectă fenomenul de rotație a activelor circulante caracterizat ca un lanț de fenomene globale. Trebuie menționat însă faptul că activele circulante nu trec în totalitate dintr-o formă în alta ci ele se regăsesc în permanență în circuit sub toate formele lor funcționale. Ca urmare, activele circulante prezintă o anumită structură ce poate fi stabilită pe baza informațiilor furnizate de bilanțul întreprinderii.

Structura concretă a activelor circulante variază de la o întreprindere la alta în funcție de profilul unității, de tehnologia de fabricație, de modul de organizare a proceselor de aprovizionare, producție și desfacere precum și de progresul tehnic. Activele circulante pot fi structurate după mai multe criterii.

Astfel, din punct de vedere al fazelor procesului de exploatare în care se găsesc, ele pot fi:

- active circulante din sfera aprovizionării (disponibilități bănești, materii prime, materiale, combustibil, piese etc);
- active circulante din sfera producției propriu-zise (semifabricate, producție neterminată, cheltuieli anticipate);
- active circulante din sfera desfacerii (produse finite, semifabricate destinate vânzării);
- active din sfera realizării efective (creanțe asupra clienților, disponibilități bănești).

Din punct de vedere al surselor financiare de formare activele circulante pot fi:

- active circulante procurate din resurse proprii;
- active circulante procurate din resurse împrumutate.

Din punct de vedere al formei în care se regăsesc se întâlnesc:

- active circulante în formă materială;
- active circulante în formă bănească.

Volumul total al activelor circulante este dependent de cantitatea de produse prevăzute a se obține, de consumul specific pe unitatea de produs, de timpul de imobilizare în fazele procesului de producție, de capacitatea de schimb, durata termenelor de decontare.

4.2. Ciclul de exploatare, stocuri și metode de optimizare a stocurilor de active circulante

Ciclul de exploatare reflectă perioada în care întreprinderea realizează ansamblul operațiilor necesare pentru a-și atinge obiectivul, respectiv producerea de bunuri și servicii în scopul schimbării lor. **Practic, ciclul de exploatare reprezintă perioada de timp cuprinsă între achiziționarea materiilor prime care intră într-un proces de transformare și momentul concretizării acestora în numerar sau sub forma unui echivalent de numerar.**

El cuprinde trei faze respectiv:

- achiziționarea de bunuri și servicii (faza de aprovizionare);

- transformarea acestora în scopul obținerii unui produs finit (faza producției);
- vânzarea produselor obținute (faza comercializării).

Fluxurile fizice de intrare și ieșire au în general un caracter de discontinuitate. Ca urmare, în asigurarea desfășurării ritmice a ciclului de exploatare o importanță deosebită o are existența stocurilor care reprezintă anumite cantități de resurse materiale, produse sau mărfuri necesare fiecărei faze a ciclului economic ce au drept corespondent din punct de vedere financiar anumite fonduri. Deci, stocurile se exprimă fizic și valoric. Din punct de vedere financiar, stocurile reflectă alocările de capital ce nu pot fi recuperate până când acestea nu parcurg toate stadiile ciclului de exploatare și sunt valorificate.

Întreprinderile trebuie să dețină trei categorii importante de stocuri: stocuri de materii prime și materiale; stocuri în curs de fabricație; stocuri de produse finite. Stocul global trebuie să îndeplinească mai multe cerințe:

- să fie complet cuprinzând toate resursele materiale necesare;
- să fie suficient în orice moment dar fără formarea unor stocuri supranecesare;
- să fie completat în mod sistematic pe fondul minimizării cheltuielilor de aprovizionare și stocare.

Pentru derularea activității de producție, întreprinderile trebuie să dispună de active circulante la un nivel optim în toate fazele activității economice. În acest sens, mărimea optimă a stocurilor este cea care armonizează relația contradictorie dintre cheltuielile de aprovizionare al căror nivel este dependent de numărul de aprovizionări și cheltuielile de depozitare ce sunt variabile în raport cu mărimea stocurilor.

Prima formă de materializare a activelor circulante o reprezintă stocurile de materii prime și materiale consumabile. O mare parte a capitalurilor se plasează în mod obiectiv în stocuri de valori materiale pentru producție și comercializare deoarece în extrem de puține cazuri este rentabilă aprovizionarea pentru consumul zilnic pentru a se evita formarea stocului.

Constituirea stocurilor se face pe considerente economice -nu este rentabilă cheltuiala cu transportul pentru a se asigura numai consumul zilnic sau din motive de siguranță tehnologică ori de sezon (onorarea la termen a comenzilor și a contractelor de către furnizori, operațiuni de condiționare prealabilă înainte de a fi introduse în circuit, produse, produse sezoniere, etc.).

La nivelul întreprinderii se constituie o serie de stocuri ce pot fi dimensionate, suma acestora reprezentând stocul total respectiv nivelul maxim până la care se poate imobiliza capitalul, astfel:

- **stocul curent** ce are rolul de a asigura cantitatea de materii prime și materiale pentru realizarea continuității procesului de producție între două aprovizionări;
- **stocul de siguranță** ce trebuie să asigure continuitatea procesului de producție în perioadele în care se manifestă perturbări în procesul de aprovizionare datorită nerespectării clauzelor contractuale de către furnizori sau a unor motive obiective;
- **stocul de condiționare** reflectă cantitatea de materii prime și materiale ce permite desfășurarea continuă a producției în perioada în care se desfășoară operațiunile de condiționare prealabilă impuse de procesul tehnologic;
- **stocul de transport interior** care este reprezentat de cantitatea de materii prime și materiale necesară pentru asigurarea continuității producției în timpul transportului materiilor prime sau materialelor de la depozitul central la unitățile de producție;
- **stocul de iarnă** sau **stocul sezonier**, care cuprinde cantitatea de materiale necesare ce nu pot fi exploatare sau transportate în condiții climatice nefavorabile ori sunt obținute doar în anumite sezoane.

Primele două componente se constituie la toate întreprinderile și în toate trimestrele, următoarele două numai pentru materiale care necesită condiționare sau aprovizionare prin

depozitul central dar la toate întreprinderile cu astfel de condiții și în toate trimestrele iar ultima numai pentru materialele în cauză și numai în trimestrul anului în care întreprinderile care folosesc asemenea materiale. Deci, stocul maxim se determină astfel:

$$S_{max} = S_c + S_s + S_{cd} + S_{ti} + S_i$$

Stocul curent se determină în funcție de consumul mediu zilnic și intervalul dintre două aprovizionări consecutive. Consumul mediu zilnic se stabilește prin raportarea necesarului anual la numărul de zile ale anului (în practica financiară se utilizează un timp de 360 de zile).

Intervalul dintre două aprovizionări consecutive este reprezentat de termenele contractuale sau se stabilește pe baza informațiilor furnizate de fișele de magazie din perioada precedentă ca o medie aritmetică ponderată a cantităților efectiv aprovizionate într-o perioadă sugestivă din anul de bază și a intervalelor efective dintre aprovizionări:

$$S_c = C_{mz} \times Z_c$$

$$C_{mz} = \frac{N_{mat}}{360}$$

$$\Rightarrow S_c = \frac{N_{mat}}{360} \times Z_c$$

$$\bar{Z}_{c_0} = \frac{\sum_{i=1}^n q_{i_0} \cdot Z_{ci_0}}{\sum_{i=1}^n q_{i_0}}$$

unde: C_{mz} – consumul mediu zilnic; N_{mat} – necesarul anual pentru consum;

Z_c – intervalul pentru stocul curent;

Q_{i_0} – cantitățile efectiv aprovizionate în anul de bază

Z_{ci_0} – intervalele efective între aprovizionări în anul de bază.

Stocul de siguranță se determină în funcție de consumul mediu zilnic și intervalul pentru stocul de siguranță. Acesta din urmă se determină ca o medie aritmetică ponderată a cantităților de materiale întârziate și numărul de zile de întârziere față de intervalul mediu între două aprovizionări în anul de bază.

$$S_s = \frac{N_{mat}}{360} \cdot Z_s$$

$$\sum_{y=1}^n q_{y_0} \times Z_1$$

$$Z_s = \frac{\sum_{y=1}^n q_{y_0}}{\sum_{y=1}^n q_{y_0}}$$

$$Z_1 = Z_{y_0} - \bar{Z}_{c_0}$$

unde:

q_{y_0} – cantitățile aprovizionate în anul de bază peste intervalul mediu între aprovizionări

Z_{y_0} – intervalele efective în zile aferente fiecărei cantități primite cu întârziere

Z_1 – abaterea de timp între intervalul dintre aprovizionări și intervalul mediu.

În cazul unui material nou intervalul de siguranță poate fi jumătate din intervalul curent. Stocul de siguranță nu trebuie să depășească stocul curent deoarece acesta se poate reconstitui într-un timp maxim egal cu intervalul dintre două aprovizionări.

Celelalte componente ale stocului maxim se determină astfel:

$$S_{cd(ti),(i)} = \frac{N_{mat}}{360} \times Z_{cd}(xZ_{ti}), x(Z_i)$$

$$S_{nm} = \frac{N_{mat}}{360} \times (Z_c + Z_s + Z_{cd} + Z_{ti} + Z_i)$$

Necesitatea dimensionării corecte a stocurilor decurge din consecințele acestora asupra desfășurării ciclului de exploatare asupra nivelului de blocare a capitalului și asupra costurilor. Nivelul optim al stocurilor este acela care ține seama de condițiile reale de aprovizionare, producție, comercializare, tehnologice, de reducere a capitalurilor blocate și a costurilor și este orientat spre accelerarea vitezei de rotație și maximizarea rentabilității activității de exploatare.

Deci, constituirea stocurilor trebuie să urmărească asigurarea ritmică a procesului de producție sau desfacere astfel încât să se evite ruptura între aprovizionare și desfacere. În optimizarea mărimii stocurilor pot fi utilizate anumite metode. Astfel, **modelul Wilson-Whitin** utilizează relația costului total determinat de formarea stocului:

$$CT_S = C_A + C_D \text{ deci}$$

$$CT_S = \frac{N_{mat}}{S_0} \times C_{AU} + \frac{S_0 \times T}{2} \times C_{DU}$$

unde:

CT_S – cost total stoc; C_A - cost aprovizionare; C_D - cost de depozitare;

N_{mat} - cantitatea anuală necesară; C_{AU} - cost unitar de aprovizionare;

C_{DU} - cost depozitare pe unitatea de stoc; S_0 - mărimea optimă a stocului;

T – perioada de reaprovizionare.

Mărimea optimă a stocului se obține dacă funcția costurilor totale este minimă. Deci, derivata întâi a funcției costurilor totale în raport cu stocul mediu este egală cu zero.

$$(CT)' = 0$$

$$-\frac{N_{mat}}{S_0^2} \times C_{AU} + \frac{T}{2} \times C_{DU} = 0$$

$$S_0^2 = \frac{2N_{mat} \times C_{AU}}{T \times C_{DU}} \Rightarrow$$

$$S_0 = \sqrt{\frac{2N_{mat} \times C_{AU}}{T \times C_{DU}}}$$

După determinarea stocului optim se poate stabili și intervalul optim corespunzător acestui stoc precum și costul minim:

$$I_o = \frac{T \times S_o}{N_{mat}} = \sqrt{\frac{2N_{mat} \times C_{AU}}{T \times C_{DU}}} \times \frac{T^2}{N_{mat}^2} = \sqrt{\frac{2T \times C_{AU}}{C_{DU} \times N_{mat}}}$$

$$C_o = \sqrt{2N_{mat} \times T \times C_{AU} \times C_{DU}}$$

În gestiunea stocurilor se poate utiliza și **metoda ABC**. Aceasta se bazează pe faptul că activele circulante utilizate de întreprinderi pot fi analizate pe 3 grupe:

- grupa A „puține dar valoroase” ce include activele circulante care au o pondere mică în numărul total de elemente dar au o valoare mare pe unitatea de măsură;
- grupa B care reflectă activele circulante cu o pondere și valoare medii în numărul total de elemente;
- grupa C (multe dar mărunte) în care sunt incluse elementele cu pondere mare în numărul total dar cu o valoare mică pe unitatea de măsură.

Această metodă presupune analiza detaliată a stocurilor din grupele A și B, dimensionarea matematică a mărimii optime a acestora astfel încât costurile de constituire și depozitare să fie minime și o analiză globală a stocurilor din grupa C care se formează în loturi mari și pentru perioade mari de timp pentru diminuarea cheltuielilor de transport aprovizionare.

4.3. Metode de dimensionare a necesarului financiar pentru active circulante

Suma capitalurilor bănești necesare pentru formarea stocurilor este stabilită în funcție de mărimea stocurilor fără a fi însă egală cu expresia acestora deoarece în perioada de gestiune stocurile își modifică volumul prin trecerea lor permanentă în consum (de la o mărime maximă în ziua constituirii până la un nivel minim în momentul unei noi aprovizionări). Necesarul de fonduri trebuie să reflecte nevoile reale de fonduri; în caz contrar, întreprinderea se poate confrunta cu dificultăți financiare concretizate în imobilizări în cazul supradimensionării necesităților de fonduri sau cu nerealizarea activității în cazul subdimensionării acestora.

În dimensionarea stocurilor pot fi utilizate mai multe metode, între care se înscriu:

- I. metoda analitică;
- II. metoda extrapolării;
- III. metoda sintetică sau globală.

3.1. Metoda analitică

Metoda analitică constă în determinarea necesarului financiar pe fiecare fel de valoare pentru exploatare respectiv: materii prime și materiale consumabile; producție neterminată; produse finite (la nivelul fiecărui element calculul se detaliază pe fiecare fel de material sau produs și pe fiecare tip de stoc) și în final, prin însumarea acestora are loc stabilirea necesarului de fond de rulment pe total întreprindere.

4.3.1. Dimensionarea financiară a stocurilor de materii prime

După determinarea stocului maxim se stabilește necesarul financiar pentru fiecare material. Necesarul financiar se stabilește în expresie valorică pentru fiecare material cu pondere în consum ca o mărime medie anuală astfel:

$$N_f = \frac{N_{mat} \cdot p_i}{360} \times (Z_c \cdot 0,5 + Z_s + Z_{cd} + Z_{ti})$$

p_i - prețul de achiziție negociat.

Se observă că în determinarea necesarului financiar pentru materii prime și materiale timpul pentru constituirea stocului curent se ia la jumătate întrucât imobilizările din aprovizionări se reduc prin trecerea în consum a materiilor prime.

Calculul se efectuează pentru fiecare material nominalizat, prin însumarea necesarului financiar pentru acestea se obține necesarul financiar anual pentru materiale nominalizate.

$$N_{f_{nom}} = \sum_{i=1}^n N_{f_i}$$

Întreprinderile utilizează și anumite elemente care au o valoare mică în totalul activelor circulante ce formează o grupă specială intitulată grupa diverse materiale. Ca urmare, pentru acestea se impune o dimensionare separată astfel:

$$N_{f_{div}} = \frac{N_{v_{div}}}{N_{v_{nom}}} \times (N_{f_{nom}} - N_{f_{cd}})$$

în care:

- $N_{v_{div}}$ - necesarul valoric de consum la diverse materiale;
- $N_{v_{nom}}$ - necesarul valoric de consum la materiale nominalizate;
- $N_{f_{cd}}$ - necesarul financiar pentru condiționare.

Însumarea celor două categorii de necesare duce la determinarea necesarului financiar total anual.

$$N_{f_t} = N_{f_{nom}} + N_{f_{div}}$$

După această operație se determină durata medie anuală exprimată în zile care reflectă perioada de imobilizare în stocuri în faza aprovizionării și depozitării în condiții normale. Cu ajutorul acestei norme medii de stoc exprimată în zile se determină necesarul financiar pe trimestre pentru materii prime și materiale:

$$\bar{N}_z = \frac{N_{f_t} \times T}{N_{v_t}}$$

$$N_{f_k} = \frac{N_{v_k}}{90} \cdot \bar{N}_z$$

4.3.2. Dimensionarea financiară a stocului de producție neterminată

Producția neterminată reprezintă acea parte a producției care nu a parcurs toate fazele procesului tehnologic și se găsește în secțiile de producție în diferite stadii de prelucrare, în curs de montare, în așteptare sau în faza interoperațională.

Din punct de vedere valoric producția neterminată reflectă toate cheltuielile de producție la nivel de cost de uzină. Deci, suma totală a capitalurilor plasate în această stare depinde direct de mărimea, structura și momentul efectuării cheltuielilor de fabricație.

Mărimea financiară a stocului de producție neterminată depinde de următorii factori:

1. Volumul producției marfă exprimată în cost de uzină (cost de producție mai puțin cheltuieli de desfacere) ce constituie însăși baza de calcul a acestuia;
2. Durata ciclului de fabricație;
3. Caracterul procesului de producție;
4. Ritmul de creștere al cheltuielilor în timpul ciclului de producție.

Dimensionarea necesarului financiar pentru producția neterminată aferentă fiecărui produs nominalizat se realizează astfel:

$$N_{fi} = \frac{\sum_{i=1}^n p_{cui}}{360} \times T_{fi} \cdot k_i$$

unde: p_{cui} - producția exprimată la prețul de uzină a produsului i ;

T_{fi} - durata ciclului de fabricație; k_i - coeficientul de corecție.

În cazul întreprinderilor cu procese de producție ce au caracter discontinuu adică acelea în care ciclurile de producție nu se reiau până la terminarea ciclurilor anterioare, valoarea coeficientului de corecție este egală cu unu.

Pentru procesele de producție ce au caracter continuu coeficientul de corecție se determină în funcție de modul în care se succed costurile de producție. Astfel, evoluția cheltuielilor de producție este diferită generând modalități diferite de determinare a coeficientului de corecție. În practică se pot înregistra următoarele situații:

- costurile de producție cresc uniform pe durata ciclului de fabricație;
- costurile de producție cresc neuniform pe durata ciclului de fabricație;
- costurile de producție cresc uniform sau neuniform dar lansarea producției se face în loturi, obținându-se deci produse finite înainte de expirarea întregii durate a ciclului de producție;

- materia primă este introdusă în procesul de fabricație de la început celelalte cheltuieli efectuându-se treptat.

După determinarea necesarului financiar pentru fiecare produs reprezentativ se stabilește necesarul financiar pentru producția neterminată la produsele nominalizate:

$$N_{f_{nom}} = \sum_{i=1}^n N_{fi}$$

Pentru produsele fabricate în cantități mici și de valori mici în totalul producției exercițiului, se determină un necesar financiar ca o mărime medie anuală globală pentru total diverse produse.

Astfel:

$$N_{f_{div}} = \frac{P_{C_{div}}}{P_{C_{nom}}} \cdot N_{f_{nom}}$$

unde:

$P_{C_{div}}$ - valoarea producției exprimată în cost de uzină la grupa diverse produse;

$P_{C_{nom}}$ - valoarea producției exprimată în cost de uzină la produsele nominalizate.

Prin însumarea necesarului financiar de producție neterminată la grupa nominalizată și a necesarului financiar pentru grupa diverse produse se obține necesarul financiar total:

$$N_{f_t} = N_{f_{nom}} + N_{f_{div}}$$

Acesta se repartizează pe trimestre astfel:

$$N_{f_k} = \frac{P_{Ck}}{90} \times \frac{N_{f_t} \times 360}{P_{Ct}}$$

unde: P_{Ct} - valoarea producției exprimată în cost total de uzină:

$$P_{Ct} = P_{C_{nom}} + P_{C_{div}}$$

P_{Ck} - producția trimestrului k evaluată la cost de uzină

4.3.3. Dimensionarea necesarului financiar a stocului de produse

finite

În urma parcurgerii tuturor fazelor tehnologice ale procesului de producție se obțin produsele finite. Necesarul financiar se determină pentru stocurile de produse finite necesare asigurării unor livrări ritmice către clienți. El este dependent de nivelul producției în perioada de calcul și durata medie de staționare a produselor finite în magazie (T_{si}):

$$N_{fi} = \frac{P_{Ci} \times T_{si}}{360}$$

unde:

P_{Ci} - reprezintă cantitatea de produse programate exprimate în cost complet unitar;

T_{si} -durata de staționare a produsului i respectiv perioada cuprinsă între momentul finalizării proceselor de fabricație și până la expedierea produselor finite;

Durata de staționare poate fi determinată prin următoarele modalități:

$$1. \quad T_{si} = \frac{\bar{S}_0 \times 360}{P_{c0}}$$

unde: $\bar{S}_0$ – stocul mediu din anul precedent;

P_{c0} - producția exprimată în cost complet din anul precedent.

$$2. \quad T_{si} = \frac{\sum_{i=1}^n q_{si} \cdot t_{si}}{\sum_{i=1}^n q_{si}}$$

unde: q_{si} - cantitatea de produse finite stocate; t_{si} - perioada de staționare.

3. Prin însumarea perioadelor de timp necesare sortării, recepției, formării loturilor de livrare, ambalării și eventual a altor timpi:

$$T_{si} = t_s + t_r + t_l + t_a + t_{at}$$

unde: t_s - timpul de sortare; t_r - timpul de recepție; t_l - timpul necesar formării lotului comercial; t_a - timpul pentru ambalare; t_{at} - alți timpi.

$$4. \quad T_{si} = \frac{\bar{S}_0 \times 360}{L_0}$$

unde: L_0 - valoarea livrărilor din anul precedent.

Stocul mediu se calculează astfel:

$$\bar{S}_0 = \frac{\frac{S_i}{2} + S_1 + S_2 + \dots + \frac{S_n}{2}}{m - 1}$$

unde: S_i - stocul la începutul intervalului luat în calcul

$S_1 \dots S_n$ - soldurile decadales din intervalul luat în calcul

m - numărul termenilor luați în calculul seriei cronologice.

4.4. Fondul de rulment- sursă de acoperire financiară a activelor circulante

Fondul de rulment este un instrument ce se utilizează pentru a măsura condițiile echilibrului financiar care rezultă din compararea lichidității activelor pe termen scurt și a exigibilității pasivelor pe termen scurt. La o anumită dată, fondul de rulment reprezintă excedentul activelor pe termen scurt față de pasivele pe termen scurt. În același timp, fondul de rulment este și un indicator de lichiditate, respectiv cu cât fondul de rulment este mai mare cu atât sunt mai mici datoriile pe termen scurt pentru finanțarea activelor circulante.

Practic, nevoilor permanente trebuie să le corespundă capitaluri permanente iar pentru nevoile temporare trebuie să se utilizeze resurse pe termen scurt. Partea din resursele financiare ce permite finanțarea permanentă a activelor circulante reflectă fondul de rulment.

Fondul de rulment poate fi exprimat atât în mărime relativă (modalitate folosită mai frecvent) cât și în mărime absolută. În mărime relativă se stabilește de fapt ponderea fondului de rulment în cifra de afaceri, astfel:

$$P_{FR / CA} = \frac{FR}{CA} \times 100$$

sau

$$P_{FR / CA} = \frac{FR \times 360}{CA}$$

Prima variantă permite aprecierea nivelului fondului de rulment în raport cu cifra de afaceri iar cea de-a doua reflectă viteza de rotație exprimată în zile a fondului de rulment.

În mărime absolută, fondul de rulment se determină tot în două variante:

$$FR = C_p - AI$$

$$FR = AC - R_t$$

unde: C_p - capitaluri permanente; AI - active imobilizate nete; AC - active circulante; R_t - resurse de trezorerie.

Se obține același rezultat prin ambele modalități însă prima crează posibilitatea aprecierii modului de finanțare a investițiilor iar cea de-a doua oferă posibilitatea aprecierii echilibrului financiar pe termen scurt. Din cele două variante de determinare a fondului de rulment se observă că activele imobilizate sunt finanțate integral din capitaluri permanente iar activele circulante sunt acoperite atât din capitaluri permanente cât și din datorii pe termen scurt.

În literatura de specialitate se apreciază că fondul de rulment poate fi din punct de vedere al conținutului său de patru tipuri: brut; net; propriu și străin.

Fondul de rulment brut (total sau economic), reflectă ansamblul elementelor de active circulante susceptibile a fi transformate în bani într-un termen mai mic de un an, adică să se reînnoiască, să efectueze cel puțin o rotație sau un rulment. Deci, el include: stocuri diverse; creanțe; clienți; avansuri acordate furnizorilor; disponibilități bănești în casă și în cont.

Fondul de rulment net (permanent) are cea mai mare importanță din punct de vedere operațional și sub aspectul analizei economice. El reflectă partea din capitalul permanent care poate fi utilizată pentru finanțarea activelor circulante respectiv excedentul activelor circulante cu lichidități pe termen mai mic de un an față de datoriile cu exigibilitate pe termen mai mic de un an. El se calculează astfel:

$$FRN = C_p - AI$$

$$FRN = AC - D_{ts}$$

Fondul de rulment propriu reflectă excedentul capitalului propriu față de activele imobilizate și indică gradul de autonomie al întreprinderilor în materie de finanțare a investițiilor. El se determină astfel:

$$FRP = C_{pr} - AI$$

sau

$$FRP = FRN - D_t$$

Fondul de rulment străin reprezintă datoriile la termen sau diferența dintre fondul de rulment net și fondul de rulment propriu:

$$FRS = C_p - C_{pr}$$

$$FRS = FRN - FRP$$

Activele circulante se pot afla în diferite raporturi cu resursele de trezorerie, în funcție de care fondul de rulment poate fi neutru, pozitiv sau negativ. Astfel, în cazul în care între cele două elemente se înregistrează un raport de egalitate fondul de rulment net este neutru. Aparent, solvabilitatea pe termen scurt este asigurată însă riscul diferit al elementelor de activ sau pasiv face ca acest echilibru să nu fie stabil.

În transformarea elementelor de activ în lichidități se pot înregistra dificultăți (existența unor stocuri nevandabile sau a unor stocuri greu vandabile). De asemenea, întreprinderea poate să întâmpine greutăți și în recuperarea unor creanțe de la clienți precum și în achitarea obligațiilor pe termen scurt (creditorii solicită rambursarea rapidă a datoriilor, nu sunt de acord cu amânarea achitării unor obligații scadente, etc.). În aceste condiții orice modificări ce apar în raport cu lichiditatea previzionată a activelor sau cu exigibilitatea

previzionată a pasivelor pot afecta echilibrul fragil stabilit prin egalitatea dintre activele circulante și resursele de trezorerie, impunându-se formarea unor lichidități suplimentare cu rol de marjă de siguranță.

Atunci când activele circulante sunt mai mari decât resursele de trezorerie se înregistrează un excedent potențial de lichidități față de exigibilitățile potențiale pe termen scurt. În această situație, întreprinderea poate să onoreze toate obligațiile pe termen scurt și să dispună de un stoc de lichidități care să elimine fenomenele negative ce pot să apară în vânzarea activelor în viitor sau în achitarea datoriilor pe termen scurt.

Înregistrarea unui fond de rulment net negativ implică existența unor exigibilități potențiale mai mari decât lichiditățile potențiale fapt ce generează dificultăți din punct de vedere al echilibrului pe termen scurt.

Analiza fondului de rulment nu poate fi pertinentă dacă nu se ia în considerare și gradul de lichiditate al activelor circulante și gradul de exigibilitate al datoriilor pe termen scurt. Astfel, atunci când activele circulante efectuează o rotație mai repede decât datoriile pe termen scurt devine posibilă realizarea unui echilibru financiar chiar dacă fondul de rulment este negativ. Acest fapt este reliefat și de exemplul următor.

Fondul de rulment nu este o mărime statică, influențată doar de cifra de afaceri ci și un rezultat al acțiunii unui complex de elemente (creditul client, creditul furnizor, mărimea stocurilor) și decizii de politică economică și financiară promovată de conducerea întreprinderii. Dacă fondul de rulment nu are o mărime corespunzătoare, cu o marjă de siguranță satisfăcătoare, întreprinderea poate să înregistreze dificultăți de trezorerie. Reechilibrarea în această situație se poate realiza acționându-se asupra celor doi termeni ai relației de calcul a fondului de rulment prin: majorarea capitalurilor permanente (aporturi noi în numerar, împrumuturi pe termen mediu și lung, autofinanțare) și diminuarea activelor imobilizate (vânzarea unei părți din activ, în special a elementelor aflate în afara exploatarei). În caz contrar, situația este favorabilă creanțierilor dar acest lucru indică o folosire necorespunzătoare a resurselor financiare. În aceste condiții se impune adoptarea unor măsuri pentru expansiunea întreprinderii, achiziționarea de active imobilizate, fructificarea resurselor financiare în afara întreprinderii ș.a.

4.5. Eficiența utilizării activelor circulante

4.5.1. Determinarea vitezei de rotație a activelor circulante

Activele circulante suportă un proces de transformare succesivă și continuă a formelor funcționale. Creșterea eficienței utilizării activelor circulante corespunde accelerării vitezei de parcurgere a stadiilor circuitului de capitaluri imobilizate, respectiv rapidității de realizare a rotației. O viteză de rotație accelerată permite întreprinderii realizarea obiectivelor economice propuse cu un volum de active circulante mai mic și, implicit, cu surse împrumutate mai mici. Viteza de rotație a activelor circulante este un indicator calitativ al activității desfășurate de întreprindere, reflectând eficiența acesteia. **Ea se poate exprima prin intermediul a doi indicatori: durata în zile a unui circuit (viteza de rotație în zile) și numărul de rotații (coeficient de rotație).**

Viteza de rotație în zile se determină ca raport între activele circulante medii ponderate cu numărul de zile din an sau trimestru și cifra de afaceri anuală sau trimestrială:

$$V_z = \frac{AC}{CA} \times T$$

Același rezultat se obține și prin raportarea perioadei de timp la coeficientul vitezei de rotație sau numărul de rotații:

$$V_z = \frac{T}{N_r}$$

unde: N_r - numărul de rotații.

Coeficientul vitezei de rotație se determină ca raport între volumul activității și suma medie a capitalurilor circulante prevăzute a se utiliza:

$$N_r = \frac{CA}{AC}$$

Coeficientul exprimă câte circuite trebuie să se efectueze sau a efectuat un volum dat de active circulante pentru a se obține un anumit volum de activitate sau cifră de afaceri într-o perioadă determinată. Cu cât este mai mare numărul de circuite efectuate, cu atât este necesar un volum de active circulante mai mic pentru realizarea volumului de producție scontat.

Orice creștere a coeficientului de rotație atrage după sine reducerea corespunzătoare a duratei de rotație și orice scădere a coeficientului de rotație echivalează cu majorarea duratei în zile a unei rotații.

Întrucât viteza de rotație reflectă mișcarea ansamblului de active circulante se impune o analiză a rotației efectuate de diferitele categorii de stocuri care să permită identificarea aspectelor pozitive sau negative ale activității desfășurate de diferitele componente ale întreprinderii și adoptarea măsurilor necesare pentru sporirea cifrei de afaceri și diminuarea stocurilor cu mișcare lentă sau fără mișcare.

Pentru urmărirea eficienței utilizării activelor circulante se pot determina și alți indicatori cum sunt:

- viteza de rotație a debitelor- clienți sau durata de încasare a creanțelor curente, ce permite determinarea eficienței întreprinderii în colectarea creanțelor sale:

$$V_{lc} = \frac{\text{Sold mediu clienți}}{CA} \times 360$$

Acest indicator exprimă numărul de zile până la data la care debitorii își achită datoriile față de întreprindere. Ca urmare, o valoare ridicată poate reflecta probleme determinate de controlul creditului acordat clienților și implicit, creanțe încasabile mai greu.

- viteza de rotație a stocurilor, care este de fapt o particularizare a vitezei de rotație a activelor circulante, aproximând de câte ori a fost rulat stocul în interiorul unui exercițiu financiar (N_{rs}) sau câte zile au fost stocate bunurile în întreprindere (N_{zs}):

$$N_{rs} = \frac{\text{Cifra de afaceri}}{\text{Stocul mediu}}$$

$$N_{zs} = \frac{\text{Stoc mediu}}{\text{Cifra de afaceri}} \times 360$$

4.5.2. Posibilități de accelerare a vitezei de rotație a activelor circulante

Din relațiile prezentate anterior se observă că viteza de rotație este influențată de: cifra de afaceri și volumul activelor circulante utilizate de întreprindere. Accelerarea vitezei de rotație a activelor circulante trebuie urmărită în toate fazele ciclului de exploatare: aprovizionare, producție și desfacere.

În faza aprovizionării pot fi adoptate o serie de măsuri referitoare la desfășurarea ritmică a procesului de achiziționare, constituirea unui stoc permanent de materii prime și materiale care să permită desfășurarea continuă a procesului de producție, astfel încât să crească volumul producției, productivitatea muncii pe fondul diminuării costurilor și a accelerării vitezei de rotație. În acest sens, se impune o selecție a furnizorilor, încheierea la timp a contractelor, respectarea acestora, determinarea optimului de stocuri (evitarea sub și

supradimensionării stocurilor), reducerea consumurilor specifice și a pierderilor tehnologice, eliminarea pierderilor în timpul transportului, manipulării și depozitării, diminuarea cheltuielilor de transport- aprovizionare- depozitare.

În cadrul procesului de producție se poate acționa asupra costurilor și a duratei ciclului de fabricație (dar nu în detrimentul calității). În acest sens, se impune organizarea corespunzătoare a fluxurilor de producție, utilizarea capacităților de producție la capacitatea optimă, dotarea cu utilaje performante specializate, îmbunătățirea procesului de organizare a muncii, creșterea nivelului de calificare a personalului direct productiv, organizarea ciclului de producție pe linii tehnologice automatizate, diminuarea timpilor de întreruperi și a celor pentru activități auxiliare, aprovizionarea în condiții optime a locurilor de muncă. De asemenea, trebuie acționat în sensul creșterii nivelului calitativ al producției și al volumului acesteia, dimensionării corespunzătoare a stocurilor de producție neterminată.

În faza desfacerii trebuie să se acționeze în sensul transformării rapide a produselor finite în disponibilități bănești. Această operație este posibilă dacă se obțin produse finite superioare din punct de vedere calitativ, cu desfacere asigurată, dacă se diminuează perioada de timp cuprinsă între momentul finisării și cel al expedierii, se respectă clauzele contractuale, se îmbunătățesc condițiile de manipulare, transport, se reduce perioada de decontare.

Accelerarea vitezei de rotație poate avea drept consecințe eliberări sau imobilizări de resurse financiare. Eliberările de capitaluri blocate în active circulante pot fi absolute și relative, ambele formând eliberarea totală.

Eliberarea absolută se înregistrează atunci când întreprinderea prin accelerarea vitezei de rotație își realizează obiectivele propuse cu un volum mai mic de active circulante. Capitalurile eliberate pot fi utilizate de întreprindere în alte scopuri. Eliberarea absolută se determină ca diferență între activele circulante din perioada anterioară celei analizate și activele circulante din perioada analizată:

$$E_{ba} = AC_0 - AC_1$$

Eliberarea relativă se manifestă atunci când se realizează o creștere a volumului cifrei de afaceri cu un volum constant de active circulante sau atunci când cifra de afaceri crește într-un ritm mai accelerat decât volumul activelor circulante. Ea se determină ca diferență între activele circulante recalculate în funcție de viteza de rotație din perioada anterioară accelerării și activele circulante din perioada anterioară accelerării:

$$E_{br} = AC_r - AC_0$$

unde >

$$AC_r = \frac{Q_1}{360} \times V_{r_0}$$

Eliberarea totală se determină prin însumarea celor două tipuri de eliberări:

$$E_{bt} = \frac{Q_1}{360} (V_{r_0} - V_{r_1})$$

În cazul în care viteza de rotație din perioada curentă este mai mică decât cea din perioada anterioară (dacă se ia în considerare numărul de rotații) se înregistrează o blocare de capitaluri ce poartă denumirea de imobilizare (se poate determina imobilizarea absolută, relativă și totală). Aceasta duce la incapacitate de plată, lipsă de lichiditate, dezechilibru financiar și alte efecte negative pentru întreprindere.

TEMA 5. DETERMINAREA REZULTATELOR ACTIVITĂȚII ÎNTREPRINDERII

Operațiile desfășurate de întreprinderi degajă un surplus financiar care este reinvestit în alte operațiuni pentru obținerea unui excedent de rentabilitate final (rezultatul net), influențând contul de rezultate. Analiza rezultatelor societății se realizează pe baza contului de profit și pierdere. Acesta sintetizează pentru o perioadă de activitate dată, un exercițiu financiar, ansamblul fluxurilor economice generatoare de venituri și cheltuieli și arată cum s-a ajuns de la starea patrimonială inițială la cea finală reflectate în bilanțurile de la începutul și sfârșitul exercițiului.

Pe baza datelor sintetizate în contul de profit și pierdere se pot determina o serie de indicatori valorici privind volumul și rentabilitatea activității societății, constituiți în cascadă pornind de la cel mai cuprinzător (producția exercițiului + adaosul comercial) și încheind cu cel mai sintetic (profitul net al exercițiului).

În literatura de specialitate această cascadă a indicatorilor este întâlnită sub denumirea de solduri **intermediare de gestiune (marje de acumulare)**. Acestea sunt indicatori ce evidențiază etapele formării rezultatului exercițiului în strânsă legătură cu structura veniturilor și cheltuielilor aferente activităților desfășurate de întreprindere.

Principalele elemente ale formării și repartizării rezultatelor sunt: marja comercială; producția exercițiului; cifra de afaceri; valoarea adăugată; excedentul brut de exploatare; rezultatul exploatarei; rezultatul financiar; rezultatul curent al exercițiului; rezultatul extraordinar; rezultatul brut al exercițiului; rezultatul net al exercițiului.

1. Marja comercială.

Marja comercială (adaosul comercial) vizează în exclusivitate societățile comerciale sau numai activitatea comercială a întreprinderilor cu activitate mixtă (industrială) și comercială. Activitatea comercială presupune cumpărarea și revânzarea, mărfurilor (mărfurile sunt considerate bunuri cumpărate pentru a fi revândute în aceeași stare).

Marja comercială măsoară surplusul vânzărilor de mărfuri în raport cu costul de cumpărare al acestora. Costul de cumpărare al mărfurilor (revândute) include prețul de cumpărare (preț fără TVA) majorat cu cheltuielile accesorii de cumpărare și corectat cu variația stocurilor de mărfuri. Relația de calcul este:

$$M_c = V_m - C_{amv}$$

unde: M_c - marja comercială; V_m - venituri din vânzarea mărfurilor; C_{amv} - costul de aprovizionare al mărfurilor vândute.

În practica financiară se utilizează frecvent și exprimarea acesteia ca procent din cifra de afaceri:

$$R_{M_c} = \frac{M_c}{CA} \times 100$$

Marja comercială este utilă pentru analiza comparativă a rezultatelor unor întreprinderi ce fac parte din același sector sau din sectoare diferite.

2. Producția exercițiului.

Producția exercițiului caracterizează întreaga activitate productivă a unei întreprinderi reflectând volumul total al producției vândute, al producției stocate și al producției de imobilizări dintr-un interval de timp dat. Având în vedere conținutul și elementele sale componente producția exercițiului se poate determina după următoarea formulă :

$$Q_E = Q_v \pm Q_s + Q_{im}$$

unde: - Q_E -producția exercițiului; Q_v -producția vândută; Q_s -producția stocată; Q_{im} -producția de imobilizări.

3. Cifra de afaceri netă

Cifra de afaceri netă este indicatorul care are capacitatea de a măsura activitatea curentă a unei societăți și este formată din veniturile rezultate din livrările de produse și vânzările de mărfuri pe o perioadă de timp determinată.

Relația de calcul este următoarea:

$$CA = V_{vp} + V_{vm}$$

unde: CA - cifra de afaceri; V_{vp} - venituri din vânzarea producției; V_{vm} -venituri din vânzarea mărfurilor.

Practic, acest indicator reprezintă mărimea operațiilor realizate de întreprindere cu terții, fiind un indicator fundamental al analizelor financiare.

4. Valoarea adăugată.

Exprimă creșterea valorii rezultată din utilizarea factorilor de producție îndeosebi a forței de muncă și capitalului peste valoarea bunurilor și serviciilor provenind de la terți. Din valoarea adăugată se remunerează: salariații (sub forma cheltuielilor de personal); statul (prin impozite și taxe); resursele împrumutate (prin dobânzi); capitalurile proprii (prin rezultatul net).

Valoarea adăugată se calculează pornind de la producția exercițiului majorată cu marja comercială și diminuată cu consumurile de bunuri și servicii furnizate de terți astfel:

$$VA = Q_E + M_c - C_t$$

unde: VA -valoarea adăugată; Q_E -producția exercițiului; M_c -marja comercială; C_t -consumurile exercițiului provenite de la terți.

Valoarea adăugată evidențiază gradul de integrare a producției dar și eficiența organizării producției și modalitățile de finanțare a activităților (în special dacă este vorba despre capitaluri împrumutate care diminuează valoarea adăugată). De asemenea, ea permite aprecierea contribuției fiecărui factor de producție la crearea și sporirea bogăției întreprinderii.

5. Excedentul brut de exploatare.

Excedentul brut de exploatare exprimă capacitatea potentială de autofinanțare a investițiilor, de achitare a datoriilor către bugetul statului și de renumerare a investitorilor de capital. Practic, el reflectă surplusul monetar degajat din operațiuni de exploatare și este dependent de politica de finanțare a întreprinderii, de programul investițional, de provizioanele constituite. Excedentul brut din exploatare se determină astfel :

$$EBE = VA + S_{EX} - I_t - C_p$$

unde: EBE - excedentul brut de exploatare; S_{EX} - subvenții de exploatare; I_t - impozite și taxe; C_p - cheltuieli de personal.

Excedentul brut din exploatare stă la originea trezoreriei de exploatare necesare pentru finanțarea investițiilor, rambursarea împrumuturilor contractate, remunerarea capitalurilor proprii, achitarea impozitului pe profit, având o influență decisivă asupra rentabilității și a capacității de dezvoltare a întreprinderii.

6. Dimensionarea și analiza rezultatului exploatării.

Rezultatul exploatării este indicatorul care are capacitatea de a reflecta rezultatul activității de exploatare cu luarea în considerare a amortizării și provizioanelor precum și a

altor venituri și cheltuieli de exploatare, altele decât cele avute în vedere la determinarea excedentului brut de exploatare. El măsoară performanța economică a întreprinderii independent de politica financiară, de operațiunile extraordinare și modalitatea de impozitare a profitului. Concret, rezultatul exploatării reliefează mărimea absolută a rentabilității de exploatare.

Relația de calcul este următoarea:

$$RE = EBE + V_{APE} + A_{VE} - C_{AP} - A_{CE}$$

unde: RE - rezultatul exploatării; EBE - excedentul brut de exploatare; V_{APE} - venituri din amortizări și provizioane pentru exploatare; C_{AP} - cheltuieli privind amortizările și provizioanele; A_{CE} - alte cheltuieli de exploatare.

Se obține același rezultat făcând diferența dintre veniturile generate de exploatare și cheltuielile aferente acestuia conform relației:

$$RE = VE - CE$$

7. Rezultatul curent al exercițiului.

Rezultatul curent al exercițiului evidențiază efectul activității de exploatare precum și a operațiunilor financiare efectuate de unitatea economică, deci a tuturor operațiunilor curente desfășurate de aceasta.

Acest indicator se determină după una din relațiile:

$$RC = RE + / - RF$$

$$RC = (VE + VF) - (CE + CF)$$

unde:

- RC - rezultatul curent al exercițiului; RE - rezultatul exploatării; VE - venituri din exploatare; CE - cheltuieli din exploatare; RF - rezultatul financiar; VF - venituri financiare; CF - cheltuieli financiare.

8. Dimensionarea și analiza rezultatului extraordinar.

Diferența dintre veniturile extraordinare și cheltuielile extraordinare reprezintă rezultatul extraordinar, relația de calcul fiind următoarea :

$$R_{EX} = V_{EX} - C_{EX}$$

unde: R_{EX} - rezultatul extraordinar; V_{EX} - venituri extraordinare; C_{EX} - cheltuieli extraordinare.

9. Rezultatul brut al exercițiului.

Rezultatul brut al exercițiului, denumit și rezultatul exercițiului înaintea impozitării reprezintă profitul sau pierderea rezultate din activitatea desfășurată într-un interval de timp determinat, de regulă un an, de către o întreprindere.

Rezultatul brut al exercițiului este indicatorul cel mai sintetic ce are capacitatea de a reflecta eficiența activității desfășurate. Acest indicator se determină astfel:

$$RBE = RC \pm R_{EX}$$

unde: RBE - rezultatul exercițiului; RC - rezultatul curent; R_{EX} - rezultatul extraordinar.

10. Rezultatul net al exercițiului.

Rezultatul net al exercițiului exprimă mărimea absolută a rentabilității financiare cu care vor fi remunerați acționarii pentru capitalurile proprii subscrise. Acest profit net trebuie să fie susținut de existența unor disponibilități monetare reale, în caz contrar rămânând doar un potențial de finanțare.

Prin deducerea din rezultatul brut al exercițiului sau profitul contabil a impozitului pe profit stabilit prin aplicarea cotei legale la profitul impozabil, se determină rezultatul net al exercițiului, sau rezultatul exercițiului după impozitare, indicator foarte important în aprecierea eficienței societății.

Relatia de calcul este următoarea:

$$PN = RBE - I_p$$

unde: PN - profit net; I_p - impozit pe profit.

Profitul impozabil se determină ca diferență între veniturile realizate din orice sursă și cheltuielile efectuate pentru realizarea acestora, dintr-un an fiscal, sumă din care se scad veniturile neimpozabile și la care se adaugă cheltuielile nedeductibile. Cota de impozit pe profit este de 16%.

TEMA 6. ECHILIBRUL FINANCIAR AL ÎNTREPRINDERII

În viața economică, echilibrul desemnează o anumită stare ideală spre care tinde mișcarea fenomenelor și proceselor sau a sistemelor și mecanismelor economice. Deci, echilibrul macroeconomic exprimă acea stare spre care tinde piața bunurilor economice, monetare, capitalului și a muncii, piața în ansamblul ei, caracterizată printr-o concordanță relativă a cererii și ofertei în diferitelor segmente, abaterile dintre ele încadrându-se în limite considerate normale, ne semnificative pentru producerea de dificultăți, dezechilibre.

În cadrul echilibrului macroeconomic, unul din elementele structurale de bază este echilibrul financiar al fiecărui agent economic, iar realizarea lui constituie baza asigurării echilibrului întregii economii naționale. Echilibrul financiar al întreprinderii poate fi exprimat ca fiind egalitatea dintre resursele financiare de care dispune agentul economic într-o perioadă de timp și necesarul de resurse în aceeași perioadă.

În cadrul resurselor se înscriu veniturile proprii obținute din încasările aferente activității de exploatare, activității financiare și extraordinare, precum și încasările din credite bancare și eventuale subvenții bugetare. Nevoile de resurse sunt determinate de plățile ce reprezintă cheltuielile de exploatare, financiare și extraordinare, obligațiile fiscale, rambursările de credite bancare.

În practică se pot înregistra următoarele situații:

Resurse = Necesități

Resurse > Necesități

Resurse < Necesități

În cazul în care se înregistrează un excident de resurse se optează pentru valorificarea acestuia iar în situația inversă se impune procurarea resurselor necesare. Dezechilibrul financiar la nivelul întreprinderii se manifestă prin incapacitatea acesteia de a-și onora obligațiilor de plată. Dezechilibrul se poate înregistra atunci când se manifestă: imobilizări ale resurselor în stocuri de materii prime, materiale aprovizionate peste necesar sau într-o structură necorespunzătoare a producției, în stocuri de producție neterminată sau produse finite datorită nerespectării tehnologiilor de fabricație, a realizării unor produse care nu au desfacere asigurată; nerealizarea profitului estimat sau chiar înregistrarea de pierderi; încasarea cu întârziere a contravalorii produselor livrate, lucrărilor executate sau serviciilor prestate (fără respectarea termenelor stabilite). În analiza dezechilibrului financiar se impune identificarea cauzelor acestuia pentru a se putea stabili măsurile necesare reechilibrării.

Deoarece necesitățile de resurse financiare, impuse de desfășurarea normală a activității întreprinderii, sunt structurate în funcție de obiect, rezultă că și echilibrul financiar al întreprinderii se manifestă ca un echilibru static. Aspectul structural al echilibrului financiar este determinat tocmai de structura gestiunii financiare a întreprinderii, ce cuprinde elemente

care privesc activitatea desfășurată de întreprindere în legătură cu formarea, sporirea sau diminuarea fondurilor, obținerea și repartizarea pe destinațiile legale a rezultatelor financiare.

Gestiune financiară a întreprinderii funcționează ca un mecanism, între elementele sale stabilindu-se și manifestându-se o multitudine de conexiuni, inclusiv în ceea ce privește utilizarea diferitelor tipuri de fonduri, impunându-se necesitatea ca echilibrul financiar să fie abordat și sub aspect dinamic sau funcțional.

Urmărirea și analiza echilibrului financiar se poate efectua pe baza unor instrumente diferite cum sunt: bilanțul contabil, planul de finanțare, bugetul de venituri și cheltuieli.

TEMA 7.

BUGETUL DE VENITURI ȘI CHELTUIELI - PRINCIPALUL INSTRUMENT DE ASIGURARE A ECHILIBRULUI FINANCIAR AL ÎNTEPRINDERII

Bugetul de venituri și cheltuieli poate fi analizat în primul rând ca un sistem complex și corelat de indicatori economico-financiar care au rolul fie de condiții ale activității când este vorba de necesarul de resurse ce trebuie alocat, fie de valori de comandă a utilizării condițiilor, când este vorba de nivelul eficienței scontate. În al doilea rând, bugetul poate fi considerat un complex de acțiuni care se concretizează într-un document final și care exprimă eficiența activității generale a întreprinderii prin cumularea veniturilor, cheltuielilor și rezultatelor exercițiului de la toate subunitățile considerate ca centre de responsabilitate. Ca atare, bugetul de venituri și cheltuieli apare ca un sistem de anexe corelate ce reflectă obiectivul strategiei economico-financiare a întreprinderii.

În practica financiară din România bugetul de venituri și cheltuieli reprezintă principalul instrument de programare a rezultatelor financiare precum și a fondurilor necesare. Principiile care stau la baza întocmirii și execuției bugetului de venituri și cheltuieli sunt eficiența maximă și echilibrul financiar. Rolul lui este de a reflecta modul de formare, administrare și utilizare a mijloacelor financiare și de a asigura furnizarea informațiilor necesare fundamentării deciziilor privind gestiunea întreprinderii.

Unitățile economice care sunt obligate să întocmească acest document sunt cele care au capital de stat sau majoritar de stat. Cele care au capital privat pot adopta în mod corespunzător acest sistem de programare.

Bugetul de venituri și cheltuieli se întocmește anual, cu defalcare pe trimestre și se compune din următoarele formulare:

1. Bugetul activității generale;
2. Bugetul activității de producție;
3. Bugetul activității de trezorerie;
4. Bugetul activității de încasări și plăți în valută;
5. Bugetul activității de investiții;
6. Împrumuturi garantate de stat;
7. Rezerve;
8. Repartizarea profitului;
9. Principalii indicatori economici și financiar.

Prevederile înscrise în bugetul de venituri și cheltuieli sunt comparate cu cele corespunzătoare anului precedent.

Se poate afirma deci, că bugetul de venituri și cheltuieli, în calitatea sa de instrument al conducerii activității economico-financiare asigură realizarea următoarelor deziderate:

- Integrarea activităților de previzionare, evidență și control privind cheltuielile, veniturile și rezultatul exercițiului;
- Descentralizarea procesului de conducere prin împărțirea activității întreprinderii pe centre interne de venituri și cheltuieli;
- Investirea fiecărui centru cu autoritate și responsabilitate în gestiunea resurselor alocate pentru realizarea obiectivului de eficiență ce i-a fost alocat;
- Abordarea activității fiecărui centru prin prisma relației dintre venituri și cheltuieli și pe această bază antrenarea lui în creșterea rentabilității întreprinderii sau în economisirea resurselor.

Pentru îndeplinirea acestor obiective, bugetul de venituri și cheltuieli asigură următoarele funcții:

1. Funcția de previziune a activităților financiare;
2. Funcția de control a execuției financiare;
3. Funcția de asigurare a echilibrului financiar al întreprinderii.

Funcția de previziune a bugetului se referă la stabilirea cu anticipație a nivelurilor de venituri, cheltuieli, rezultate financiare și utilizarea resurselor financiare proprii pentru toate activitățile economico-sociale care se derulează în întreprindere. Prin intermediul bugetului se dimensionează veniturile, cheltuielile și rezultatul activității curente, resursele și cheltuielile activității de investiții, celelalte resurse și cheltuieli ale întreprinderii precum și corelațiile cu bugetul statului și băncile finanțatoare, se asigură o structură financiară optimă, se stabilesc indicatorii economici și financiari ce trebuie urmăriți, se realizează o alocare rațională a resurselor bănești, se urmărește realizarea programelor economice prognozate.

Funcția de control a bugetului urmărește elaborarea bugetului, execuția acestuia, efectuarea cheltuielilor, alocarea fondurilor pe destinațiile prevăzute, respectarea disciplinei financiare. Ea se manifestă deci în procesul de execuție financiară, când se angajează și se efectuează cheltuielile, se obțin veniturile, se constituie capitalurile din resurse interne sau externe și se alocă pe destinații. De asemenea, se exercită și prin urmărirea modului de execuție al acestuia în scopul stabilirii abaterilor de la nivelurile previzionate (se urmăresc în special diferențele înregistrate de costuri, cantitățile vândute, structura vânzărilor, prețul de vânzare), a cauzelor care au stat la baza acestora astfel încât să fie posibilă adoptarea măsurilor necesare îmbunătățirii activității desfășurate. Manifestarea funcției de control este condiționată de existența unui sistem informațional prin care să se analizeze periodic modul de execuție a bugetului pe perioada expirată și să se fundamenteze deciziile de corecție care se impun.

În **funcția de instrument al asigurării echilibrului financiar**, bugetul este folosit în asigurarea egalității dintre venituri și cheltuieli. Această relație trebuie prevăzute și realizate prin buget, atât din punct de vedere dimensional pe total venituri și cheltuieli la nivel de întreprindere, cât și structural pe fiecare activitate economico-socială sau pe verigi organizatorice.

În strânsă corelație cu echilibrul financiar, prin intermediul bugetului, este dirijat și asigurat echilibrul bănesc, de trezorerie, ca parte componentă a bugetului. De altfel, echilibrul financiar trebuie astfel controlat prin buget încât să existe o anumită sincronizare în timp între ritmul asigurării întreprinderilor cu fonduri bănești și necesarul pentru onorarea obligațiilor de plată.

Bibliografie selectivă

1. Cristea, H., I.Talpoș, C.Corduneanu, M.Pirtea, A.Lăbuneț, *Gestiunea financiară a societăților comerciale*, Editura Mirton, 2001;
2. Dobrotă, G., Chirculescu F., *Gestiunea financiară a întreprinderii. Teorie și aplicații*, Editura Scrisul românesc, Craiova, 2009;

3. Dobrotă, G., *Gestiunea financiară a întreprinderii- aplicații practice și teste grilă*, Editura Studii Economice, Tg-Jiu, 2004;
4. Dobrotă, G., *Gestiunea financiară a întreprinderii*, Editura Spirit Românesc, Craiova, 2003;
5. Sichigea N., Giurcă Vasilescu L., Stanciu C., *Gestiunea financiară a întreprinderii: Teorie și aplicații*, Editura Universitaria, 2007;
6. Toma, M., Alexandru, F., *Finanțe și gestiune financiară de întreprindere*, Editura Economică, 2003;
7. Vintilă G., *Gestiunea financiară a întreprinderii*, Ediția a V-a, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2010;
8. Vintilă G., *Gestiunea financiară a întreprinderii*, Editura Didactică și Pedagogică, București, 2006;
9. Vasile Ilie, *Gestiunea financiară a întreprinderii*, Editura Meteor Press, 2010.

**Tematica la disciplina „ANALIZĂ ECONOMICO-FINANCIARĂ”
pentru examenul de licență 2012**

ANALIZĂ ECONOMICO- FINANCIARĂ

Prof. univ. dr. Căruntu Constantin

TEMA 1. FUNDAMENTELE TEORETICE ALE ANALIZEI ECONOMICO-FINANCIARE

1.1. Definirea și tipologia analizei economico-financiare

Definiție. Analiza reprezintă o metodă de cercetare care constă în descompunerea sau desfacerea unui întreg (obiect, fenomen sau proces) în elementele sale componente identificând factorii, cauzele și condițiile care le-au generat și influențat.

Definiție. Analiza activității economico-financiare este disciplina care cercetează rezultatele activității economico-financiare, pe baza datelor obținute din activitatea verigilor organizatorice ale economiei, factorii care le-au determinat și căile de îmbunătățire a acestor rezultate din punct de vedere al eficienței consumului de resurse în concordanță cu scopul activității respective.

Definiție. Analiza economico-financiară reprezintă ansamblul 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 unui agent economic, 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.

Analiza economico-financiară poate fi de mai multe tipuri, în funcție de anumite criterii și modalități folosite în studierea fenomenelor economico-financiare. Astfel putem avea:

1. După raportul dintre momentul în care se efectuează analiza și momentul desfășurării fenomenului:

- **Analiza post-factum, postoperativă sau analiza realizării obiectivelor** - noțiunea de post-factum definește o activitate, proces sau eveniment care a avut loc sau care s-a încheiat, analiza acestuia efectuându-se ulterior producerii lui.
- **Analiza previzională sau prospectivă** presupune determinarea evoluției viitoare a unui fenomen economic pe baza cercetării elementelor și factorilor care-l determină.

2. Din punct de vedere al urmăririi însușirilor esențiale sau al determinărilor cantitative ale fenomenelor:

- **Analiză calitativă** urmărește esența fenomenului, însușirile sale de bază, factorii care sunt de aceeași natură cu fenomenul și îl determină. Rolul analizei calitative îl constituie elaborarea de modele în care sunt prinse elementele esențiale ale fenomenului.
- **Analiza cantitativă** presupune cercetarea fenomenului prin determinări cantitative exprimate prin mărimi fizice (greutate, grad, suprafață, volum, număr, durată etc.). În analiza cantitativă determinarea modificării fenomenelor și măsurarea influenței factorilor se realizează tot mai mult prin aplicațiile metodelor matematice moderne.

3. După nivelul la care se desfășoară analiza:

- **Analiza microeconomică** este aceea care se desfășoară la nivelul agentului economic, respectiv la nivelul firmei (societăți, regii, corporații, holdinguri etc.). Ea studiază comportamentul individual al firmei în activitatea economică și rezultatele obținute, relevă factorii care determină orientarea în investirea capitalului său, în utilizarea resurselor, în crearea și fabricarea produselor, în asigurarea eficienței economico-financiare etc.
- **Analiza mezoeconomică** studiază fenomenele și procesele la nivelul sectorului sau al ramurii de activitate în scopul evidențierii poziției firmei pe piață, a capacității concurențiale a acesteia și pune accent deosebit pe condițiile de piață, evoluția acesteia dar și corespondența dintre resurse și nevoi pe orizontala unui întreg sector productiv și/sau prestator de servicii.
- **Analiza macroeconomică** studiază fenomenele la nivelul economiei naționale (conjunctura internă, legislație și reglementări, factori demografici, factori de cultură și credință,

nivel și dezvoltare, probleme sociale, factori climaterici etc.), operând preponderent cu mărimi globale sau agregate ca de exemplu: produsul național brut, rata medie a rentabilității pe sector de activitate etc. Acest tip de analiză măsoară rezultatul muncii întregii economii și încearcă să fixeze traiectorii de evoluție macroeconomică, în raport cu una sau mai multe obiective stabilite.

- **Analiza mondoeconomică** devine din ce în ce mai importantă conform unor studii actuale dar și de perspectivă care vor arăta care sunt tendințele și dimensiunile internaționalizării, globalizării și mondializării. Utilizarea acestei analize în aceste condiții presupune utilizarea unor indicatori ce trebuie adaptați la scară mondială lucru ce determină împrumuturi metodologice importante din diverse domenii.

4. După modul de urmărire în timp a fenomenelor:

- **Analiza statică** studiază fenomenele, elementele și factorii care le influențează la un moment dat, punând în evidență pe baza relațiilor existente între acestea, o anumită poziție a fenomenului supus analizei. Noțiunea de static nu este legată de natura fenomenului, ci de modul de efectuare al analizei deoarece fenomenele economice prin natura lor nu pot fi statice.
- **Analiza dinamică** este legată de **variabila timp** cercetând fenomenele și procesele economice în mișcarea și evoluția lor și relevă poziția lor în diferite momente ale evoluției lor. Pe baza analizei dinamice se stabilesc factorii care au determinat aceste schimbări, precum și tendințele evoluției lor viitoare.

5. În funcție de orizontul de timp pe care se cercetează fenomenul:

- **Analiza pe termen scurt** privește o perioadă de până la 1 an (zile, săptămâni, decade, luni, trimestre, semestre) și operează preponderent cu modele de tip determinist. Acest tip de analiză servește managementului firmei pentru conducerea operativă a activității pe o perioadă de timp de până la 1 an.
- **Analiza pe termen mediu** se întinde pe o perioadă între 1-3 ani și combină modele de tip determinist cu cele de tip stocastic, determinând pe baza unei riguroase analize a obiectului analizei, posibile căi de realizare pe termen mediu ale acestuia.
- **Analiza pe termen lung** depășește perioada 1-3 ani și utilizează modele de tip statistic sau stocastic. În țările dezvoltate cu economie de piață analiza macroeconomică pe termen lung operează cu modele în care intervalul de timp analizat este de 3-5 ani.

6. După criteriile de studiere a fenomenelor:

- **Analiza economică** se referă la fenomene economice și operează cu noțiuni, modele și instrumente specifice domeniului economic.
- **Analiza financiară** vizează fluxurile financiare care se formează la nivelul unei firme, modul de gestionare și plasare a capitalurilor.
- **Analiza economico-financiară** tratează corelațiile dintre activitatea economică (de exploatare) și cea financiară (analiza riscului financiar trebuie corelată cu analiza riscului de exploatare).
- **Analiza tehnico-economică** îmbină latura economică cu cea tehnică. Ca exemplu putem aminti acțiunea de creștere a producției fizice care este rezultatul unei analize tehnico-economice efectuate de specialiști în domeniul economic și tehnic.
- **Analiza socio-economică** este necesară în orice activitate social-umană care apare într-o dublă ipostază—consumatoare de resurse și producătoare de efecte.
- **Analiza ecologico-economică** (eco-economică) reflectă legături dintre starea și dinamica firmei și elementele definitorii ale mediului înconjurător.

7. După delimitarea obiectivului analizei:

- **Analiza pe ramuri** (industrie, transporturi, construcții agricultură etc.);
- **Analiză pe unități organizatorice** (societăți comerciale, filiale, trusturi, centrale etc.);

➤ **Analiză pe probleme**(profit,patrimoniu și echilibru financiar, riscul financiar, costuri, productivitatea muncii, producție netă, cifră de afaceri, valoare adăugată etc.).

8. După poziția analistului

➤ **Analiza internă** se realizează din interiorul firmei, iar analistul beneficiază de o serie de informații despre firma analizată pe baza cărora constată stările de dezechilibru din diferite domenii ale activității firmei, precum și cauzele acestora și nu în ultimul rând măsurile de remediere.

➤ **Analiza externă** se efectuează de partenerii externi care caută să-și formeze o opinie despre situația economico-financiară a firmei (procedura utilizată de bănci pentru studierea cererilor firmelor privind acordarea de credite, care urmăresc capacitatea acestora de a achita obligațiile).

1.2. Utilizatorii rezultatelor analizei economico-financiare

Informația furnizată de analiza economico-financiară este utilă în luarea deciziilor financiare curente, tactice și strategice privind alocarea resurselor firmei. Situațiile financiare trebuie să satisfacă necesități comune ale utilizatorilor de informații, obiectivul lor fiind măsurarea statică și dinamică a principalelor aspecte privind poziția și performanțele economico-financiare ale firmei.

Utilizatorii de informații furnizate de analiza economico-financiară pot fi grupați în două mari categorii: utilizatori din mediul intern și utilizatori din mediul extern.

A. Utilizatori din mediul intern

1. **Managementul firmei** în special cel financiar care analizează în mod periodic propriile performanțe financiare. Managementul firmei este cel care optimizează satisfacerea nevoilor tuturor care participă la viața economico-financiară a firmei: acționarii, creditorii, salariații, clienții, furnizorii,statul.

2. **Angajații și organizațiile sindicale** ca parteneri sociali ai firmei pot utiliza informațiile furnizate de analiza economico-financiară cu scopul de a înțelege managementul firmei în acțiunile întreprinse de acesta. Principalele interese ale acestei categorii de utilizatori se referă la securitatea locurilor de muncă și negocierea salariilor.

B. Utilizatori din mediul extern

1. Furnizorii de capital

➤ **acționarii și consultanții acestora** sunt interesați de performanțele curente ale investiției realizate și rezultatele privind rentabilitatea și performanțele viitoare. De asemenea se interesează cum managementul controlează și orientează resursele firmei în interesul lor.

➤ **investitorii în obligațiuni** au ținte diferite față de cei care participă la capitalul social al firmei. Principalele aspecte urmărite de investitori sunt capacitatea de plată, adecvarea fluxului de lichidități la nivelul îndatorării iar profilul financiar al ramurii reprezintă un indiciu important pentru estimarea riscului investiției în obligațiuni emise de companii.

➤ **băncile și alți investitori** este o categorie interesată în principal de monitorizarea capacității de plată și de gradul de îndatorare al firmei. În momentul în care o bancă finanțează cu o mare parte din capital o anumită firmă, este normal ca aceasta să urmărească și să se implice în performanțele managementului firmei astfel încât să poată monitoriza și aprecia performanțele obținute de firmă.

2. Partenerii de afaceri

➤ **furnizorii** sunt interesați atât în dezvoltarea viitoare a afacerilor cu partenerii comerciali, cât și de securitatea financiară a clienților lor. În anumite cazuri relația dintre ofertant și client poate fi de natură specială, de exemplu atunci când cea mai mare parte din oferta companiei este direcționată către un singur client, analiza financiară a acestui client devine deosebit de importantă.

- **clienții** au cea mai relaxantă atitudine față de parteneri deși ei nu scapă din vedere eventualele efecte negative ale problemelor financiare ale furnizorilor (scăderea calității, discontinuității în aprovizionare ca urmare a problemelor financiare etc.).
- **societățile de leasing** care sunt interesate în special de solvabilitatea firmei și de ratele de gestiune a activelor imobilizate.

3. Statul

- **organele fiscale** asigură o parte importantă din venituri prin impozitarea firmelor (profit, valoare adăugată etc.). Din acest motiv, profilul financiar al industriilor din cadrul economiei naționale este util în stabilirea obiectivelor fiscale, precum și în comensurarea factorilor care influențează veniturile bugetare.
- **guvernul și organizațiile cvasi-guvernamentale** trebuie să formuleze politici economice, să conducă economia și să monitorizeze anumite zone economice. Printr-o evaluare și analiză corectă și eficientă a informațiilor economico-financiare de la nivelul microeconomic, guvernul poate evalua corect sănătatea și performanțelor sectoarelor economice. De asemenea o atenție deosebită trebuie acordată și sectorului bancar, de asigurări precum și operațiilor care au un impact major asupra sănătății financiare a economiei (privatizarea, naționalizarea, divizarea, fuziunea etc.).
- **autoritățile locale** au ca interes principal industriile care caracterizează zona pe care o administrează, având ca obiectiv principal asigurarea unor performanțe economico-financiare cât mai ridicate.
- **organele de urmărire** utilizează expertizele contabile, judiciare, cele care vizează evaluarea firmelor, folosindu-se de informațiile furnizate de analiza situației economico-financiare, în vederea stabilirii priorităților de plată a obligațiilor, explicarea dificultăților.

4) Alți utilizatori

- **organizațiile profesionale** au drept scop să reducă amestecul statului în activitățile profitabile. Sunt organisme care se autoreglează și care pot câștiga încredere importantă publicului, dar în cele mai multe cazuri beneficiază de o putere de influență redusă.
- **analizii și consultanții** se regăsesc ca firme de consultanță pentru furnizorii de capital, fie ca agenți de rating care produc și furnizează informații economice financiare. Această categorie este cea care înțelege cel mai bine importanța existenței și utilizării profilului financiar al ramurii.
- **auditorii**-orice judecată a auditorilor se sprijină pe continuitatea versus noncontinuitatea exploatării ca fundament al evaluării activelor și datoriilor firmei.
- **mass-media** este cea care formează **publicul** care are un interes modest față de informațiile economico-financiare ale firmei, lucru datorat limitării accesului la aceste informații. Publicarea unor indicatori de performanță poate avea drept finalitate atragerea de investitori în acțiuni și obligațiuni.

În concluzie, există o gamă largă de utilizatori ai informației oferite de analiza financiară a firmei.

1.3. Obiectivele și funcțiile analizei economico-financiare

Obiectivele analizei economico-financiare trebuie să aibă în vedere:

- 1) maximizarea valorii de piață a acțiunilor firmei** (maximizarea averii acționarilor) reprezintă condiția de bază a firmei de supraviețuire pe piață. În economia concurențială firma constituie un activ supus legilor pieței, iar valoarea lui variază în funcție de locul în sistemul economiei naționale sau regionale, de performanțele obținute în competiție firma trebuind să-și asigure supraviețuirea și obținerea performanțelor.
- 2) asigurarea echilibrelor financiare** reprezintă unul dintre obiectivele conform căruia firma își asigură atât derularea activităților economice cât și evoluția performanțelor

financiare. Desfășurarea activităților firmei în condiții de dezechilibre financiare majore, conduce pe termen lung la pierderea controlului financiar asupra firmei. Compartimentul de analiză economico-financiară este acela care trebuie să raporteze în orice moment apariția oricărui dezechilibru financiar, astfel încât firma să poată aplica la timp soluțiile necesare îndepărtării situațiilor nefavorabile.

3)scăderea gradului de vulnerabilitate—acesta reprezintă gradul de rezistență al firmei la condițiile dificile ale mediului economico-social, capacitatea de a se regla și echilibra prin forțe proprii în urma situațiilor prin care a trecut. Încă din prima zi de viață firma trece printr-o multitudine de situații negative cum ar fi: instabilitatea piețelor de desfacere, inflației, concurenței etc.

4)evitarea și înlăturarea riscului de faliment—riscul reprezintă o amenințare permanentă asupra oricărei afaceri, pe care orice firmă trebuie să o evite. Monitorizarea constantă a acestuia reprezintă una din soluțiile de evitare a unui eșec economic al firmei. O neatenție a acestui risc și în special în faza de maturitate a firmei reprezintă o greșală fundamentală a managementului financiar cu consecințe fatale asupra firmei.

Funcțiile analizei economico-financiare sunt:

- **funcția informațională** asigură valorificarea datelor furnizate de întregul sistem, în scopul informării centrelor de decizie economică privind modul de realizare a performanțelor economico-financiare precum și cauzele care au generat eventualele dereglări comparativ cu standarde, normative, bugete, nivele ale concurenței pe diferite piețe etc;
- **funcția de valorificare a potențialului tehnico-economic al firmei**, are un caracter autonom rolul său fiind acela de a transpune în practică cerințele funcției informaționale. Această funcție se materializează prin cele două laturi ale sale, care se individualizează și întrepătrund într-un proces simbolic: **diagnostic** și respectiv **reglare**, în accepțiunea de echilibrare a funcționării sistemului firmă;
- **funcția de instrument de diagnosticare** deoarece analiza economico-financiară identifică punctele forte și punctele slabe ale gestiunii economico-financiară a firmei și stabilește situația economico-financiară rezultată din activitatea trecută.
- **funcția de fundamentare a deciziei pe criterii de eficiență** - în practică această funcție își dovedește aplicabilitatea atât în faza de estimare a potențialului (capacității de ofertă) corelat cu cererea bunurilor și serviciilor, cât și în stadiul execuției (evaluare și decizie în condițiile funcțiunii reale);
- **funcția de instrument de descoperire a rezervelor interne** - prin analiza economico-financiară se descoperă rezervele materiale, umane, financiare, neantrenate în activitatea desfășurată;
- **funcția de instrument de gestiune eficientă a patrimoniului și de evaluare a performanțelor managementului** se realizează cu ajutorul contabilității. Analiza are rolul de a cuantifica aspectele de ordin cantitativ și calitativ privind performanțele economico-financiare realizate, de a ajuta la păstrarea puterii și autonomiei financiare a firmei, ceea ce conduce la realizarea performanțelor dorite. De asemenea analiza semnalează deficiențele de ordin financiar privind scăderea rentabilității și creșterea riscului, evaluează calitatea managementului prin nivelul performanțelor obținute, descoperă raporturile dintre fenomenele producției, schimbului și consumului și oferă pe aceste baze informații certe privind modul de gestionare a patrimoniului, precizând totodată cerințele supraviețuirii în viitor a firmei.
- **funcția de realizare a conexiunii cu mediul exterior economico-financiar** presupune analiza relațiilor cu: **furnizorii de capital** (acționarii și consultanții acestora, investitorii în obligațiuni, băncile și alți investitori, bursa de valori), **partenerii de afaceri** (furnizorii, clienții etc.), **statul** (fiscul, guvernul, autoritățile locale), **alți utilizatori** (organizațiile profesionale, analiștii și consultanții externi, auditorii, organele de

urmărire penală sau instanțele de judecată, publicul). Satisfacerea cerințelor acestei funcții este condiționată de furnizarea de către firmă a informațiilor economico-financiare ca expresie a activității desfășurate. Informațiile în cauză, constituie suportul necesar efectuării analizei financiare externe orientată spre formularea diagnosticului asupra condițiilor de echilibru financiar, a solvabilității și a structurii financiare a firmei.

1.4. Conținutul procesului de analiză economico-financiară

Conținutul procesului de analiză economică inclusiv îmbinarea acesteia cu sinteza presupune parcurgerea următoarelor etape:

ETAPA I $\Rightarrow$ DELIMITAREA OBIECTULUI ANALIZEI, RESPECTIV A FENOMENULUI DE ANALIZAT

Presupune constatarea acestuia, respectiv delimitarea obiectului analizei în timp, în spațiu sau față de nivelele etalon, fiind stabilite abaterile realizate, utilizându-se diferite tipuri de comparații:

- *o analiză comparativă în timp*, care vizează tendințele evolutive în starea economico-financiară a unui fenomen; cu această ocazie se pun în evidență ritmurile de creștere sau de scădere a indicatorilor economico-financiar, se stabilesc cauze și factori ce au influențat evoluția acestora.
- *o analiză comparativă față de plan*, care vizează comparații ale indicatorilor realizați cu nivelul celor prevăzuți prin bugete, se cercetează gradul de îndeplinire al planului, gradul de realizare al bugetelor; cu această ocazie se stabilesc abaterile față de plan, locul și momentul apariției lor, se evidențiază cauzele și eventual se sancționează vinovații.
- *o analiză comparativă în spațiu*, prin compararea stării economico - financiare cu alte entități similare ce funcționează în același domeniu de activitate, cu valorile medii ale indicatorilor

Rezultatele se consemnează sub forma indicatorilor economici și financiar.

ETAPA II $\Rightarrow$ DETERMINAREA ELEMENTELOR, FACTORILOR ȘI CAUZELOR FENOMENULUI STUDIAT

Descompunerea în elemente presupune o analiză structurală. Factorii se urmăresc în mod succesiv, trecând de la cei cu acțiune directă la cei cu acțiune indirectă (prin intermediul celor cu acțiune directă) până la stabilirea cauzelor finale (primare), astfel încât potrivit **principiului descompunerii în trepte**, procesul cunoașterii este adâncit de la o esență mai puțin profundă, către alta mai profundă.

Elementele reprezintă părți componente ale fenomenului (rezultatului) analizat;

Factorii reprezintă acele forțe motrice care provoacă sau determină un fenomen;

Cauzele reprezintă împrejurări care în anumite condiții, provoacă și deci explică apariția unui fenomen (fie însuși fenomenul analizat, fie un factor care acționează asupra acestuia).

ETAPA III $\Rightarrow$ STABILIREA CORELAȚIILOR DINTRE FIECARE FACTOR ȘI FENOMENUL ANALIZAT

În cadrul acestei etape se determină corelațiile dintre factori și fenomen, pe de o parte și corelațiile dintre diferiți factori, pe de altă parte, stabilindu-se astfel raporturile de condiționare. În funcție de tipul legăturilor dintre fenomen și factorii de influență (legături deterministe sau statistice) se stabilește forma legăturii.

ETAPA IV $\Rightarrow$ MĂSURAREA INFLUENȚELOR DIFERITELOR ELEMENTE SAU FACTORI

În această etapă se apelează la analiza cantitativă atât pentru măsurarea influențelor cât și pentru determinarea rezervelor interne și aprecierea cât mai corectă și exactă a rezultatelor;

ETAPA V $\Rightarrow$ STABILIREA REZULTATELOR ANALIZEI

Presupune sintetizarea concluziilor asupra activității desfășurate (în funcție de obiectul analizei). Se are în vedere elaborarea măsurilor și a deciziilor care trebuie să contribuie la utilizarea optimă a factorilor de producție și la obținerea unor randamente maxime în vederea asigurării marjei concurențiale, a viabilității firmei;

ETAPA VI ⇒ ELABORAREA DECIZIILOR

Elaborarea deciziilor se bazează pe un set de concluzii și măsuri care să asigure o folosire optimă a resurselor (natură, muncă și capital), să contribuie la sporirea eficienței economico-financiare a activității în viitor.

Parcursul acestor etape, cu prilejul analizei oricărui fenomen economic, asigură caracterul complet și totodată științific al analizei.

TEMA 2. METODOLOGIA ANALIZEI ECONOMICO-FINANCIARE

2.1. Factorii care determină schimbări de stare în funcțiunea microsistemelor

Factorii sunt aceia care determină o orientare pozitivă sau negativă a activității firmei și ca atare mecanismele manageriale trebuie să fie acelea care să cunoască și analizeze atât factorii cât și influențele acestora astfel încât să conducă activitatea pe acel drum la capătul căruia se găsește eficiența maximă a activității.

Pentru buna cunoaștere și înțelegere a factorilor dar și a acțiunii lor este necesară realizarea clasificării lor după cum urmează:

1)după conținutul sau natura lor: factori tehnici, tehnologici; factori organizatorici; factori economici; factori social-politici; factori demografici, psihologici, naturali,biologici, ecologici etc.

2)după caracterul lor în cadrul unei relații cauzale (în ordinea de analiză) : factori calitativi;factori cantitativi; factori de structură.

Factorii calitativi sunt de aceeași natură cu obiectul analizei, deosebindu-se de fenomen prin gradul de extensie. Ei se măsoară cu aceeași unitate de măsură ca și fenomenul (**exemplu:** productivitatea muncii este de aceeași natură cu producția exercițiului, dar se referă la o singură persoană sau unitatea de timp).

Factorii cantitativi sunt purtătorii materiali ai factorilor calitativi, condiția premergătoare și absolut necesară a acțiunii acestora.

Factorii de structură intervin și acționează atunci când rezultatul analizat se referă la mărimi agregate, compuse din mai multe elemente. Ei exprimă raporturile cantitative dintre elementele factorilor cantitativi. De regulă sunt conținuți de factorii cantitativi, dar acționează prin intermediul celor calitativi.

3)după modul cum acționează: factori cu acțiune directă; factori cu acțiune indirectă.

Factorii cu acțiune directă își exercită influența în mod direct, nemijlocit, fără factori intermediari, asupra fenomenului economic analizat.

Factorii cu acțiune indirectă sunt aceia care acționează asupra fenomenului prin intermediul altor factori. Dacă considerăm factorii cu acțiune directă **factori de gradul I**, atunci factorii cu acțiune indirectă pot fi **factori de gradul II, III, IV,...,n**. Factorii cu acțiune indirectă își pun amprenta asupra fenomenelor economice prin intermediul factorilor de ordin superior (factorii de ordinul II prin intermediul factorilor de ordinul I, cei de ordinul trei prin intermediul celor de ordinul II ș.a.m.d.).

4) în funcție de efortul propriu al firmei: factori dependenți de efortul propriu; factori independenți de acest efort.

Factorii dependenți de efortul propriu al firmei își au originea în efortul propriu al acesteia de a economisi, de a folosi rațional orice categorie de resurse sau de a aplica orice logică de organizare și funcționare a procesului productiv. Toți ceilalți factori care

nu izvorăsc din efortul propriu al firmei se încadrează în categoria factorilor independenți.

Factorii independenți de efortul propriu al firmei sunt cei care nu izvorăsc din efortul propriu al acesteia și provin în principal din mediul în care firma își desfășoară activitatea.

5)după gradul de sintetizare: factori simpli; factori complecși.

Factorii simpli nu mai pot fi descompuși în alți factori în procesul analizei, cel puțin din punct de vedere al sferei de analiză, delimitată în cadrul studiului. Ei pot fi cu acțiune directă sau indirectă.

Factorii complecși sunt cei care pot fi dezmembrați, ei fiind determinați de o serie de alți factori simpli și complecși (cu grad de complexitate mai redus), a căror acțiune poate fi identificată la nivelul firmei.

6)după originea acțiunii factorilor:factori interni (endogeni); factori externe (exogeni).

Factorii interni cuprind acei factori care își au originea în interiorul firmei și pot fi dirijați de manageri (organizarea internă a producției, ritmicitatea producției, ponderea mijloacelor fixe productive în totalul mijloacelor fixe, etc.).

Factorii externi sunt factorii care își au originea în mediul exterior firmei și pot fi influențați în mică măsură de conducerea acesteia (modificarea cursului de schimb, inflația, concurența, etc.).

7)după intensitatea acțiunii factorilor: factori dominanți (factori „cheie”); factori secundari.

Factorii dominanți sunt factorii a căror influență este hotărâtoare în obținerea rezultatelor (**exemplu:** factorul productivitate pentru fenomenul producție fizică).

Factorii secundari sunt cei a căror influență nu este decisivă în obținerea rezultatelor.

8) după posibilitatea de verificare a acțiunii lor: factori controlabili (exemplu capacitatea de producție); factori necontrolabili (factori naturali sau conjuncturali).

9)după modul în care contribuie la obținerea rezultatelor: factori independenți; factori interdependenți.

Factorii independenți pot determina rezultatul în mod independent.

Factorii interdependenți nu pot determina rezultatul decât în interacțiunea lor. Ca exemplu putem menționa factorii procesului de producție–natura, munca și capitalul–care determină producția numai prin acțiunea lor comună.

10)după stadiul circuitului economic: factori specifici aprovizionării; factorii specifici producției; factorii specifici sectorului comercial (marketing și desfacere).

2.2. Metode și tehnici ale analizei calitative

2.2.1. Diviziunea și descompunerea rezultatelor

Definiție. **Diviziunea și descompunerea rezultatelor** este metoda de studiere a realităților economice și constă în descompunerea fenomenelor și proceselor cercetate în elementele componente pentru a se asigura profunzimea studierii faptelor. Rezultatele agenților economici, fie din domeniul producției, fie din domeniul consumului de resurse, se descompun pe nivelele componente, pentru a asigura profunzimea în studierea faptelor și pentru a constitui pe această cale un suport concret al analizei fenomenelor petrecute în viața firmei și o modalitate de a localiza rezultatele și cauzele lor în timp și spațiu.

Prin utilizarea metodei diviziunii și descompunerii rezultatelor se determină contribuția fiecărui element la formarea, dezvoltarea și abaterea totală a fenomenului analizat localizându-se în timp și spațiu proveniența rezultatelor și a cauzelor acestora.

Utilitatea diviziunii constă în faptul că permite trecerea de la compararea rezultatelor globale la compararea rezultatelor pe elemente componente. Un proces sau un fenomen poate

fi descompus în mai multe feluri, după mai multe criterii de descompunere, în funcție de care există mai multe **tipuri de descompunere**:

- diviziune după timpul de formare a rezultatelor;
- diviziune după locul de formare a rezultatelor;
- diviziune(descompunere) pe părți sau elemente componente.

1.diviziune după timpul de formare a rezultatelor (semestre, trimestre, luni, zile,ore) permite evidențierea abaterilor de la evoluția generală de desfășurare în timp a rezultatului analizat.

Exemplu:

Asigurarea cu materiale la intervale optime, ritmicitatea producției, livrărilor, încasărilor pe zile, decade, luni etc.

2.diviziunea după locul de formare a rezultatelor (societate pe acțiuni, secție, sector, loc de muncă) permite îndeplinirea funcției analizei economico-financiare de a depista locurile, verigile organizatorice în care efectul nu justifică efortul, unde rezultatele economice sunt necorespunzătoare, adică rezultatele sunt obținute pe baza combinării eronate a factorilor și luării unor decizii neeficiente. Practic este necesar să se stabilească concret locul de muncă, sectorul unde s-a format un rezultat pozitiv sau negativ și să se determine contribuția fiecărui loc la tendința generală a rezultatului.

Exemplu:

Analiza producției obținute pe secții și pe zone geografice etc.

3.diviziunea (descompunerea) pe părți sau elemente componente permite stabilirea contribuției acestora la formarea și modificarea rezultatului total. Are o importanță deosebită în procesul de analiză economico-financiară a firmelor în vederea localizării rezultatelor favorabile sau nefavorabile, pe categorii de resurse angajate sau conservate.

Exemplu:

Analiza cifrei de afaceri pe produse, analiza costurilor pe elemente de cheltuieli etc.

Între elementele componente ale unui fenomen sau rezultat economic există o relație de sumă algebrică; semnul „+” sau „-” al abaterii absolute a elementului indică sensul contribuției sale la abaterea totală iar coeficientul calculat indică mărimea contribuției. Astfel dacă $F_1, F_2, F_3, \dots, F_n$ sunt elemente componente ale fenomenului F , atunci există relația:

$$F = F_1 + F_2 + F_3 + \dots + F_n$$

Având în vedere relația de mai sus, contribuția fiecărui element la modificarea fenomenului poate fi stabilită astfel:

- a) influența absolută: $\Delta Fi = Fi_1 - Fi_0$
- b) influența relativă: $\Delta Fi = \frac{Fi_1 - Fi_0}{F_0}$.

2.2.2. Comparația rezultatelor firmei

Metoda comparației este cel mai frecvent folosită în analiza economico financiară. Trăsătura caracteristică constă în studierea proceselor și fenomenelor economice prin prisma unui criteriu de referință, stabilind asemănări și deosebiri față de acesta.

Comparația economică este o metodă prin care analiza activității economice are posibilitatea de a examina și a aprecia rezultatul sau procesul cercetat, nu ca o mărime în sine ci în raport cu un criteriu considerat **bază de referință**, stabilindu-se în felul acesta nivelurile proporționale și ritmul de dezvoltare a fenomenului.

Orice comparație presupune doi termeni: termenul care se compară și termenul care servește drept bază de comparație sau criteriu de comparație. În principiu bazele de referință

sunt realizările proprii, totuși alegerea acestora se face în funcție de scopul analizei, putând fi constituită din:

- rezultatele perioadei (perioadelor) precedente;
- rezultatele planificate sau programate;
- media rezultatelor pe sector (domeniu de activitate);
- rezultatele similare unor firme din țară sau străinătate;
- standarde sau uzanțe interne sau internaționale;
- în anumite situații rezultatele cercetărilor științifice de laborator în domeniu etc.

Folosirea acestei metode în cadrul activității economice a agenților economici presupune respectarea a cel puțin din următoarele condiții:

* să fie asigurată omogenitatea datelor supuse comparației– indicatorii comparați să aibă același conținut economic și aceeași metodologie de determinare;

* analiza să se refere la aceeași perioadă de timp–an, semestru, trimestru, lună.

În practica analizei economico-financiare se utilizează mai multe **categorii de comparații** după cum urmează:

1.comparații în timp presupun compararea rezultatelor perioadei raportate cu cele ale unei perioade anterioare sau posterioare;

2.comparații în spațiu, adică între subdiviziuni organizatorice (între compartimente ale firmei, între două sau mai multe firme);

3.comparații mixte sunt comparațiile care îmbină cele două criterii mai sus menționate: timpul și spațiul.

4.comparații în funcție de un criteriu prestabilit: plan, norme, normative, standard etc.

5.comparații cu caracter special pentru care intervin și alte criterii în afara celor mai sus menționate. Cele mai frecvente sunt comparațiile variantelor de proiecte tehnice, tehnologice, organizatorice sau de investiții, în vederea alegerii variantei optime (intervenind criterii tehnice, economice, ecologice).

Rezultatul comparației se exprimă în valori care arată gradul în care un fenomen se abate de la nivelul luat ca bază și poate lua următoarele forme:

➤ **abaterea absolută (ΔF)** reprezintă diferența dintre nivelul efectiv și cel al bazei de comparație a aceluiași fenomen, exprimată în unitățile de măsură proprii fenomenului dat:

$$\Delta F = F_1 - F_0$$

unde:

F_1 –valoarea efectivă a fenomenului; F_0 –valoarea de referință a fenomenului; ΔF –abaterea absolută.

➤ **abaterea relativă ($\Delta_r F$)** reprezintă raportul dintre diferența dintre nivelul efectiv al fenomenului și nivelul luat ca bază de referință a aceluiași fenomen și nivelul luat ca bază de referință:

$$\Delta_r F = \frac{\Delta F}{F_0} \cdot 100 = \frac{F_1 - F_0}{F_0} \cdot 100$$

2.3. Metode și tehnici ale analizei cantitative

2.3.1. Metode de analiză structurală

Pentru evidențierea contribuției diferitelor componente la formarea sau modificarea rezultatelor globale se folosesc:

1.mărimi relative de structură—se utilizează la determinarea ponderii deținute de diferite componente în totalul rezultatului (fenomenului), utilizându-se următoarea relație:

$$g_i = \frac{f_i}{F} \cdot 100$$

unde: g_i - ponderea elementului „i” (f_i) în totalul fenomenului analizat (F).

Exemplu:

Analiza structurală a cifrei de afaceri pe elemente componente: $g_i = \frac{ca_i}{CA} \cdot 100$

ca_i - cifra de afaceri pe elemente componente (de exemplu vânzări de mărfuri);

CA - cifra de afaceri totală.

➤ **Rezultă că g_i reprezintă ponderea vânzărilor de mărfuri în totalul cifrei de afaceri.**

Analiza structurală a profitului brut: $g_i = \frac{p_i}{Pb} \cdot 100$

p_i - profitul pe elemente componente (de exemplu profitul din exploatare);

Pb - profitul brut.

➤ **Rezultă că g_i reprezintă ponderea profitului din exploatare în totalul profitului brut.**

2.coeficienții de concentrare:

a)Gini-Struck se utilizează la efectuarea de comparații ale structurii activității economice aferente mai multor exerciții financiare: $G = \sqrt{\frac{n \sum g_i^2 - 1}{n - 1}}$

unde: n—numărul de termeni ai seriei; g_i - ponderea produsului sau grupeii de mărfuri „i” în cifra de afaceri.

Acest coeficient poate lua valori între 0 și 1, astfel:

* **apropierea de 1** presupune o concentrarea activității pe un număr restrâns de produse, activități, unități operaționale;

* **apropierea de 0** semnifică o distribuție relativ uniformă a activităților pe produse, activități, unități operaționale;

b)Herfindhal - acesta se utilizează cu scopul adâncirii analizei: $H = \sum g_i^2$

În cazul indicelui **Herfindhal**, limitele de variație sunt incluse în intervalul $\left[\frac{1}{n}; 1\right]$, astfel:

* **apropierea $\frac{1}{n}$** arată o distribuție egală a fenomenului între componentele sale;

* **apropierea de 1** presupune un grad ridicat de concentrare a fenomenului;

3.metoda ABC

Studierea unui fenomen prin acordarea de importanțe identice tuturor componentelor sale nu are un grad de utilitate echivalent efortului de investigare depus. Din studii statistice a rezultat că în jur de 80% din rezultate sunt determinate de un număr redus de variabile (elemente componente sau factori de influență). Metoda ABC permite o analiză selectivă a componentelor unui fenomen sau rezultat în funcție de poziția lor în cadrul întregului.

Etapele aplicării metodei sunt:

▪definirea fenomenului și a parametrului specific acestuia;

▪stabilirea valorilor parametrului specific;

- clasarea componentelor fenomenului investigat după o logică ABC (în ordinea descrescătoare a parametrului specific);
- determinarea valorii cumulate a parametrului specific;
- determinarea celor trei grupe de semnificație ABC;
- reprezentarea grafică a fenomenului cu ajutorul curbei ABC.

2.3.2. Metoda ratelor - analiza pe baza ratelor

Rata este un raport între două mărimi coerente cu o valoare informațională și operațională mai mare decât a celor doi indicatori judecați separat.

Metoda ratelor pune la dispoziția analiștilor instrumentul operațional pentru o mai complexă evaluare a forțelor și disfuncționalităților unei firme, a performanțelor unei activități. Permite, de asemenea, realizarea unor studii comparative în timp și spațiu, aprecierea obiectivă a poziției și performanțelor diferiților agenți economici. **După conținutul lor, ratele pot fi:**

- de structură** rata activelor imobilizate, rata activelor circulante.
- de gestiune:** rata de rotație a stocurilor, rata creditului - clienți, rata creditului - furnizor.
- de rentabilitate:** rata rentabilității economice, financiare, comerciale, resurselor consumate.
- de echilibru financiar:** rata solvabilității generale, rata de îndatorare.

Deși în teoria economică se operează cu un număr mare de rate, în practică fiecare agent economic utilizează o gamă relativ restrânsă, care reflectă cel mai bine interesele sale. Astfel, managerii urmăresc acele rate care permit fundamentarea deciziilor de menținere, respectiv de dezvoltare a firmei într-un mediu economic perturbat permanent de mutații și crize (ratele de gestiune, ratele de rentabilitate). În schimb, creditorii se orientează spre ratele de solvabilitate care le oferă informații cu privire la securitatea capitalurilor plasate în întreprinderi, iar acționarii spre ratele de rentabilitate, în special spre cea financiară. Ca mecanism de calcul, ratele se determină fie prin raportarea unui flux la un stoc, fie invers.

Ratele sunt calculate prin:

▪**raportarea unui flux la un stoc:** $R = \frac{\text{flux}}{\text{stoc}}$ - exprimă un nivel de rentabilitate, de productivitate, de rotație, de stare a activelor.

Exemplu: $R = \frac{\text{Amortizare cumulată}}{\text{Imobilizări corporale}} \cdot 100$ - coeficientul de uzură a imobilizărilor corporale.

▪**raportarea unui stoc la un alt stoc:** $R = \frac{\text{stoc}}{\text{stoc}}$ - reprezintă o rată de structură sau de echilibru financiar.

Exemplu: $R = \frac{\text{Stoc de materii prime}}{\text{Active circulante}} \cdot 100$ - ponderea materiilor prime în totalul activelor circulante.

▪**raportarea unui flux la un alt flux:** $R = \frac{\text{flux}}{\text{flux}}$ - reprezintă fie o rată de structură, fie o rată de marjă.

Exemplu: $R = \frac{\text{Cheltuieli variabile}}{\text{Cheltuieli totale}} \cdot 100$ - ponderea cheltuielilor variabile în totalul cheltuielilor.

▪**raportarea unui stoc la un flux:** $R = \frac{\text{stoc}}{\text{flux}}$ - exprimă o durată medie de rotație.

Exemplu: $R = \frac{\text{Stoc mediu de mărfuri}}{\text{Costul de cumpărare al mărfurilor vândute}} \cdot T$ - exprimă durata medie de rotație a stocurilor de mărfuri.

O rată calculată și analizată separat nu are semnificație pentru procesul decizional. De aceea ratele se urmăresc:

- în timp (numai o evoluție pe câțiva ani este semnificativă);
- în spațiu (prin raportare la concurenți sau la normele sectoriale calculate la nivel național sau internațional);
- prin integrare într-un demers globalizator (valențele informaționale ale ratelor se îmbogățesc printr-o abordare integratoare).

TEMA 3. ANALIZA DIAGNOSTIC A CIFREI DE AFACERI

3.1. Aspecte generale privind cifra de afaceri

Definiție. Cifra de afaceri reprezintă suma veniturilor rezultate din vânzări de bunuri, livrări de mărfuri, executări de lucrări și prestări de servicii plus alte venituri din exploatare, mai puțin rabaturile, remizele și alte reduceri acordate clienților.

Cifra de afaceri = Venituri din vânzarea mărfurilor + Producția vândută

Cifra de afaceri trebuie în principal să îndeplinească următoarele condiții:

- nivelul său să acopere cheltuielile din exploatare și să permită realizarea de profit;
- să dețină o pondere de minim 85% din veniturile de exploatare, respectiv de cel puțin 75% din veniturile totale ale firmei pentru ca să reflecte o situație normală de realizare a activității;
- în dinamică să prezinte o tendință de creștere reală, pentru a asigura creșterea reală a volumului de afaceri al firmei;
- să fie realizată corespunzător cu specificul activității pe elementele sale componente de venituri pentru a corespunde obiectului principal de activitate al firmei.

Indicatorii operaționali ai cifrei de afaceri sunt:

1. Cifra de afaceri netă (CA_n) reprezintă volumul total de vânzări al unei firme într-o anumită perioadă din care s-au scăzut taxele, impozitele și reducerile de preț. Relația de calcul este:

$$CA = \sum q_i \cdot p_i \quad \text{sau} \quad CA = V_{vm} + Q_v$$

unde:

CA - cifra de afaceri totală; q - cantitatea fizică de produse sau volumul fizic al producției; p - prețul unitar de vânzare; i - tipul de produs; V_{vm} - venituri din vânzarea mărfurilor; Q_v - producția vândută;

2. Cifra de afaceri medie ($\overline{CA}$) reprezintă venitul ce revine unei unități de produs sau serviciu, determinându-se ca raport între cifra de afaceri totală și volumul fizic al vânzărilor. Este denumită și preț mediu de vânzare și constituie venitul obținut pe o unitate de produs sau serviciu și se determină pe baza relației:

$$\overline{CA} = \frac{CA}{\sum q_i} = \frac{\sum q_i \cdot p_i}{\sum q_i} = \sum g_{si} \cdot p_i$$

unde:

gs - structura fizică a producției sau ponderea pe care o deține cantitatea din fiecare tip de produs în totalul producției fizice.

3.Cifra de afaceri marginală (CA_m) reprezintă variația cifrei de afaceri de la un nivel de bază la un nivel realizat, calculată ca raport dintre variația cifrei de afaceri (ΔCA) și variația producției fizice vândute sau câți lei se obțin la o unitate de spor de producție (ΔQ). Reflectă variația veniturilor din vânzări generată de creșterea cu o unitate a volumului fizic al vânzărilor:

$$CA_m = \frac{\Delta CA}{\Delta Q_v} = \frac{CA_1 - CA_0}{Q_{v_1} - Q_{v_0}} \quad \text{sau} \quad \frac{\Delta CA}{\Delta \sum q_i}$$

unde:

ΔCA - variația cifrei de afaceri; ΔQ_v - variația producției vândute;

$\Delta \sum q_i$ - variației sumei cantității vândute.

4.Cifra de afaceri critică evidențiază pragul de rentabilitate al întreprinderii reprezentând acel nivel al veniturilor realizat din vânzări necesar acoperirii în întregime cheltuielilor de exploatare. În punctul critic veniturile sunt egale cu costurile totale și deci în acest punct, profitul întreprinderii este nul. În punctul critic avem relațiile:

$$CA = CT$$

$$CT = CF + CV \Rightarrow CA_{cr} = CF + CV$$

$$CA_{cr} = \frac{CF}{1 - \frac{CV}{CA}}$$

unde: CT - costuri totale; CF- suma cheltuielilor fixe; CV - costuri variabile.

Cifra de afaceri are o abordare complexă, putând fi analizată din punctul de vedere al dinamicii (evoluției în timp), al structurii, al factorilor de influență și al consecințelor economice pe care le generează modificarea sa asupra principalilor indicatori ai întreprinderii.

3.2. Analiza dinamică și structurală a cifrei de afaceri

3.2.1. Analiza dinamică a cifrei de afaceri

Analiza dinamică a cifrei de afaceri are ca obiectiv analiza tendinței de evoluție a afacerilor firmei în scopul luării celor mai potrivite decizii. Dacă cifra de afaceri este în creștere, firma trebuie să identifice noi surse pentru finanțarea activității, dacă cifra de afaceri scade vor trebui găsite noi piețe de desfacere pentru produsele realizate.

În contextul acestei analize indicele cifrei de afaceri (ICA) este indicator al performanței economice adică un criteriu de apreciere indirectă a eficienței economice (pornind de la ideea că nici o afacere nu poate fi eficientă dacă nu este performantă).

Indicele cifrei de afaceri se calculează simplu, raportând cifra de afaceri din perioada de analiză (CA_1) la cifra de afaceri din perioada de referință (CA_0):

$$I_{CA} = \frac{CA_1}{CA_0} \cdot 100$$

Această modalitate de calcul este aplicabilă în condiții de stabilitate economică sau atunci când între perioada de analiză și cea de referință nu există diferențe prea mari în timp.

În condițiile în care însă, **procesul inflaționist** își face simțită prezența sau când, chiar dacă inflația este moderată, distanța dintre cele două momente este suficient de mare, a nu corecta indicele dinamic al cifrei de afaceri cu cel al inflației presupune o abordare simplistă, care deturneză esența fenomenului economic. În situația luării în considerare a ratei inflației, indicele (corectat) al cifrei de afaceri se calculează după modelul:

$$I_{CA} = \frac{CA_1 \cdot \frac{1}{1+ip}}{CA_0} \cdot 100$$

unde:

ip – indicele inflației (indicele mediu al prețurilor, calculat după o metodologie stabilită și unitară).

Atât în varianta calculului simplificat, cât și în cea a corectării cu rata inflației, se pot calcula și abaterile absolute pozitive sau negative, precum și ritmurile de evoluție, după cum urmează:

*abaterea absolută în varianta simplificată:

$$\Delta CA = CA_1 - CA_0$$

*abaterea absolută în varianta corectată:

$$\Delta CA = CA_1 \cdot \frac{1}{1+ip} - CA_0$$

Referitor la analiza dinamică a cifrei de afaceri trebuie făcute următoarele mențiuni:

-dinamica cifrei de afaceri trebuie să prezinte o tendință de creștere în prețuri comparabile de la o perioadă la alta, pentru a asigura creșterea reală a afacerilor firmei;

-dinamica cifrei de afaceri să o devanseze pe cea a principalului concurent, a sectorului de activitate;

-dinamica cifrei de afaceri să devanseze dinamica sectorului de activitate;

-dinamica cifrei de afaceri încasate să devanseze dinamica celei calculate;

-ritmul de creștere de la o perioadă la alta să fie tot mai mare, dar după o evoluție regulată.

3.2.2. Analiza structurală a cifrei de afaceri

Analiza structurii cifrei de afaceri pe produse cu scopul comparării între firme sau în cadrul aceleiași firme, pe diferite perioade de timp se poate efectua cu ajutorul următorilor indicatori:

A. mărimi relative de structură (gi) - se utilizează la determinarea ponderii deținute de cifra de afaceri a diferitelor produse în totalul cifrei de afaceri:

$$gi = \frac{cai}{CA} \cdot 100$$

unde: cai - cifra de afaceri pe produsul „i”; CA - cifra de afaceri totală.

B. Coeficientul de concentrare Gini-Struck se utilizează la efectuarea de comparații ale structurii activității economice aferente mai multor exerciții financiare:

$$G = \sqrt{\frac{n \sum g_i^2 - 1}{n - 1}}$$

unde: n – numărul de termeni ai seriei; g_i - ponderea produsului sau grupei de mărfuri „i” în cifra de afaceri.

Acest coeficient poate lua valori între 0 și 1, astfel:

a) apropierea de 1 arată că în structura vânzărilor sunt câteva produse care dau cea mai mare parte din cifra de afaceri;

b) apropierea de 0 semnifică o distribuție relativ uniformă a vânzărilor pe structurile implicate în calcul.

C. Coeficientul Herfindhal permite măsurarea gradului de diversificare a afacerii pe diferite structuri:

$$H = \sum gi^2$$

Coeficientul poate indica următoarele situații:

- a) $H = 1$ rezultă că cifra de afaceri este formată dintr-un singur element;
- b) $H = 1/5$ ($H = 0,2$) atunci când elementele componente contribuie în aceeași măsură la formarea cifrei de afaceri;
- c) H se apropie de $1/5$ reflectă o distribuție relativ echilibrată a acestora.
- c) H se apropie de 1 - reflectă un grad ridicat de concentrare a vânzărilor.

3.3. Analiza diagnostic de tip factorial a cifrei de afaceri

Scopul analizei factoriale este determinarea corelației dintre diferiți factori de influență (interni sau externi, direcți sau indirecti) și indicatorul analizat și găsirea soluțiilor pentru redresarea activității sau îmbunătățirea performanțelor viitoare. Utilizatorii acestei analize sunt în principal agenții economice, instituțiile financiare creditoare, acționarii, statul etc.

Modelele de analiză aferente cifrei de afaceri pot fi grupate după mai multe criterii astfel:

1. Model stabilit în funcție de volumul vânzărilor și prețului de vânzare al produselor:

$$CA = \sum_{i=1}^n qvi \cdot \bar{p}_i \quad \text{unde: } \bar{p}_i = \frac{\sum gi \cdot pi}{100}$$

unde:

qvi – volumul fizic al produselor vândute; $\bar{p}_i$ – prețul mediu de vânzare exclusiv TVA; gi – structura producției vândute; prețul de vânzare pe produse.

După modelul $CA = \sum_{i=1}^n qvi \cdot \bar{p}_i$ explicarea factorială a abaterii cifrei de afaceri față de P_0 (perioada precedentă) se realizează astfel:

I. Abaterea cifrei de afaceri:

$$\Delta CA = CA_1 - CA_0 = \left(\sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot \bar{p}_1 \right) - \left(\sum_{i=1}^n qvi_0 \cdot \bar{p}_0 \right)$$

II. Influența factorilor componenți:

1. Influența volumului valoric al producției vândute: $\Delta_{CA}^{qvi} = \sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot \bar{p}_0 - \sum_{i=1}^n qvi_0 \cdot \bar{p}_0$

1.1. Influența timpului total de muncă: $\Delta_{CA}^T = (T_1 - T_0) \cdot \bar{cah}_0$

din care:

1.1.1. Influența numărului mediu de salariați: $\Delta_{CA}^{\bar{N}s} = (\bar{N}s_1 - \bar{N}s_0) \cdot \bar{t}_0 \cdot \bar{cah}_0$

1.1.2. Influența numărului mediu de ore pe un salariat (utilizarea timpului de muncă):

$$\Delta_{CA}^{\bar{t}} = \bar{N}s_1 \cdot (\bar{t}_1 - \bar{t}_0) \cdot \bar{cah}_0$$

1.2. Influența cifrei de afaceri medii orare (productivității muncii) exprimată în prețuri de vânzare din P_0 : $\Delta_{CA}^{\bar{cah}} = T_1 \cdot \left(\frac{\sum gi_1 \cdot cai_1}{100} - \frac{\sum gi_0 \cdot cai_0}{100} \right) = T_1 \cdot (\bar{cah}_1 - \bar{cah}_0)$

din care:

1.2.1. Influența structurii producției vândute: $\Delta_{CA}^{gi} = T_1 \cdot \left(\frac{\sum gi_1 \cdot cai_0}{100} - \frac{\sum gi_0 \cdot cai_0}{100} \right) = T_1 \cdot (\bar{cah}_1^r - \bar{cah}_0)$

1.2.2. Influența cifrei de afaceri pe unitatea de timp pe produse:

$$\Delta_{CA}^{cai} = T_1 \cdot \left(\frac{\sum g_i \cdot cai_1}{100} - \frac{\sum g_i \cdot cai_0}{100} \right) = T_1 \cdot (\overline{cah}_1 - {}^r\overline{cah}) \quad \text{unde: } {}^r\overline{cah} = \frac{\sum g_i \cdot cai}{100}$$

$$2. \text{Influența prețurilor de vânzare pe produse (ca prețuri medii): } \Delta_{CA}^{\bar{p}_i} = \sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot \bar{p}_1 - \sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot \bar{p}_0$$

din care:

$$2.1. \text{Influența inflației: } \Delta_{CA}^{\alpha} = \sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot \bar{p}_0 \cdot IP - \sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot \bar{p}_0$$

$$2.2. \text{Influența prețurilor de vânzare exclusiv efectul inflației: } \Delta_{CA}^{\bar{p}_i - \alpha} = \sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot \bar{p}_1 - \sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot \bar{p}_0 \cdot IP$$

III. Pentru verificare avem relația: $\Delta CA = \Delta_{CA}^{qvi} + \Delta_{CA}^{\bar{p}_i}$

2. Model stabilit în funcție de resursele utilizate și gradul de valorificare al producției:

$$CA = \bar{N}_s \cdot \frac{Q_e}{\bar{N}_s} \cdot \frac{CA}{Q_e} = \bar{N}_s \cdot W_a \cdot G_v$$

unde: $\bar{N}_s$ - numărul mediu de salariați; Q_e - producția exercițiului; $\frac{Q_e}{\bar{N}_s} = W_a$ - productivitatea muncii; $\frac{CA}{Q_e} = G_v$ - gradul de valorificare a producției exercițiului.

La rândul ei productivitatea muncii poate fi analizată în funcție de gradul de înzestrare tehnică a muncii cu mijloace fixe (Ît) și de eficiența utilizării mijloacelor fixe (E):

$$W_a = \hat{I}_t \cdot E = \frac{\bar{M}f}{Qf}$$

După modelul: $CA = \bar{N}_s \cdot \frac{Q_e}{\bar{N}_s} \cdot \frac{CA}{Q_e}$ explicarea factorială a abaterii cifrei de afaceri față de perioada precedentă se realizează astfel:

$$\text{I. Abaterea cifrei de afaceri: } \Delta CA = CA_1 - CA_0 = \left(\bar{N}_{s1} \cdot \frac{Q_{e1}}{\bar{N}_{s1}} \cdot \frac{CA_1}{Q_{e1}} \right) - \left(\bar{N}_{s0} \cdot \frac{Q_{e0}}{\bar{N}_{s0}} \cdot \frac{CA_0}{Q_{e0}} \right)$$

II. Influența factorilor componenți:

$$1. \text{Influența numărului mediu de salariați: } \Delta_{CA}^{\bar{N}_s} = (\bar{N}_{s1} - \bar{N}_{s0}) \cdot \frac{Q_{e0}}{\bar{N}_{s0}} \cdot \frac{CA_0}{Q_{e0}}$$

$$2. \text{Influența productivității muncii: } \Delta_{CA}^{\frac{Q_e}{\bar{N}_s}} = \bar{N}_{s1} \cdot \left(\frac{Q_{e1}}{\bar{N}_{s1}} - \frac{Q_{e0}}{\bar{N}_{s0}} \right) \cdot \frac{CA_0}{Q_{e0}}$$

$$3. \text{Influența gradului de valorificare a producției exercițiului: } \Delta_{CA}^{\frac{CA}{Q_e}} = \bar{N}_{s1} \cdot \frac{Q_{e1}}{\bar{N}_{s1}} \cdot \left(\frac{CA_1}{Q_{e1}} - \frac{CA_0}{Q_{e0}} \right)$$

III. Pentru verificare avem relația: $\Delta CA = \Delta_{CA}^{\bar{N}_s} + \Delta_{CA}^{\frac{Q_e}{\bar{N}_s}} + \Delta_{CA}^{\frac{CA}{Q_e}}$

3. Model stabilit în funcție de influența patrimoniului și a elementelor sale componente:

$$CA = At \cdot \frac{Ac}{At} \cdot \frac{CA}{Ac}$$

unde: At – activ total; Ac – active circulante;

După modelul: $CA = At \cdot \frac{Ac}{At} \cdot \frac{CA}{Ac}$, explicarea factorială a cifrei de afaceri se realizează astfel:

I. Abaterea cifrei de afaceri: $\Delta CA = CA_1 - CA_0 = \left(At_1 \cdot \frac{Ac_1}{At_1} \cdot \frac{CA_1}{Ac_1} \right) - \left(At_0 \cdot \frac{Ac_0}{At_0} \cdot \frac{CA_0}{Ac_0} \right)$

II. Măsurarea intensității factorilor de influență:

1. Influența activului total: $\Delta_{CA}^{At} = (At_1 - At_0) \cdot \frac{Ac_0}{At_0} \cdot \frac{CA_0}{Ac_0}$
2. Influența structurii activului total: $\Delta_{CA}^{\frac{Ac}{At}} = At_1 \cdot \left(\frac{Ac_1}{At_1} - \frac{Ac_0}{At_0} \right) \cdot \frac{CA_0}{Ac_0}$
3. Influența vitezei de rotație a activelor circulante: $\Delta_{CA}^{\frac{CA}{Ac}} = At_1 \cdot \frac{Ac_1}{At_1} \cdot \left(\frac{CA_1}{Ac_1} - \frac{CA_0}{Ac_0} \right)$

III. Pentru verificare avem relația: $\Delta CA = \Delta_{CA}^{At} + \Delta_{CA}^{\frac{Ac}{At}} + \Delta_{CA}^{\frac{CA}{Ac}}$

TEMA 4. ANALIZA DIAGNOSTIC A VALORII ADĂUGATE

4.1. Aspecte generale privind valoarea adăugată

Definiție. Valoarea adăugată este soldul intermediar de gestiune care exprimă o creare de valoare sau creșterea de valoare pe care întreprinderea o aduce bunurilor și serviciilor provenind de la terți și permite măsurarea puterii economice a întreprinderii.

În funcție de gradul de cuprindere putem avea: valoarea adăugată brută (VAB) și valoarea adăugată netă (VAN).

Valoarea adăugată reprezintă o valoare adăugată brută deoarece cheltuielile cu amortizarea nu sunt consumații din exterior și deci, deprecierea capitalului economic (imobilizărilor) nu este luată în considerare, rezultând o **valoare adăugată brută**, care include și amortizarea. Diminuarea valorii adăugate brute cu amortizarea imobilizărilor aferente exploatarei permite obținerea **valorii adăugate nete**.

Ca poziție, valoarea adăugată se situează între cumpărări (piața amonte) și vânzări (piața aval), fiind instrumentul de măsură a acțiunilor autonome ale întreprinderii care caracterizează mai fidel performanța acesteia. Suma valorilor adăugate ale tuturor agenților economici constituie produsul intern brut (PIB). În activitatea practică, valoarea adăugată constituie atât un instrument de analiză, cât și un mijloc de gestiune.

Ca instrument de analiză, valoarea adăugată permite aprecierea performanțelor economico-financiare ale întreprinderii: puterea economică reală a acesteia, contribuția factorilor de producție la crearea propriei bogății, contribuția întreprinderii la crearea PIB, capacitatea acesteia de a-și asigura prin forțe proprii un număr de faze de producție (în funcție de gradul de integrare economică). Utilizată în comparații intra-sectoriale, valoarea adăugată poate reflecta diferențe structurale între întreprinderi similare, prin prisma raportului dintre factorii de producție încorporați în activitatea economică.

Ca mijloc de gestiune, valoarea adăugată caracterizează exploatarea întreprinderii, fiind utilizată în gestiunea previzională, în controlul de gestiune și în fiscalitate, pentru determinarea taxei pe valoarea adăugată.

Valoarea adăugată poate avea următoarele funcții:

* indicator pentru caracterizarea eficienței utilizării factorilor de producție;

*bază a fiscalității (TVA);

*indicator esențial pentru construirea indicatorilor sintetici la scară macroeconomică (produsul intern brut, venitul național).

Valoarea adăugată exprimă creșterea de valoare rezultată din utilizarea factorilor de producție, îndeosebi a factorilor muncă și capital, peste valoarea materiilor prime, materialelor și serviciilor cumpărate de întreprindere de la terți.

4.2. Metode de determinare a valorii adăugate

Valoarea adăugată se poate determina prin două metode:

1. Metoda substractivă sau sintetică conform căreia valoarea adăugată se determină astfel:

$$VA = Mc + Qe - Ci$$

Mc = venituri din vânzarea mărfurilor - cheltuieli privind mărfurile

Qe = producția vândută + variația stocurilor (sold creditor ct.711) - variația stocurilor (sold debitor ct. 711) + producția imobilizată

Ci = cheltuieli cu materii prime și materiale consumabile + alte cheltuieli materiale + alte cheltuieli externe (cu energie și apă) + cheltuieli privind prestațiile externe

unde: Mc - marja comercială; Qe - producția exercițiului; Ci - consumuri intermediare.

2. Metoda aditivă

Valoarea adăugată de întreprindere ca urmare a derulării unei activități lucrative se repartizează, în general, între cinci părți participante:

1. Remunerarea personalului:

- 1.1. cheltuieli cu remunerațiile personalului;
- 1.2. participarea salariaților la profit.

2. Impozite și taxe pentru stat:

- 2.1. asigurări și protecție socială;
- 2.2. impozite, taxe și vărsăminte asimilate;
- 2.3. impozitul pe profit;
- 2.4. impozitul pe dividende.

3. Creditorii:

- 3.1. cheltuieli financiare privind dobânzile.

4. Acționarii:

- 4.1. dividende nete

5. Autofinanțarea pentru firmă:

- 5.1. cheltuieli cu amortizarea;
- 5.2. profitul net reinvestit;
- 5.3. alte elemente de autofinanțare

Analiza modului de repartizare a valorii adăugate este importantă pentru a pune în evidență evoluția părții care revine fiecărui participant și astfel să se aprecieze nivelul de retribuire al acestuia în raport cu efortul depus.

Pornind de la afirmațiile precedente, conform metodei aditive valoarea adăugată se determină astfel:

VA = (Cheltuieli cu personalul + Participarea salariaților la profit) + (Impozite, taxe și vărsăminte-inclusiv impozitul pe profit) + Cheltuieli cu dobânzile + Dividende + (Profit reinvestit + Amortizare)

4.3. Analiza dinamică și structurală a valorii adăugate

În analiza dinamică a valorii adăugate sunt folosiți indicatori de abatere absolută, astfel abaterea absolută a valorii adăugate se va determina astfel:

a) abaterea absolută în mărimi absolute $\Delta VA = VA_1 - VA_0$

Abaterea absolută în mărimi absolute a valorii adăugate cuantifică în mărimi absolute, creșterea sau descreșterea nivelului valorii adăugate față de o bază de comparație sau față de nivelul valorii adăugate din perioade precedente.

Acest tip de abatere permite compararea și cu alte baze de comparație decât cele de la nivelul întreprinderii.

b) abaterea absolută în mărimi relative - de natura indicelui: $I_{VA} = \frac{VA_1}{VA_0} \cdot 100$

Abaterea absolută în mărimi relative a valorii adăugate arată de câte ori se regăsește valoarea adăugată din perioada de bază, sau baza de comparație în valoarea adăugată din perioada curentă sau cea comparată.

c) abaterea absolută în mărimi relative - de natura ritmului (abaterea indicelui):

$$\Delta I_{VA} = I_{VA} - 100$$

Ritmul arată procentual, în mărimi relative, abaterea absolută a valorii adăugate de la o perioadă la alta, sau abaterea absolută a valorii adăugate comparate față de baza de comparație.

Analiza structurii valorii adăugate utilizează o serie de rate specifice:

a) Rata medie a valorii adăugate aferente cifrei de afaceri care pune în evidență ponderea pe care o reprezintă valoarea adăugată în totalul activității întreprinderii, determinându-se cu relația:

$$\bar{R}_{VA} = \frac{VA}{CA} \cdot 100$$

Evoluția crescătoare a acestei rate de la o perioadă la alta pune în evidență o activitate favorabilă pentru întreprindere.

Se mai poate calcula și prin raportarea valorii adăugate la producția exercițiului:

$$\bar{R}_{VA} = \frac{VA}{Q_e} \cdot 100$$

Un asemenea indicator caracterizează gradul de integrare al activității întreprinderii pe verticală cu activitatea specifică de producție.

b) Rata valorii adăugate la 1.000 lei active imobilizate reprezintă un indicator al eficienței economice deoarece ne arată câtă valoare adăugată revine la 1.000 lei active

imobilizate (A_i), determinându-se cu relația: $\bar{R}_{VA} = \frac{VA}{A_i} \cdot 100$

Valoarea adăugată reprezintă efectul, iar activele imobilizate reprezintă efortul.

c) Ratele de structură sau ratele de remunerare a valorii adăugate care se calculează prin raportarea diferitelor elemente componente ale valorii adăugate la valoarea adăugată totală. Ele reprezintă ponderea reținută de fiecare element component (ca expresie a remunerării diferiților parteneri) în valoarea adăugată.

Nivelul ratelor de distribuire a valorii adăugate este important, atât pentru a se urmări evoluția în timp și mutațiile care pot avea loc între cele cinci categorii, cât și pentru a fi comparate cu nivelurile medii pe ramură sau cu nivelurile realizate de alte întreprinderi din ramură.

d) **Rata variației valorii adăugate** permite aprecieri cu un plus de precizie, asupra creșterii sau descreșterii activității: $\bar{R}_{VA} = \frac{VA_1 - VA_0}{VA_0} \cdot 100$

Ratele valorii adăugate permit comparații sectoriale și inter-exerciții și oferă informații asupra împărțirii valorii adăugate între factorii muncă și capital, asupra raționalității activității și logisticii comerciale.

4.4. Analiza diagnostic de tip factorial a valorii adăugate

Analiza factorială a valorii adăugate reprezintă un aspect important al analizei al cărui scop este determinarea abaterilor valorii adăugate de la baza de comparație, estimarea contribuției diferiților factori de influență la formarea și modificarea indicatorului analizat și identificarea soluțiilor de redresare a activității economice viitoare.

În cazul valorii adăugate aferente producției exercițiului și respectiv cifrei de afaceri avem:

1. modele care evidențiază resursele utilizate – ca și resurse în realizarea valorii adăugate întreprinderea folosește resurse umane, materiale și financiare:

▪ modele bazate pe influența resurselor de muncă:

$$VA = \bar{N}_s \cdot \frac{Q_e}{\bar{N}_s} \cdot \frac{VA}{Q_e} \quad \text{respectiv} \quad VA = \bar{N}_s \cdot \frac{CA}{\bar{N}_s} \cdot \frac{VA}{CA}$$

▪ modele bazate pe influența resurselor tehnice:

$$VA = \bar{M}_f \cdot \frac{\bar{M}_{fa}}{\bar{M}_f} \cdot \frac{Q_e}{\bar{M}_{fa}} \cdot \frac{VA}{Q_e} \quad \text{respectiv} \quad VA = \bar{M}_f \cdot \frac{\bar{M}_{fa}}{\bar{M}_f} \cdot \frac{CA}{\bar{M}_{fa}} \cdot \frac{VA}{CA}$$

unde:

$\bar{N}_s$ - numărul mediu de salariați; Q_e - producția exercițiului; $\frac{Q_e}{\bar{N}_s}$ - productivitatea muncii; $\frac{VA}{Q_e}$ - rata valorii adăugate (valoarea adăugată la 1 leu producție a exercițiului); $\frac{CA}{\bar{N}_s}$ - cifra de afaceri pe un salariat; $\frac{VA}{CA}$ - rata valorii adăugate (valoarea adăugată la 1 leu cifră de afaceri); $\bar{M}_f$ - valoarea medie a mijloacelor fixe; $\frac{\bar{M}_{fa}}{\bar{M}_f}$ - structura mijloacelor fixe (ponderea mijloacelor fixe active în total mijloace fixe); $\frac{Q_e}{\bar{M}_{fa}}$ - randamentul mijloacelor fixe active; $\frac{CA}{\bar{M}_{fa}}$ - eficiența mijloacelor fixe active; $\frac{\bar{M}_f}{\bar{N}_s}$ - gradul de înzestrare tehnică a muncii.

După modelul: $VA = \bar{N}_s \cdot \frac{Q_e}{\bar{N}_s} \cdot \frac{VA}{Q_e}$, abaterea valorii adăugate aferentă producției exercițiului se explică factorial astfel:

I. Abaterea valorii adăugate:

$$\Delta VA = VA_1 - VA_0 = \left(\bar{N}_{s1} \cdot \frac{Q_{e1}}{\bar{N}_{s1}} \cdot \frac{VA_1}{Q_{e1}} \right) - \left(\bar{N}_{s0} \cdot \frac{Q_{e0}}{\bar{N}_{s0}} \cdot \frac{VA_0}{Q_{e0}} \right)$$

II. Măsurarea intensității factorilor de influență:

1. Influența numărului mediu de salariați: $\Delta_{VA}^{\bar{N}_s} = (\bar{N}_{s1} - \bar{N}_{s0}) \cdot \frac{Q_{e0}}{\bar{N}_{s0}} \cdot \frac{VA_0}{Q_{e0}}$

2. Influența productivității muncii: $\Delta_{VA}^{\frac{Qe}{Ns}} = \bar{N}_{S_1} \cdot \left(\frac{Qe_1}{\bar{N}_{S_1}} - \frac{Qe_0}{\bar{N}_{S_0}} \right) \cdot \frac{VA_0}{Qe_0}$

3. Influența valorii adăugate la 1 leu producție a exercițiului: $\Delta_{VA}^{\frac{VA}{Qe}} = \bar{N}_{S_1} \cdot \frac{Qe_1}{\bar{N}_{S_1}} \cdot \left(\frac{VA_1}{Qe_1} - \frac{VA_0}{Qe_0} \right)$

III. Pentru verificare avem relația: $\Delta VA = \Delta_{VA}^{\bar{Ns}} + \Delta_{VA}^{\frac{Qe}{Ns}} + \Delta_{VA}^{\frac{VA}{Qe}}$

După modelul: $VA = \bar{Ns} \cdot \frac{CA}{\bar{Ns}} \cdot \frac{VA}{CA}$, abaterea valorii adăugate aferentă cifrei de afaceri se explică factorial astfel:

I. Abaterea valorii adăugate:

$$\Delta VA = VA_1 - VA_0 = \left(\bar{N}_{S_1} \cdot \frac{CA_1}{\bar{N}_{S_1}} \cdot \frac{VA_1}{CA_1} \right) - \left(\bar{N}_{S_0} \cdot \frac{CA_0}{\bar{N}_{S_0}} \cdot \frac{VA_0}{CA_0} \right)$$

II. Măsurarea intensității factorilor de influență:

1. Influența numărului mediu de salariați: $\Delta_{VA}^{\bar{Ns}} = (\bar{N}_{S_1} - \bar{N}_{S_0}) \cdot \frac{CA_0}{\bar{N}_{S_0}} \cdot \frac{VA_0}{CA_0}$

2. Influența cifrei de afaceri pe un salariat: $\Delta_{VA}^{\frac{CA}{Ns}} = \bar{N}_{S_1} \cdot \left(\frac{CA_1}{\bar{N}_{S_1}} - \frac{CA_0}{\bar{N}_{S_0}} \right) \cdot \frac{VA_0}{CA_0}$

3. Influența valorii adăugate la 1 leu cifră de afaceri: $\Delta_{VA}^{\frac{VA}{CA}} = \bar{N}_{S_1} \cdot \frac{CA_1}{\bar{N}_{S_1}} \cdot \left(\frac{VA_1}{CA_1} - \frac{VA_0}{CA_0} \right)$

III. Pentru verificare avem relația: $\Delta VA = \Delta_{VA}^{\bar{Ns}} + \Delta_{VA}^{\frac{CA}{Ns}} + \Delta_{VA}^{\frac{VA}{CA}}$

După modelul: $VA = \bar{M} f \cdot \frac{\bar{M} fa}{\bar{M} f} \cdot \frac{Qe}{\bar{M} fa} \cdot \frac{VA}{Qe}$, abaterea valorii adăugate aferentă producției exercițiului se explică factorial astfel:

I. Abaterea valorii adăugate:

$$\Delta VA = VA_1 - VA_0 = \left(\bar{M} f_1 \cdot \frac{\bar{M} fa_1}{\bar{M} f_1} \cdot \frac{Qe_1}{\bar{M} fa_1} \cdot \frac{VA_1}{Qe_1} \right) - \left(\bar{M} f_0 \cdot \frac{\bar{M} fa_0}{\bar{M} f_0} \cdot \frac{Qe_0}{\bar{M} fa_0} \cdot \frac{VA_0}{Qe_0} \right)$$

II. Măsurarea intensității factorilor de influență:

1. Influența valorii medii a mijloacelor fixe: $\Delta_{VA}^{\bar{M}f} = (\bar{M} f_1 - \bar{M} f_0) \cdot \frac{\bar{M} fa_0}{\bar{M} f_0} \cdot \frac{Qe_0}{\bar{M} fa_0} \cdot \frac{VA_0}{Qe_0}$

2. Influența ponderii mijloacelor fixe active în total mijloace fixe:

$$\Delta_{VA}^{\frac{\bar{M} fa}{\bar{M} f}} = \bar{M} f_1 \cdot \left(\frac{\bar{M} fa_1}{\bar{M} f_1} - \frac{\bar{M} fa_0}{\bar{M} f_0} \right) \cdot \frac{Qe_0}{\bar{M} fa_0} \cdot \frac{VA_0}{Qe_0}$$

3. Influența randamentului mijloacelor fixe active: $\Delta_{VA}^{\frac{Qe}{M fa}} = \overline{M} f_1 \cdot \frac{\overline{M} fa_1}{\overline{M} f_1} \cdot \left(\frac{Qe_1}{\overline{M} fa_1} - \frac{Qe_0}{\overline{M} fa_0} \right) \cdot \frac{VA_0}{Qe_0}$

4. Influența valorii adăugate la 1 leu producție a exercițiului:

$$\Delta_{VA}^{\frac{VA}{Qe}} = \overline{M} f_1 \cdot \frac{\overline{M} fa_1}{\overline{M} f_1} \cdot \frac{Qe_1}{\overline{M} fa_1} \cdot \left(\frac{VA_1}{Qe_1} - \frac{VA_0}{Qe_0} \right)$$

III. Pentru verificare avem relația: $\Delta VA = \Delta_{VA}^{\overline{M} f} + \Delta_{VA}^{\frac{\overline{M} fa}{\overline{M} f}} + \Delta_{VA}^{\frac{Qe}{\overline{M} fa}} + \Delta_{VA}^{\frac{VA}{Qe}}$

După modelul: $VA = \overline{M} f \cdot \frac{\overline{M} fa}{\overline{M} f} \cdot \frac{CA}{\overline{M} fa} \cdot \frac{VA}{CA}$, abaterea valorii adăugate aferentă cifrei de afaceri se explică factorial astfel:

I. Abaterea valorii adăugate:

$$\Delta VA = VA_1 - VA_0 = \left(\overline{M} f_1 \cdot \frac{\overline{M} fa_1}{\overline{M} f_1} \cdot \frac{CA_1}{\overline{M} fa_1} \cdot \frac{VA_1}{CA_1} \right) - \left(\overline{M} f_0 \cdot \frac{\overline{M} fa_0}{\overline{M} f_0} \cdot \frac{CA_0}{\overline{M} fa_0} \cdot \frac{VA_0}{CA_0} \right)$$

II. Măsurarea intensității factorilor de influență:

1. Influența valorii medii a mijloacelor fixe: $\Delta_{VA}^{\overline{M} f} = (\overline{M} f_1 - \overline{M} f_0) \cdot \frac{\overline{M} fa_0}{\overline{M} f_0} \cdot \frac{CA_0}{\overline{M} fa_0} \cdot \frac{VA_0}{CA_0}$

2. Influența ponderii mijloacelor fixe active în total mijloace fixe:

$$\Delta_{VA}^{\frac{\overline{M} fa}{\overline{M} f}} = \overline{M} f_1 \cdot \left(\frac{\overline{M} fa_1}{\overline{M} f_1} - \frac{\overline{M} fa_0}{\overline{M} f_0} \right) \cdot \frac{CA_0}{\overline{M} fa_0} \cdot \frac{VA_0}{CA_0}$$

3. Influența eficienței mijloacelor fixe active: $\Delta_{VA}^{\frac{CA}{\overline{M} fa}} = \overline{M} f_1 \cdot \frac{\overline{M} fa_1}{\overline{M} f_1} \cdot \left(\frac{CA_1}{\overline{M} fa_1} - \frac{CA_0}{\overline{M} fa_0} \right) \cdot \frac{VA_0}{CA_0}$

4. Influența valorii adăugate la 1 leu cifră de afaceri: $\Delta_{VA}^{\frac{VA}{CA}} = \overline{M} f_1 \cdot \frac{\overline{M} fa_1}{\overline{M} f_1} \cdot \frac{CA_1}{\overline{M} fa_1} \cdot \left(\frac{VA_1}{CA_1} - \frac{VA_0}{CA_0} \right)$

III. Pentru verificare avem relația: $\Delta VA = \Delta_{VA}^{\overline{M} f} + \Delta_{VA}^{\frac{\overline{M} fa}{\overline{M} f}} + \Delta_{VA}^{\frac{CA}{\overline{M} fa}} + \Delta_{VA}^{\frac{VA}{CA}}$

TEMA 5. ANALIZA DIAGNOSTIC A CALITĂȚII PRODUSELOR

5.1. Aspecte generale privind calitatea produselor

➤ **Definiție.** Calitatea reprezintă ansamblul de proprietăți și caracteristici ale unui produs sau serviciu care îi conferă acestuia proprietatea de a satisface nevoile exprimate sau implicite.

În activitatea practică, pentru definirea calității se utilizează o serie de termeni ca, de exemplu:

➤ **calitatea proiectată (calitatea concepției)** reprezintă măsura în care produsul proiectat asigură satisfacerea cerințelor beneficiarilor și posibilitatea de folosire, la fabricația

produsului respectiv, a unor procedee tehnologice raționale și optime din punct de vedere economic;

➤ **calitatea fabricației** desemnează gradul de conformitate a produsului cu documentația tehnică. Acesta se realizează în producție și este determinată de procesul tehnologic, echipamentul de producție, activitatea de urmărire și control, manoperă, etc.

➤ **calitatea livrată**, reprezintă nivelul efectiv al calității produselor livrate de furnizor.

Odată cu dezvoltarea producției industriale, cu creșterea și diversificarea cererii de producție, **noțiunea de calitate a produsului** a evoluat și s-a diversificat, vorbindu-se despre:

➤ **“calitate potențială”** - reprezintă calitatea produsului după proiectare, înainte de asimilarea lui în fabricație;

➤ **“calitate parțială”** - reprezintă raportul dintre calitatea obținută și cea cerută;

➤ **“calitate realizată”** - este calitatea rezultată în urma verificării la capătul liniei de producție;

➤ **“calitate asigurată”** - este calitatea care rezultă pe baza unui program unitar cuprinzând toate activitățile de control ale calității (prevenire, măsurare și acțiune corectivă);

➤ **“calitate totală”** în care se integrează gradul de utilitate, economicitate, estetică, etc.

Aprecierea cantitativă a calității presupune identificarea tuturor caracteristicilor unui produs și apoi formarea de grupe tipologice în funcție de diferite criterii. **Caracteristicile de calitate** pot fi grupate după următoarele criterii:

1. În raport cu natura și efectul pe care îl au în procesul de utilizare avem:

a) **caracteristici tehnice** - se referă la însușirile valorii de întrebuințare a produsului care conferă acestuia potențialul de satisfacere a utilităților consumatorilor. Se caracterizează în proprietăți fizice, chimice, biologice, intrinsece structurii materiale a produsului și determinate de concepția constructiv-funcțională a acestuia.

b) **caracteristici psiho-senzoriale** - vizează efecte de ordin estetic, organoleptic, ergonomic pe care produsele le au asupra utilizatorilor prin formă, culoare, gust, grad de confort.

c) **caracteristici de disponibilitate** - reflectă aptitudinea produselor de a-și realiza funcțiile utile de-a lungul duratei de viață, aptitudine definită prin două concepte fundamentale: fiabilitatea și mentenabilitatea.

Fiabilitatea reflectă capacitatea unui produs de a-și îndeplini funcțiile fără întrerupere datorită defectărilor într-o perioadă de timp specificată și într-un sistem de condiții de utilizare dat.

Mentenabilitatea măsoară șansa ca un produs să fie repus în funcțiune într-un interval specificat de timp, în condițiile existente de întreținere și reparații.

Se exprimă printr-o serie de indicatori cum sunt: costul de producție, prețul, cheltuielile de mentenanță, randamentul, gradul de valorificare a materiilor prime.

d) **caracteristici de ordin social general** - se referă la efectele pe care le au sistemele tehnologice de realizare a produselor, precum și utilizarea acestora asupra mediului natural, asupra siguranței și sănătății populației.

2. După importanța caracteristicilor calității în asigurarea utilității și funcționalității produselor, avem:

a) **caracteristici de bază (absolut necesare);**

b) **caracteristici secundare** care pot să lipsească sau pot fi realizate la nivele inferioare, reducându-se astfel costurile inutile fără ca gradul de utilitate al produselor să fie semnificativ afectat.

3. În funcție de destinația și caracterul folosirii produselor în procesul de consum, caracteristicile pot fi:

a) **caracteristici ale mijloacelor de muncă:** durabilitate, greutate, consumuri specifice, temperatură, precizie de lucru, estetică;

b)caracteristici ale obiectelor muncii: ușurința prelucrării și economicitatea acesteia, asigurarea calității cerute produsului finit, soliditate, componența chimică.

c)caracteristici pentru obiectele de consum individual: gust, formă, rezistență la rupere și la frecare, elasticitate.

4. După modul de compensare a caracteristicilor de calitate distingem:

a)caracteristici măsurabile direct: greutate, rezistență, conținutul de substanțe utile;

b)caracteristici măsurabile indirect: fiabilitatea unui utilaj determinată pe baza probelor de rezistență la uzură;

c)caracteristici comparabile obiectiv cu mostra etalon: numărul de defecte pe cmp de țesături, tablă;

d)caracteristici comparabile subiectiv cu mostra etalon: grad de vopsire, finisajul unei mobile, grad de cromare.

5. În funcție de modul de exprimare deosebim:

a)caracteristici cuantificabile: cote dimensionale, greutate, rezistențe, debite.

b)caracteristici atributive: care definesc calitatea prin calificative: corespunzător, necorespunzător.

Indiferent de gruparea utilizată, se poate spune că aceste caracteristici conferă produsului calitatea.

5.2. Analiza calității produselor diferențiate pe clase de calitate

Pentru produsele diferențiate pe clase de calitate se poate face o analiză a calității atât față de

Principalele criterii care stau la baza grupării producției pe clase de calități sunt: calitatea materiilor prime folosite; procedeele tehnologice utilizate; alinierea la normele interne care reglementează parametrii de calitate a produselor respective etc.

Analiza calității produselor diferențiate pe clase de calitate se poate face fie pe fiecare produs în parte, fie pe familii de produse.

A. Analiza calității pe produse

Pentru aprecierea sintetică a nivelului de calitate pe un anumit produs se folosesc următorii indicatori:

a)coeficientul mediu de calitate ($\bar{K}_i$) determinat ca medie aritmetică ponderată între ponderea fiecărui sortiment în volumul total al producției (g_i) sau volumul producției (q_i) și coeficientul clasei de calitate:

$$\bar{K}_i = \frac{\sum_{i=1}^n g_i \cdot c_i}{100} \quad \text{sau} \quad \bar{K}_i = \frac{\sum_{i=1}^n q_i \cdot c_i}{\sum_{i=1}^n q_i}$$

unde: $\bar{K}_i$ - coeficientul mediu al calității pe produse; g_i - ponderea fiecărui sortiment în volumul total al producției; c_i - clasa sau grupa de calitate (1,2,3,..., n); q_i - volumul fizic al producției din fiecare clasă de calitate.

Coeficientul mediu de calitate se calculează atât pentru perioada curentă, cât și pentru perioada de bază. Aprecierea modificării calității medii a producției se realizează cu ajutorul

indicelui coeficientului mediu de calitate astfel: $I_{\bar{K}_i} = \frac{\bar{K}_i}{\bar{K}_0} \cdot 100$

Dacă $\bar{K}_i < \bar{K}_0 \Rightarrow I_{\bar{K}_i} < 1$ sau $I_{\bar{K}_i} < 100 \Rightarrow$ o îmbunătățire a calității producției. Gradul de îmbunătățire a calității producției se stabilește ca diferență între 100 și valoarea indicelui coeficientului mediu de calitate: $\Delta I_{\bar{K}_i} = 100 - I_{\bar{K}_i}$

Dacă $\bar{K}_i > \bar{K}_0 \Rightarrow I_{\bar{K}_i} > 1$ sau $I_{\bar{K}_i} > 100 \Rightarrow$ o înrăutățire a calității producției.

b)coeficientul mediu de echivalență ($\bar{K}_{ei}$) se calculează ca raport între producția echivalentă în produse de calitate I sau produse de marcă ($q_i \cdot k_{ei}$) și producția fizică a sortimentului respectiv (q_i) după relațiile:

$$\bar{K}_{ei} = \frac{\sum_{i=1}^n g_i \cdot k_{ei}}{100} \quad \text{sau} \quad \bar{K}_{ei} = \frac{\sum_{i=1}^n q_i \cdot k_{ei}}{\sum_{i=1}^n q_i}$$

unde: $\bar{K}_{ei}$ - coeficientul de echivalență al clasei de calitate „i” ; g_i - ponderea fiecărui sortiment în volumul total al producției; q_i - volumul fizic al producției din fiecare clasă de calitate; k_{ei} - coeficientul de transformare a produselor dintr-o anumită clasă de calitate în produse de calitate I sau produse de marcă și se stabilește astfel:

$$k_{ei} = \frac{\text{prețul unitar al produsului din clasa de calitate "i"}}{\text{prețul de vânzare al produsului de calitate superioară}}$$

sau

$$k_{ei} = \frac{\text{prețul produsului dintr-o anumită clasă de calitate}}{\text{prețul produsului de marcă}}$$

Cu ajutorul coeficienților de echivalență, produsele de calitate inferioare sunt transformate în produse de calitate I.

Dacă $\square \Rightarrow$ o îmbunătățire a calității producției.

Dacă $\bar{K}_{ei} < \bar{K}_0 \Rightarrow$ o înrăutățire a calității producției.

c)prețul mediu de vânzare a producției ($\bar{p}_i$) se calculează după relațiile:

$$\bar{p}_i = \frac{\sum_{i=1}^n g_i \cdot p_i}{100} \quad \text{sau} \quad \bar{p}_i = \frac{\sum_{i=1}^n q_i \cdot p_i}{\sum_{i=1}^n q_i}$$

unde: $\bar{p}_i$ - prețul mediu de vânzare a producției; g_i - ponderea fiecărui sortiment în volumul total al producției; q_i - volumul fizic al producției din fiecare clasă de calitate; p_i - preț de vânzare pe fiecare clasă de calitate (exclusiv efectul inflației).

Dacă $K_p > 1$, rezultă o îmbunătățire a calității producției pe produs ($\bar{p}_1 > \bar{p}_0$), ca efect al creșterii ponderii producției de calitate superioară în totalul producției aferente produsului analizat.

B. Analiza calității pe familii de produse

Nivelul mediu al calității se evidențiază cu ajutorul **coeficientului mediu generalizat al calității** determinat ca medie ponderată între structura pe sortimente și coeficientul mediu al

calității aferent fiecărui sortiment: $\bar{K} = \frac{\sum_{j=1}^n g_j \cdot k_j}{100}$

unde: g_j - structura producției fabricate pe sortimente sau familii de produse; k_j - coeficientul mediu al calității pe sortimente sau familii de produse.

TEMA 6.

ANALIZA DIAGNOSTIC A CHELTUIELILOR LA 1000 LEI VENITURI TOTALE, A CHELTUIELILOR LA 1000 LEI CIFRĂ DE AFACERI, A CHELTUIELILOR VERIABILE, A CHELTUIELILOR FIXE ȘI MATERIALE

6.1. Analiza diagnostic a cheltuielilor la 1000 lei venituri totale

Pentru analiza dinamicii cheltuielilor totale ale întreprinderii este necesar să se calculeze modificările absolute și procentuale intervenite în nivelul acestora astfel:

$$\Delta Ct = Ct_1 - Ct_0 \quad \text{respectiv} \quad \Delta Ct\% = \frac{\Delta Ct}{Ct_0} \cdot 100$$

$$\text{sau} \quad \Delta Ct\% = I_{Ct} - 100$$

În funcție de mărimea și semnul modificărilor intervenite, se pot face aprecieri cu privire la creșterea sau reducerea cheltuielilor totale efective față de cele prevăzute sau din perioada de bază.

În cadrul analizei este necesar să se studieze și structura cheltuielilor totale pe cele trei categorii. În acest scop este necesar să se calculeze ponderea fiecărei categorii de cheltuieli în cheltuielile totale precum și modificarea acestor ponderi astfel:

$$G = \frac{Ce, Cf, Cex}{Ct} \cdot 100 \quad \text{respectiv} \quad \Delta G = G_1 - G_0$$

unde: G – greutatea specifică pe categorii de cheltuieli.

În funcție de mărimea și semnul modificărilor intervenite în nivelul acestor ponderi se pot face aprecieri cu privire la schimbările intervenite în structura cheltuielilor totale în perioada curentă față de cea previzionată sau cea din perioada de bază.

Pentru analiza diagnostic a cheltuielilor totale se pot utiliza următoarele relații:

$$a) Ct = Ce + Cf + Cex$$

$$b) Ct^{1000Vt} = \frac{Ct}{Vt} \cdot 1000$$

unde: Ct – cheltuieli totale; Cf – cheltuieli financiare; Cex – cheltuieli extraordinare; Ct^{1000Vt} - cheltuieli totale la 1000 lei venituri totale; Vt – venituri totale.

În cazul primului model numit și model structural de analiză cuantificarea acțiunii celor trei elemente structurale (variabile independente) asupra cheltuielilor totale se face cu ajutorul metodei balanțiere, iar influențele sunt următoarele:

III.. Abaterea cheltuielilor totale:

$$\Delta Ct = Ct_1 - Ct_0 = (Ce_1 + Cf_1 + Cex_1) - (Ce_0 + Cf_0 + Cex_0)$$

II. Abaterea elementelor structurale:

$$1. \text{Influența cheltuielilor din exploatare: } \Delta_{Ce}^{Ct} = (Ce_1 - Ce_0)$$

$$2. \text{Influența cheltuielilor financiare: } \Delta_{Cf}^{Ct} = (Cf_1 - Cf_0)$$

$$3. \text{Influența cheltuielilor extraordinare: } \Delta_{Cex}^{Ct} = (Cex_1 - Cex_0)$$

III. Pentru verificare avem relația:

$$\Delta Ct = \Delta_{Ce}^{Ct} + \Delta_{Cf}^{Ct} + \Delta_{Cex}^{Ct}$$

Pentru reducerea cheltuielilor la 1000 lei venituri totale se poate urmări:

- respectarea criteriului eficienței economice în desfășurarea activității, după care veniturile fiecărei activități desfășurate trebuie să acopere cheltuielile aferente;

- modificarea structurii veniturilor în sensul creșterii ponderii acelor categorii de venituri care înregistrează un nivel al cheltuielilor la 1000 lei venituri totale mai redus decât nivelul mediu al perioadei de bază;
- reducerea cheltuielilor la 1000 lei venituri totale pe categorii de venituri.

6.2. Analiza diagnostic a cheltuielilor la 1000 lei cifră de afaceri

Ca principală componentă a cheltuielilor totale la 1000 lei venituri din exploatare, **cheltuielile la 1000 lei cifră de afaceri** pot fi exprimate cu ajutorul modelelor următoare:

$$C^{1000} = \frac{CT}{CA} \cdot 1000 = \left(\frac{\sum_{i=1}^n qvi \cdot ci}{\sum_{i=1}^n qvi \cdot \bar{pi}} \cdot 1000 \right)$$

unde: qvi—producția vândută pe produse; ci—costul pe produse; $\bar{pi}$ —preț mediu de vânzare pe produse; gi—structura cheltuielilor; ci^{1000} - cheltuieli la 1000 lei cifră de afaceri pe produse;

După modelul: $C^{1000} = \left(\frac{\sum_{i=1}^n qvi \cdot ci}{\sum_{i=1}^n qvi \cdot \bar{pi}} \cdot 1000 \right)$ abaterea cheltuielilor la 1000 lei cifră de afaceri se realizează

astfel:

III.. Abaterea cheltuielilor totale la 1000 lei cifră de afaceri:

$$\Delta C^{1000} = C_1^{1000} - C_0^{1000} = \left(\frac{\sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot ci_1}{\sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot \bar{pi}_1} \cdot 1000 \right) - \left(\frac{\sum_{i=1}^n qvi_0 \cdot ci_0}{\sum_{i=1}^n qvi_0 \cdot \bar{pi}_0} \cdot 1000 \right)$$

II. Modificarea nivelului cheltuielilor la 1000 lei cifră de afaceri se explică prin următoarele influențe:

1. *Influența modificării structurii cifrei de afaceri:* $\Delta_{qvi}^{C^{1000}} = \left(\frac{\sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot ci_0}{\sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot \bar{pi}_0} \cdot 1000 \right) - \left(\frac{\sum_{i=1}^n qvi_0 \cdot ci_0}{\sum_{i=1}^n qvi_0 \cdot \bar{pi}_0} \cdot 1000 \right)$

2. *Influența modificării prețurilor de vânzare pe produse (ca prețuri medii):*

$$\Delta_{\bar{pi}}^{C^{1000}} = \left(\frac{\sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot ci_0}{\sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot \bar{pi}_1} \cdot 1000 \right) - \left(\frac{\sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot ci_0}{\sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot \bar{pi}_0} \cdot 1000 \right)$$

din care:

2.1. *Influența inflației:* $\Delta_{\alpha}^{C^{1000}} = \left(\frac{\sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot ci_0}{\sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot \bar{pi}_0 \cdot IP} \cdot 1000 \right) - \left(\frac{\sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot ci_0}{\sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot \bar{pi}_0} \cdot 1000 \right)$

2.2. *Influența prețurilor exclusiv efectul inflației:* $\Delta_{pi-\alpha}^{C^{1000}} = \left(\frac{\sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot ci_0}{\sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot \bar{pi}_1} \cdot 1000 \right) - \left(\frac{\sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot ci_0}{\sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot \bar{pi}_0 \cdot IP} \cdot 1000 \right)$

3. Influența modificării costurilor pe produse:
$$\Delta_{ci}^{C^{1000}} = \left(\frac{\sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot ci_1}{\sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot \bar{p}_i} \cdot 1000 \right) - \left(\frac{\sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot ci_0}{\sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot \bar{p}_i} \cdot 1000 \right)$$

III. Pentru verificare avem relația:
$$\Delta C^{1000} = \Delta_{qvi}^{C^{1000}} + \Delta_{\bar{p}_i}^{C^{1000}} + \Delta_{ci}^{C^{1000}}$$

6.3. Analiza diagnostic a cheltuielilor variabile

Diagnosticul cheltuielilor variabile prezintă o importanță deosebită în activitatea de conducere pentru asigurarea încadrării într-un nivel de rentabilitate care să permită practicarea unor prețuri menite să conducă la menținerea și eventual la creșterea cotei de piață.

Analiza diagnostic de tip factorial a costurilor variabile la 1000 lei cifră de afaceri se determină după relația:

$$\bar{C}_V^{1000CA} = \frac{CV}{CA} \cdot 1000 = \left(\frac{\sum_{i=1}^n qvi \cdot cvi}{\sum_{i=1}^n qvi \cdot \bar{p}_i} \cdot 1000 \right)$$

unde: qvi—volumul vândut al produsului „i”; cvi—costul variabil pe produsul „i”; $\bar{p}_i$ —prețul mediu de vânzare pe produsul „i” (exclusiv TVA).

După modelul:
$$\bar{C}_V^{1000CA} = \frac{CV}{CA} \cdot 1000 = \left(\frac{\sum_{i=1}^n qvi \cdot cvi}{\sum_{i=1}^n qvi \cdot \bar{p}_i} \cdot 1000 \right)$$
 abaterea cheltuielilor variabile la 1000 lei cifră

de afaceri se realizează astfel:

$$\Delta C_V^{1000CA} = C_V^{1000CA} - C_V^{1000CA_0} = \left(\frac{CV_1}{CA_1} - \frac{CV_0}{CA_0} \right) \cdot 1000 = \left(\frac{\sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot cvi_1}{\sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot \bar{p}_i} \cdot 1000 \right) - \left(\frac{\sum_{i=1}^n qvi_0 \cdot cvi_0}{\sum_{i=1}^n qvi_0 \cdot \bar{p}_i} \cdot 1000 \right)$$

II. Măsurarea acțiunii factorilor:

1. Influența structurii producției vândute:
$$\Delta_{qvi}^{C_V^{1000CA}} = \left(\frac{\sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot cvi_0}{\sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot \bar{p}_i} \cdot 1000 \right) - \left(\frac{\sum_{i=1}^n qvi_0 \cdot cvi_0}{\sum_{i=1}^n qvi_0 \cdot \bar{p}_i} \cdot 1000 \right)$$

2. Influența prețurilor de vânzare pe produse (ca prețuri medii):

$$\Delta_{\bar{p}_i}^{C_V^{1000CA}} = \left(\frac{\sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot cvi_0}{\sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot \bar{p}_i} \cdot 1000 \right) - \left(\frac{\sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot cvi_0}{\sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot \bar{p}_i} \cdot 1000 \right)$$

din care:

2.1. Influența inflației:
$$\Delta_{\alpha}^{C_V^{1000CA}} = \left(\frac{\sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot cvi_0}{\sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot \bar{p}_i \cdot IP} \cdot 1000 \right) - \left(\frac{\sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot cvi_0}{\sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot \bar{p}_i} \cdot 1000 \right)$$

2.2. Influența prețurilor de vânzare pe produse exclusiv efectul inflației:

$$\Delta_{pi-\alpha}^{CV^{1000CA}} = \left(\frac{\sum_{i=1}^n qv_{i_1} \cdot cvi_0}{\sum_{i=1}^n qv_{i_1} \cdot \bar{p}_{i_1}} \cdot 1000 \right) - \left(\frac{\sum_{i=1}^n qv_{i_1} \cdot cvi_0}{\sum_{i=1}^n qv_{i_1} \cdot \bar{p}_{i_1} \cdot IP} \cdot 1000 \right)$$

3. *Influența modificării costurilor variabile pe produse:*

$$\Delta_{ci}^{CV^{1000CA}} = \left(\frac{\sum_{i=1}^n qv_{i_1} \cdot cvi_1}{\sum_{i=1}^n qv_{i_1} \cdot \bar{p}_{i_1}} \cdot 1000 \right) - \left(\frac{\sum_{i=1}^n qv_{i_1} \cdot cvi_0}{\sum_{i=1}^n qv_{i_1} \cdot \bar{p}_{i_1}} \cdot 1000 \right)$$

Principalele măsuri de reducere a cheltuielilor variabile la 1000 lei cifră de afaceri sunt:

- creșterea volumului vânzărilor;
- creșterea prețului de vânzare ca urmare a modificării calității produselor cu un nivel al cheltuielilor la 1000 lei cifră de afaceri pe produs mai mare decât nivelul mediu;
- reducerea cheltuielilor de producție;
- reducerea cheltuielilor de aprovizionare și comercializare;
- îmbunătățirea relațiilor cu furnizorii în vederea obținerii unor costuri avantajoase.

6.4. Analiza diagnostic a cheltuielilor fixe

Analiza dinamicii și structurii cheltuielilor fixe se face în corelație cu cifra de afaceri, având în vedere cerința creșterii cifrei de afaceri în condițiile în care cheltuielile fixe rămân aceleași sau au creșteri reduse. Numai când intervin modificări importante în structura de exploatare sau operațională se pot modifica și cheltuielile fixe. Bineînțeles, intervin și modificări ale cheltuielilor determinate de inflație. Analiza se poate desfășura după relația:

$$\frac{I_F}{I_{CA}}$$

unde: I_F -indicele cheltuielilor fixe; I_{CA} -indicele cifrei de afaceri.

Normal este ca I_F să fie cât mai aproape de 100, iar I_{CA} să crească; în aceste condiții crește eficiența cheltuielilor fixe.

Studierea dinamicii cheltuielilor fixe este necesară pentru a cunoaște evoluția lor în raport cu cifra de afaceri sau cu producția fabricată. În funcție de situațiile înregistrate față de evoluția normală și realitățile din alte unități similare se adoptă măsurile necesare.

Ca și în cazul cheltuielilor variabile, **eficiența cheltuielilor fixe** se apreciază sintetic pe baza nivelului lor la 1000 lei venituri din exploatare și cifră de afaceri după următoarele modele:

$$1. Cf^{1000Ve} = \frac{Cf}{Ve} \cdot 1000$$

$$2. Cf^{1000CA} = \frac{Cf'}{CA} \cdot 1000$$

Ca dinamică în limita unui prag al volumului activității, cerința din exploatare este următoarea:

$$I_{Ve} > I_{Cf} \quad \text{respectiv} \quad I_{CA} > I_{Cf'}$$

unde:

I_{Ve} - indicele veniturilor din exploatare; I_{Cf} - indicele sumei cheltuielilor fixe aferente veniturilor din exploatare; I_{CA} - indicele cifrei de afaceri; $I_{Cf'}$ - indicele sumei cheltuielilor fixe aferente cifrei de afaceri.

Pe baza modelelor de calcul și analiză prezentate anterior se procedează la diagnosticul de tip factorial al abaterii cheltuielilor fixe la 1000 lei venituri din exploatare și cifră de afaceri.

După modelul: $Cf^{1000Ve} = \frac{Cf}{Ve} \cdot 1000$ explicarea factorială a cheltuielilor fixe la 1000 lei venituri din exploatare se realizează astfel:

I. Abaterea cheltuielilor fixe la 1000 lei venituri din exploatare:

$$Cf^{1000Ve} = Cf_1^{1000Ve} - Cf_0^{1000Ve} = \left(\frac{Cf_1}{CA_1} \cdot 1000 \right) - \left(\frac{Cf_0}{CA_0} \cdot 1000 \right)$$

II. Măsurarea intensității factorilor:

1. *Influența veniturilor din exploatare:* $\Delta_{Ve}^{Cf^{1000Ve}} = \left(\frac{Cf_0}{Ve_1} - \frac{Cf_0}{Ve_0} \right) \cdot 1000$

din care:

1.1. *Influența timpului total de muncă:* $\Delta_T^{Cf^{1000Ve}} = \left(\frac{Cf_0}{T_1 \cdot wh_0} - \frac{Cf_0}{T_0 \cdot wh_0} \right) \cdot 1000$

din care:

1.1.1. *Influența numărului mediu de salariați:* $\Delta_{Ns}^{Cf^{1000Ve}} = \left(\frac{Cf_0}{(\bar{Ns}_1 \cdot \bar{t}_0) \cdot wh_0} - \frac{Cf_0}{(\bar{Ns}_0 \cdot \bar{t}_0) \cdot wh_0} \right) \cdot 1000$

1.1.2. *Influența numărului mediu de ore pe un salariat:* $\Delta_t^{Cf^{1000Ve}} = \left(\frac{Cf_0}{(\bar{Ns}_1 \cdot \bar{t}_1) \cdot wh_0} - \frac{Cf_0}{(\bar{Ns}_1 \cdot \bar{t}_0) \cdot wh_0} \right) \cdot 1000$

1.2. *Influența productivității medii orare:* $\Delta_{wh}^{Cf^{1000Ve}} = \left(\frac{Cf_0}{T_1 \cdot wh_1} - \frac{Cf_0}{T_1 \cdot wh_0} \right) \cdot 1000$

2. *Influența sumei cheltuielilor fixe:* $\Delta_{Cf}^{Cf^{1000Ve}} = \left(\frac{Cf_1 - Cf_0}{Ve_1} \right) \cdot 1000$

din care:

2.1. *Influența cheltuielilor fixe pe categorii:* $\Delta_{Cf^n}^{Cf^{1000Ve}} = \left(\frac{Cf_1^n - Cf_0^n}{Ve_1} \right) \cdot 1000$

III. Pentru verificare avem relația: $Cf^{1000Ve} = \Delta_{Ve}^{Cf^{1000Ve}} + \Delta_{Cf}^{Cf^{1000Ve}}$

După modelul: $Cf^{1000CA} = \frac{Cf'}{CA} \cdot 1000$ explicarea factorială a cheltuielilor fixe la 1000 lei cifră de afaceri se realizează astfel:

III.. Abaterea cheltuielilor fixe la 1000 lei cifră de afaceri

$$Cf^{1000CA} = Cf_1^{1000CA} - Cf_0^{1000CA} = \left(\frac{Cf'_1}{CA_1} \cdot 1000 \right) - \left(\frac{Cf'_0}{CA_0} \cdot 1000 \right)$$

II. Măsurarea intensității factorilor:

1. *Influența valorii cifrei de afaceri:* $\Delta_{CA}^{Cf^{1000CA}} = \left(\frac{Cf'_0}{CA_1} - \frac{Cf'_0}{CA_0} \right) \cdot 1000$

din care:

1.1. *Influența timpului total de muncă (volumului de muncă):* $\Delta_T^{Cf^{1000CA}} = \left(\frac{Cf'_0}{T_1 \cdot cah_0} - \frac{Cf'_0}{T_0 \cdot cah_0} \right) \cdot 1000$

1.2. Influența cifrei de afaceri medii orare: $\Delta_{cah}^{Cf^{1000CA}} = \left(\frac{Cf_0'}{T_1 \cdot cah_1} - \frac{Cf_0'}{T_1 \cdot cah_0} \right) \cdot 1000$

din care:

1.2.1. Influența structurii cifrei de afaceri (producției vândute): $\Delta_{gi}^{Cf^{1000CA}} = \left(\frac{Cf_0'}{T_1 \cdot r \cdot cah} - \frac{Cf_0'}{T_1 \cdot r \cdot cah_0} \right) \cdot 1000$

1.2.2. Influența cifrei de afaceri pe unitatea de timp pe produse: $\Delta_{cai}^{Cf^{1000CA}} = \left(\frac{Cf_0'}{T_1 \cdot cah_1} - \frac{Cf_0'}{T_1 \cdot r \cdot cah} \right) \cdot 1000$

din care:

1.2.2.1. Influența inflației: $\Delta_{\alpha}^{Cf^{1000CA}} = \left(\frac{Cf_0'}{T_1 \cdot cah'} - \frac{Cf_0'}{T_1 \cdot r \cdot cah} \right) \cdot 1000$

1.2.2.2. Influența cifrei de afaceri pe unitatea de timp pe produse exclusiv efectul inflației:

$$\Delta_{pi-\alpha}^{Cf^{1000CA}} = \left(\frac{Cf_0'}{T_1 \cdot cah_1} - \frac{Cf_0'}{T_1 \cdot cah'} \right) \cdot 1000$$

2. Influența sumei cheltuielilor fixe: $\Delta_{Cf'}^{Cf^{1000CA}} = \left(\frac{Cf_1' - Cf_0'}{CA_1} \right) \cdot 1000$

din care:

2.1. Influența cheltuielilor administrativ – gospodărești: $\Delta_{Cf^g}^{Cf^{1000CA}} = \left(\frac{Cf_1^g - Cf_0^g}{CA_1} \right) \cdot 1000$

III. Pentru verificare avem relația: $Cf^{1000CA} = \Delta_{CA}^{Cf^{1000CA}} + \Delta_{Cf'}^{Cf^{1000CA}}$

6.5. Analiza diagnostic a cheltuielilor materiale

Cheltuielile materiale dețin, în funcție de profilul firmei, o pondere ridicată în cadrul cheltuielilor de exploatare. Acestea sunt formate din următoarele elemente: cheltuieli cu materiile prime, cheltuieli cu materialele consumabile, cheltuieli cu energia, apa și alte utilități, amortizarea mijloacelor fixe și alte cheltuieli materiale.

Reducerea cheltuielilor materiale se realizează ca urmare a introducerii progresului tehnic, respectiv a dotării firmei cu mașini, utilaje și instalații de mare randament, a folosirii unor obiecte ale muncii cu parametri superiori și care determină micșorarea consumurilor specifice. De asemenea, cheltuielile materiale mai pot fi diminuate și prin folosirea unor înlocuitori, mai ieftini, dar fără a afecta nivelul tehnic și calitativ al produselor.

Reducerea cheltuielilor materiale trebuie să constituie obiectivul major, hotărâtor al conducerii firmei în folosirea cât mai eficientă a resurselor materiale pentru a asigura îmbunătățirea performanțelor economico-financiare și a consolida poziția pe piață a firmei.

Pentru exprimarea sintetică, generalizatoare, analiza cheltuielilor cu materialele se face pe baza indicatorului sintetic – **cheltuieli cu materiale la 1000 lei cifră de afaceri** după următorul model:

$$Cm^{1000CA} = \frac{Cm}{CA} \cdot 1000 = \left(\frac{\sum_{i=1}^n qvi \cdot cmi}{\sum_{i=1}^n qvi \cdot \bar{pi}} \right) \cdot 1000$$

unde:

Cm^{1000CA} - cheltuieli materiale la 1000 lei cifră de afaceri; qvi - volumul fizic al producției vândute; cmi - cheltuieli materiale aferente cifrei de afaceri pe produse; $\bar{pi}$ - prețul mediu de vânzare;

După modelul: $Cm^{1000CA} = \frac{Cm}{CA} \cdot 1000 = \left(\frac{\sum_{i=1}^n qvi \cdot cmi}{\sum_{i=1}^n qvi \cdot \bar{pi}} \cdot 1000 \right)$ explicarea factorială a cheltuielilor materiale la

1000 lei cifră de afaceri se realizează astfel:

I. Abaterea cheltuielilor la 1000 lei cifră de afaceri:

$$\Delta Cm^{1000CA} = \left(\frac{Cm_1}{CA_1} - \frac{Cm_0}{CA_0} \right) \cdot 1000 = \left(\frac{\sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot cmi_1}{\sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot \bar{pi}_1} \cdot 1000 \right) - \left(\frac{\sum_{i=1}^n qvi_0 \cdot cmi_0}{\sum_{i=1}^n qvi_0 \cdot \bar{pi}_0} \cdot 1000 \right)$$

II. Măsurarea influenței factorilor:

1. Influența structurii producției vândute: $\Delta_{Cm^{1000CA}}^{qvi} = \left(\frac{\sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot cmi_0}{\sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot \bar{pi}_0} \cdot 1000 \right) - \left(\frac{\sum_{i=1}^n qvi_0 \cdot cmi_0}{\sum_{i=1}^n qvi_0 \cdot \bar{pi}_0} \cdot 1000 \right)$

2. Influența prețurilor de vânzare pe produse (ca prețuri medii):

$$\Delta_{Cm^{1000CA}}^{\bar{pi}} = \left(\frac{\sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot cmi_0}{\sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot \bar{pi}_1} \cdot 1000 \right) - \left(\frac{\sum_{i=1}^n qvi_0 \cdot cmi_0}{\sum_{i=1}^n qvi_0 \cdot \bar{pi}_0} \cdot 1000 \right)$$

din care:

2.1. Influența inflației: $\Delta_{Cm^{1000CA}}^{\alpha} = \left(\frac{\sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot cmi_0}{\sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot \bar{pi}_0 \cdot IP} \cdot 1000 \right) - \left(\frac{\sum_{i=1}^n qvi_0 \cdot cmi_0}{\sum_{i=1}^n qvi_0 \cdot \bar{pi}_0} \cdot 1000 \right)$

2.2. Influența prețurilor de vânzare pe produse exclusiv efectul inflației:

$$\Delta_{Cm^{1000CA}}^{pi-\alpha} = \left(\frac{\sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot cmi_0}{\sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot \bar{pi}_1} \cdot 1000 \right) - \left(\frac{\sum_{i=1}^n qvi_0 \cdot cmi_0}{\sum_{i=1}^n qvi_0 \cdot \bar{pi}_0 \cdot IP} \cdot 1000 \right)$$

3. Influența modificării costurilor materiale pe produse:

$$\Delta_{Cm^{1000CA}}^{ci} = \left(\frac{\sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot cmi_1}{\sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot \bar{pi}_1} \cdot 1000 \right) - \left(\frac{\sum_{i=1}^n qvi_0 \cdot cmi_0}{\sum_{i=1}^n qvi_0 \cdot \bar{pi}_0} \cdot 1000 \right)$$

III. Verificarea: $\Delta Cm^{1000CA} = \Delta_{Cm^{1000CA}}^{qvi} + \Delta_{Cm^{1000CA}}^{\bar{pi}} + \Delta_{Cm^{1000CA}}^{ci}$

TEMA 7. ANALIZA DIAGNOSTIC A PROFITULUI

7.1. Analiza diagnostic a profitului brut

Profitul brut și profitul net al firmei reprezintă indicatori sintetici prin care se apreciază sub formă absolută rentabilitatea unei firme. Analiza profitului brut și a profitului net se realizează pe baza contului de profit și pierdere, acesta reprezentând principala sursă de informații pentru analiza rentabilității.

Examinarea din punct de vedere structural a profitului brut (înaintea impozitării) presupune aprecierea ponderii și dinamicii celor trei tipuri ale profitului: din exploatare,

financiar și extraordinar. Important într-o asemenea evaluare este ca dinamica profitului din exploatare să devanseze dinamica celorlalte tipuri, acesta punând în valoare de fapt eficiența potențialului tehnico-tehnologic și uman și nu în ultimul rând eficiența managerială.

Relațiile de calcul ce pot fi utilizate în analiza diagnostic de tip factorial a profitului brut sunt:

$$Pb = Vt - Ct$$

$$\text{unde: } Vt = Ve + Vf + Vext \text{ și } Ct = Ce + Cf + Cext$$

unde:

Vt - venituri totale; Ct - cheltuieli totale; Pb - profitul brut; $\overline{pr}$ - profitul mediu al exercițiului la 1 leu venituri totale, adică $\frac{Pb}{Vt}$.

Explicarea factorială a profitului brut după modelul $Pb = Vt - Ct$ se prezintă astfel:

I. Abaterea profitului brut: $\Delta Pb = Pb_1 - Pb_0 = (Vt_1 - Ct_1) - (Vt_0 - Ct_0)$

II. Măsurarea influenței factorilor:

1. *Influența veniturilor totale:* $\Delta_{Pb}^{Vt} = (Vt_1 - Vt_0)$

din care:

1.1. Influența veniturilor din exploatare: $\Delta_{Pb}^{Ve} = (Ve_1 - Ve_0)$

1.2. Influența veniturilor financiare: $\Delta_{Pb}^{Vf} = (Vf_1 - Vf_0)$

1.3. Influența veniturilor extraordinare: $\Delta_{Pb}^{Vext} = (Vext_1 - Vext_0)$

2. *Influența cheltuielilor totale:* $\Delta_{Pb}^{Ct} = -(Ct_1 - Ct_0)$

din care:

1.1. Influența cheltuielilor din exploatare: $\Delta_{Pb}^{Ce} = (Ce_1 - Ce_0)$

1.2. Influența cheltuielilor financiare: $\Delta_{Pb}^{Cf} = (Cf_1 - Cf_0)$

1.3. Influența cheltuielilor extraordinare: $\Delta_{Pb}^{Cext} = (Cext_1 - Cext_0)$

III. Pentru verificare avem relația: $\Delta Pb = \Delta_{Pb}^{Vt} + (-\Delta_{Pb}^{Ct})$

7.2. Analiza diagnostic a profitului din exploatare

Profitul aferent activității din exploatare (producție și comercializare) se poate determina pe baza contului de profit și pierdere ca diferență între veniturile din exploatare și cheltuielilor din exploatare. Pe lângă această modalitate se mai pot utiliza o serie de modele de analiză prezentate mai jos.

Profitul din exploatare, ca oricare rezultat, în afară de analiza dinamică se examinează și din punct de vedere factorial.

Într-o asemenea analiză diagnostic se pot avea în vedere modelele următoare:

a) Modele care evidențiază resursele utilizate:

❖ **modele bazate pe influența resurselor de muncă:**

$$Pe = \overline{Ns} \cdot \frac{Qe}{Ns} \cdot \frac{CA}{Qe} \cdot \frac{Pe}{CA} \text{ respectiv } Pe = \overline{Ns} \cdot \frac{Qe}{Ns} \cdot \frac{Ve}{Qe} \cdot \frac{Pe}{Ve}$$

unde: $\overline{Ns}$ - numărul mediu de salariați; Qe - producția exercițiului; Ca - cifra de afaceri; Pe - profitul din exploatare; $\frac{Qe}{Ns}$ - productivitatea muncii; $\frac{CA}{Qe}$, $\frac{Ve}{Qe}$ - gradul de valorificare a

producției exercițiului; $\frac{Pe}{CA}$, $\frac{Pe}{Ve}$ -profitabilitatea vânzărilor, respectiv a veniturilor din exploatare.

❖ **modele bazate pe influența resurselor tehnice:**

$$Pe = \overline{Mf} \cdot \frac{\overline{Mfa}}{\overline{Mf}} \cdot \frac{Qe}{\overline{Mfa}} \cdot \frac{CA}{Qe} \cdot \frac{Pe}{CA} \quad \text{respectiv} \quad Pe = \overline{Mf} \cdot \frac{\overline{Mfa}}{\overline{Mf}} \cdot \frac{Qe}{\overline{Mfa}} \cdot \frac{Ve}{Qe} \cdot \frac{Pe}{Ve}$$

unde: $\overline{Mf}$ -valoarea medie a mijloacelor fixe; $\overline{Mfa}$ -valoarea medie a mijloacelor fixe active; $\frac{\overline{Mfa}}{\overline{Mf}}$ -rata de structură a mijloacelor fixe sau ponderea mijloacelor fixe active în total mijloace fixe; $\frac{Qe}{\overline{Mfa}}$ -randamentul mijloacelor fixe active.

b) Modele care evidențiază influența patrimoniului și a elementelor sale componente:

$$Pe = At \cdot \frac{Ac}{At} \cdot \frac{CA}{Ac} \cdot \frac{Pe}{CA} \quad Pe = Ae \cdot \frac{Qe}{Ae} \cdot \frac{Ve}{Qe} \cdot \frac{Pe}{Ve}$$

unde:

At-activ total; Ac-activ circulant; Cinv-capital investit; Kper- capital permanent; $\frac{Ac}{At}$ - ponderea activelor circulante în total activ; $\frac{CA}{Ac}$ -eficiența activelor circulante caracterizate pe baza cifrei de afaceri; $\frac{Qe}{Ae}$ -eficiența activelor de exploatare caracterizate pe baza producției exercițiului.

După modelul $Pe = Qe \cdot \frac{CA}{Qe} \cdot \frac{VA}{CA} \cdot \frac{Pe}{VA}$ explicarea factorială a profitului din exploatare se realizează astfel:

I. Abaterea profitului din exploatare:

$$\Delta Pe = Pe_1 - Pe_0 = \left(Qe_1 \cdot \frac{CA_1}{Qe_1} \cdot \frac{VA_1}{CA_1} \cdot \frac{Pe_1}{VA_1} \right) - \left(Qe_0 \cdot \frac{CA_0}{Qe_0} \cdot \frac{VA_0}{CA_0} \cdot \frac{Pe_0}{VA_0} \right)$$

II. Măsurarea intensității factorilor:

1. Influența producției exercițiului: $\Delta_{Pe}^{Qe} = (Qe_1 - Qe_0) \cdot \frac{CA_0}{Qe_0} \cdot \frac{VA_0}{CA_0} \cdot \frac{Pe_0}{VA_0}$
2. Influența cifrei de afaceri la 1 leu producție a exercițiului: $\Delta_{Pe}^{\frac{CA}{Qe}} = Qe_1 \cdot \left(\frac{CA_1}{Qe_1} - \frac{CA_0}{Qe_0} \right) \cdot \frac{VA_0}{CA_0} \cdot \frac{Pe_0}{VA_0}$
3. Influența valorii adăugate la 1 leu cifră de afaceri: $\Delta_{Pe}^{\frac{VA}{CA}} = Qe_1 \cdot \frac{CA_1}{Qe_1} \cdot \left(\frac{VA_1}{CA_1} - \frac{VA_0}{CA_0} \right) \cdot \frac{Pe_0}{VA_0}$
4. Influența profitului din exploatare la 1 leu valoare adăugată: $\Delta_{Pe}^{\frac{Pe}{VA}} = Qe_1 \cdot \frac{CA_1}{Qe_1} \cdot \frac{VA_1}{CA_1} \cdot \left(\frac{Pe_1}{VA_1} - \frac{Pe_0}{VA_0} \right)$

III. Pentru verificare avem relația: $\Delta Pe = \Delta_{Pe}^{Qe} + \Delta_{Pe}^{\frac{CA}{Qe}} + \Delta_{Pe}^{\frac{VA}{CA}} + \Delta_{Pe}^{\frac{Pe}{VA}}$

După modelul $Pe = CA \cdot \frac{VA}{CA} \cdot \frac{Pe}{VA}$ explicarea factorială a profitului din exploatare se realizează astfel:

I. Abaterea profitului din exploatare:

$$\Delta Pe = Pe_1 - Pe_0 = \left(CA_1 \cdot \frac{VA_1}{CA_1} \cdot \frac{Pe_1}{VA_1} \right) - \left(CA_0 \cdot \frac{VA_0}{CA_0} \cdot \frac{Pe_0}{VA_0} \right)$$

II. Măsurarea intensității factorilor:

1. Influența cifrei de afaceri: $\Delta_{Pe}^{CA} = (CA_1 - CA_0) \cdot \frac{VA_0}{CA_0} \cdot \frac{Pe_0}{VA_0}$

2. Influența valorii adăugate la 1 leu cifră de afaceri: $\Delta_{Pe}^{VA} = CA_1 \cdot \left(\frac{VA_1}{CA_1} - \frac{VA_0}{CA_0} \right) \cdot \frac{Pe_0}{VA_0}$

3. Influența profitului din exploatare la 1 leu valoare adăugată: $\Delta_{Pe}^{Pe} = CA_1 \cdot \frac{VA_1}{CA_1} \cdot \left(\frac{Pe_1}{VA_1} - \frac{Pe_0}{VA_0} \right)$

III. Pentru verificare avem relația: $\Delta Pe = \Delta_{Pe}^{CA} + \Delta_{Pe}^{VA} + \Delta_{Pe}^{Pe}$

După modelul $Pe = T \cdot \frac{Ve}{T} \cdot \frac{Pe}{Ve}$ explicarea factorială a profitului din exploatare se realizează astfel:

I. Abaterea profitului din exploatare:

$$\Delta Pe = Pe_1 - Pe_0 = \left(T_1 \cdot \frac{Ve_1}{T_1} \cdot \frac{Pe_1}{Ve_1} \right) - \left(T_0 \cdot \frac{Ve_0}{T_0} \cdot \frac{Pe_0}{Ve_0} \right)$$

II. Măsurarea intensității factorilor:

1. Influența timpului total de muncă: $\Delta_{Pe}^T = (T_1 - T_0) \cdot \frac{Ve_0}{T_0} \cdot \frac{Pe_0}{Ve_0}$

2. Influența productivității muncii caracterizată pe baza veniturilor din exploatare:

$$\Delta_{Pe}^{\frac{Ve}{T}} = T_1 \cdot \left(\frac{Ve_1}{T_1} - \frac{Ve_0}{T_0} \right) \cdot \frac{Pe_0}{Ve_0}$$

3. Influența profitului din exploatare la 1 leu venituri din exploatare: $\Delta_{Pe}^{\frac{Pe}{Ve}} = T_1 \cdot \frac{Ve_1}{T_1} \cdot \left(\frac{Pe_1}{Ve_1} - \frac{Pe_0}{Ve_0} \right)$

III. Pentru verificare avem relația: $\Delta Pe = \Delta_{Pe}^T + \Delta_{Pe}^{\frac{Ve}{T}} + \Delta_{Pe}^{\frac{Pe}{Ve}}$

După modelul $Pe = T \cdot \frac{CA}{T} \cdot \frac{Pe}{CA}$ explicarea factorială a profitului din exploatare se realizează astfel:

I. Abaterea profitului din exploatare:

$$\Delta Pe = Pe_1 - Pe_0 = \left(T_1 \cdot \frac{CA_1}{T_1} \cdot \frac{Pe_1}{CA_1} \right) - \left(T_0 \cdot \frac{CA_0}{T_0} \cdot \frac{Pe_0}{CA_0} \right)$$

II. Măsurarea intensității factorilor:

1. Influența timpului total de muncă: $\Delta_{Pe}^T = (T_1 - T_0) \cdot \frac{CA_0}{T_0} \cdot \frac{Pe_0}{CA_0}$
2. Influența cifrei de afaceri medii orare: $\Delta_{Pe}^{\frac{CA}{T}} = T_1 \cdot \left(\frac{CA_1}{T_1} - \frac{CA_0}{T_0} \right) \cdot \frac{Pe_0}{CA_0}$
3. Influența profitului din exploatare la 1 leu cifră de afaceri: $\Delta_{Pe}^{\frac{Pe}{CA}} = T_1 \cdot \frac{CA_1}{T_1} \cdot \left(\frac{Pe_1}{CA_1} - \frac{Pe_0}{CA_0} \right)$

III. Pentru verificare avem relația:

$$\Delta Pe = \Delta_{Pe}^T + \Delta_{Pe}^{\frac{CA}{T}} + \Delta_{Pe}^{\frac{Pe}{CA}}$$

7.3. Analiza diagnostic a profitului aferent cifrei de afaceri

Cifra de afaceri reprezintă parte principală a veniturilor din exploatare, iar rezultatul aferent cifrei de afaceri este componenta cea mai importantă a rezultatului exploatarei. De aceea, în analiza rentabilității agenților economici, studiul rezultatului aferent cifrei de afaceri i se recomandă o atenție deosebită.

În vederea **analizei diagnostic a profitului aferent cifrei de afaceri** în ipoteza în care firma nu efectuează și cumpărări-vânzări, se pot utiliza mai multe modele și anume:

1. Model stabilit în funcție de volumul vânzărilor, prețului de vânzare al produselor precum și costul acestora:

$$P = CA \cdot \overline{pr} = \left(\sum_{i=1}^n qvi \cdot \overline{pi} \right) \cdot \overline{pr}$$

După modelul: $\left(\sum_{i=1}^n qvi \cdot \overline{pi} \right) \cdot \overline{pr}$ explicarea factorială a profitului aferent cifrei de afaceri se realizează astfel:

I. Abaterea profitului aferent cifrei de afaceri:

$$\Delta P = P_1 - P_0 = (CA_1 \cdot \overline{pr}_1) - (CA_0 \cdot \overline{pr}_0) = \left[\left(\sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot \overline{pi}_1 \right) \cdot \overline{pr}_1 \right] - \left[\left(\sum_{i=1}^n qvi_0 \cdot \overline{pi}_0 \right) \cdot \overline{pr}_0 \right]$$

II. Măsurarea intensității acțiunii factorilor:

1. Influența cifrei de afaceri (producției vândute):

$$\Delta_P^{CA} = (CA_1 - CA_0) \cdot \overline{pr}_0 = \left(\sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot \overline{pi}_1 - \sum_{i=1}^n qvi_0 \cdot \overline{pi}_0 \right) \cdot \overline{pr}_0$$

din care:

$$1.1. \text{Influența volumului fizic al producției vândute: } \Delta_P^{qvi} = \left(\sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot \overline{pi}_0 - \sum_{i=1}^n qvi_0 \cdot \overline{pi}_0 \right) \cdot \overline{pr}_0$$

$$1.2. \text{Influența prețului mediu de vânzare pe produse: } \Delta_P^{\overline{pi}} = \left(\sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot \overline{pi}_1 - \sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot \overline{pi}_0 \right) \cdot \overline{pr}_0$$

$$2. \text{Influența profitului mediu la 1 leu cifră de afaceri: } \Delta_P^{\overline{pr}} = \sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot \overline{pi}_1 \cdot (\overline{pr}_1 - \overline{pr}_0)$$

$$\text{III. Verificarea: } \Delta P = \Delta_P^{CA} + \Delta_P^{\overline{pr}}$$

2. Modele stabilite în funcție timpul de muncă total respectiv volumul de muncă și a resurselor tehnice:

$$P = T \cdot \overline{cah} \cdot \overline{pr}$$

$$P = T \cdot \frac{\overline{Mf}}{T} \cdot \frac{\overline{Mfa}}{Mf} \cdot \frac{CA}{Mfa} \cdot \frac{P}{CA}$$

După modelul: $P = T \cdot \overline{cah} \cdot \overline{pr}$ explicarea factorială a profitului aferent cifrei de afaceri se realizează astfel:

I. Abaterea profitului aferent cifrei de afaceri:

$$\Delta P = P_1 - P_0 = (T_1 \cdot \overline{cah}_1 \cdot \overline{pr}_1) - (T_0 \cdot \overline{cah}_0 \cdot \overline{pr}_0)$$

II. Măsurarea intensității acțiunii factorilor:

1. Influența timpului total de muncă: $\Delta_P^T = (T_1 - T_0) \cdot \overline{cah}_0 \cdot \overline{pr}_0$
2. Influența cifrei de afaceri medii orare: $\Delta_P^{\overline{cah}} = T_1 \cdot (\overline{cah}_1 - \overline{cah}_0) \cdot \overline{pr}_0$
3. Influența profitului mediu la 1 leu cifră de afaceri: $\Delta_P^{\overline{pr}} = T_1 \cdot \overline{cah}_1 \cdot (\overline{pr}_1 - \overline{pr}_0)$

III. Pentru verificare avem relația: $\Delta P = \Delta_P^T + \Delta_P^{\overline{cah}} + \Delta_P^{\overline{pr}}$

După modelul: $T \cdot \frac{\overline{Mf}}{T} \cdot \frac{\overline{Mfa}}{\overline{Mf}} \cdot \frac{CA}{\overline{Mfa}} \cdot \frac{P}{CA}$ explicarea factorială a profitului aferent cifrei de afaceri se realizează astfel:

I. Abaterea profitului aferent cifrei de afaceri:

$$\Delta P = P_1 - P_0 = \left(T_1 \cdot \frac{\overline{Mf}_1}{T_1} \cdot \frac{\overline{Mfa}_1}{\overline{Mf}_1} \cdot \frac{CA_1}{\overline{Mfa}_1} \cdot \frac{P_1}{CA_1} \right) - \left(T_0 \cdot \frac{\overline{Mf}_0}{T_0} \cdot \frac{\overline{Mfa}_0}{\overline{Mf}_0} \cdot \frac{CA_0}{\overline{Mfa}_0} \cdot \frac{P_0}{CA_0} \right)$$

II. Măsurarea intensității acțiunii factorilor:

1. Influența timpului total de muncă (volumului de muncă): $\Delta_P^T = (T_1 - T_0) \cdot \frac{\overline{Mf}_0}{T_0} \cdot \frac{\overline{Mfa}_0}{\overline{Mf}_0} \cdot \frac{CA_0}{\overline{Mfa}_0} \cdot \frac{P_0}{CA_0}$
2. Influența înzestrării tehnice a muncii: $\Delta_P^{\frac{\overline{Mf}}{T}} = T_1 \cdot \left(\frac{\overline{Mf}_1}{T_1} - \frac{\overline{Mf}_0}{T_0} \right) \cdot \frac{\overline{Mfa}_0}{\overline{Mf}_0} \cdot \frac{CA_0}{\overline{Mfa}_0} \cdot \frac{P_0}{CA_0}$
3. Influența compoziției tehnologice a mijloacelor fixe (ponderii mijloacelor fixe active în totalul mijloacelor fixe productive): $\Delta_P^{\frac{\overline{Mfa}}{\overline{Mf}}} = T_1 \cdot \frac{\overline{Mf}_1}{T_1} \cdot \left(\frac{\overline{Mfa}_1}{\overline{Mf}_1} - \frac{\overline{Mfa}_0}{\overline{Mf}_0} \right) \cdot \frac{CA_0}{\overline{Mfa}_0} \cdot \frac{P_0}{CA_0}$
4. Influența eficienței mijloacelor fixe active (caracterizată pe baza cifrei de afaceri):

$$\Delta_P^{\frac{CA}{\overline{Mfa}}} = T_1 \cdot \frac{\overline{Mf}_1}{T_1} \cdot \frac{\overline{Mfa}_1}{\overline{Mf}_1} \cdot \left(\frac{CA_1}{\overline{Mfa}_1} - \frac{CA_0}{\overline{Mfa}_0} \right) \cdot \frac{P_0}{CA_0}$$

5. Influența profitului la 1 leu cifră de afaceri: $\Delta_P^{\frac{P}{CA}} = T_1 \cdot \frac{\overline{Mf}_1}{T_1} \cdot \frac{\overline{Mfa}_1}{\overline{Mf}_1} \cdot \frac{CA_1}{\overline{Mfa}_1} \cdot \left(\frac{P_1}{CA_1} - \frac{P_0}{CA_0} \right)$

III. Pentru verificare avem relația: $\Delta P = \Delta_P^T + \Delta_P^{\frac{\overline{Mf}}{T}} + \Delta_P^{\frac{\overline{Mfa}}{\overline{Mf}}} + \Delta_P^{\frac{CA}{\overline{Mfa}}} + \Delta_P^{\frac{P}{CA}}$

TEMA 8.

ANALIZA DIAGNOSTIC A RATELOR DE RENTABILITATE

8.1. Analiza diagnostic a ratei rentabilității economice

Rata rentabilității economice reflectă raportul dintre un rezultat economic și mijloacele economice angajate pentru obținerea acestuia. Ea exprimă eficiența activității comerciale a firmei, asigurând legătura dintre profitul și cifra de afaceri netă.

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

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

- rata rentabilității economice a capitalului investit, când indicatorul de efort este reprezentat de capitalul investit.

Modelul principal de exprimare a ratei rentabilității economice este:

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

unde: Re – rata rentabilității economice; Pb - profitul brut; At - activ total.

După modelul $Re = \frac{Pb}{At} \cdot 100 = \frac{Pe + Pf + Pex}{Ai + Ac} \cdot 100$ explicarea factorială a ratei rentabilității economice se realizează astfel:

I. Abaterea ratei rentabilității economice:

$$\Delta Re = Re_1 - Re_0 = \left(\frac{Pb_1}{At_1} - \frac{Pb_0}{At_0} \right) \cdot 100 = \left(\frac{Pe_1 + Pf_1 + Pex_1}{Ai_1 + Ac_1} - \frac{Pe_0 + Pf_0 + Pex_0}{Ai_0 + Ac_0} \right) \cdot 100$$

II. Măsurarea influenței factorilor:

1. *Influența activului total:* $\Delta_{Re}^{At} = \left(\frac{Pb_0}{At_1} - \frac{Pb_0}{At_0} \right) \cdot 100$

1.1. Influența activelor imobilizate: $\Delta_{Re}^{Ai} = \left(\frac{Pb_0}{Ai_1 - Ac_0} - \frac{Pb_0}{Ai_0 + Ac_0} \right) \cdot 100$

1.2. Influența activelor circulante: $\Delta_{Re}^{Ac} = \left(\frac{Pb_0}{Ai_1 - Ac_1} - \frac{Pb_0}{Ai_1 + Ac_0} \right) \cdot 100$

2. *Influența profitului brut:* $\Delta_{Re}^{Pb} = \left(\frac{Pb_1}{At_1} - \frac{Pb_0}{At_1} \right) \cdot 100$

2.1. Influența profitului din exploatare: $\Delta_{Re}^{Pe} = \left(\frac{Pe_1}{At_1} - \frac{Pe_0}{At_1} \right) \cdot 100$

2.2. Influența profitului financiar:

$$\Delta_{Re}^{Pf} = \left(\frac{Pf_1}{At_1} - \frac{Pf_0}{At_1} \right) \cdot 100$$

$$2.3. \text{ Influența profitului extraordinar: } \Delta_{Re}^{Pex} = \left(\frac{Pex_1}{At_1} - \frac{Pex_0}{At_1} \right) \cdot 100$$

$$\text{III. Pentru verificare avem relația: } \Delta Re = \Delta_{Re}^{At} + \Delta_{Re}^{Pb}$$

8.2. Analiza diagnostic a ratei rentabilității financiare

Rata rentabilității financiare (Rf) exprimă eficiența utilizării capitalului propriu sau permanent al firmei. Din acest considerent, rata rentabilității financiare prezintă o importanță deosebită, în primul rând, pentru acționari, care apreciază, în funcție de nivelul acesteia, dacă investiția lor este justificată și dacă vor continua să sprijine dezvoltarea firmei prin aportul unor noi capitaluri sau prin renunțarea, pentru o perioadă limitată, la o parte din dividendele cuvenite. Managerii, la rândul lor, vor fi interesați să păstreze un nivel corespunzător al acestei rate, pentru a-și putea păstra pozițiile și a realiza criteriile de performanță ale firmei.

Rata rentabilității financiare reflectă corelația dintre profitul net, considerat venit al acționarilor și capitalurile proprii ale firmei. Se poate avea în vedere următorul model de analiză:

$$Rf = \frac{Pn}{Cpr} \cdot 100$$

unde:

Rf–rata rentabilității financiare; Pn–profitul net; Cpr–capital propriu; Vt–venituri totale; Pi–profitul impozabil; Re–rata rentabilității economice; Rd–rata dobânzii; D–datorii financiare; ci–cota de impozitare a profitului.

După modelul de corelație: $Rf = \frac{Pn}{Cpr} \cdot 100$, explicarea factorială a ratei rentabilității financiare se prezintă astfel:

$$\text{I. Abaterea ratei rentabilității economice: } \Delta Rf = Rf_1 - Rf_0 = \left(\frac{Pn_1}{Cpr_1} - \frac{Pn_0}{Cpr_0} \right) \cdot 100$$

II. Măsurarea influenței factorilor:

$$1. \text{ Influența capitalului propriu: } \Delta_{Rf}^{Cpr} = \left(\frac{Pn_0}{Cpr_1} - \frac{Pn_0}{Cpr_0} \right) \cdot 100$$

$$2. \text{ Influența profitului net: } \Delta_{Rf}^{Pn} = \left(\frac{Pn_1 - Pn_0}{Cpr_1} \right) \cdot 100$$

$$\text{III. Pentru verificare avem relația: } \Delta Rf = \Delta_{Cpr}^{Rf} + \Delta_{Pn}^{Rf}$$

8.3. Analiza diagnostic a ratei rentabilității comerciale

Rata rentabilității comerciale exprimă eficiența activității comerciale a firmei, asigurând legătura dintre profit și cifra de afaceri netă. Deci reprezintă raportul dintre profitul aferent cifrei de afaceri și cifra de afaceri în prețuri de vânzare exclusiv TVA.

Ca modele de calcul și analiză ale ratei rentabilității comerciale se pot utiliza:

$$\bar{Rc} = \frac{P}{CA} \cdot 100 = \frac{\sum_{i=1}^n qvi \cdot \bar{pi} - \sum_{i=1}^n qvi \cdot ci}{\sum_{i=1}^n qvi \cdot \bar{pi}} \cdot 100 = \left(1 - \frac{\sum_{i=1}^n qvi \cdot ci}{\sum_{i=1}^n qvi \cdot \bar{pi}} \right) \cdot 100$$

unde:

P–profitul aferent cifrei de afaceri; qvi–producția vândută pe produse; ci–costul pe produse; $\bar{pi}$ - preț mediu de vânzare pe produse; ci - costul pe produsul „i”.

Explicarea factorială a ratei rentabilității comerciale pe baza modelului $\bar{R}_c = \left(1 - \frac{\sum_{i=1}^n qv_i \cdot ci}{\sum_{i=1}^n qv_i \cdot \bar{p}_i} \right) \cdot 100$ se

prezintă astfel:

I. Abaterea ratei rentabilității comerciale:

$$\Delta \bar{R}_c = \bar{R}_{c_1} - \bar{R}_{c_0} = \left[\left(1 - \frac{\sum_{i=1}^n qv_{i_1} \cdot ci_1}{\sum_{i=1}^n qv_{i_1} \cdot \bar{p}_{i_1}} \right) - \left(1 - \frac{\sum_{i=1}^n qv_{i_0} \cdot ci_0}{\sum_{i=1}^n qv_{i_0} \cdot \bar{p}_{i_0}} \right) \right] \cdot 100$$

II. Măsurarea influenței acțiunii factorilor:

1. Influența structurii producției vândute (cifrei de afaceri) în cazul în care intervin și mărfuri

cumpărate pentru revânzare: $\Delta_{\bar{R}_c}^{qv_i} = \left[\left(1 - \frac{\sum_{i=1}^n qv_{i_1} \cdot ci_0}{\sum_{i=1}^n qv_{i_1} \cdot \bar{p}_{i_0}} \right) \cdot 100 \right] - \left[\left(1 - \frac{\sum_{i=1}^n qv_{i_0} \cdot ci_0}{\sum_{i=1}^n qv_{i_0} \cdot \bar{p}_{i_0}} \right) \cdot 100 \right]$

2. Influența prețurilor medii de vânzare: $\Delta_{\bar{R}_c}^{\bar{p}_i} = \left[\left(1 - \frac{\sum_{i=1}^n qv_{i_1} \cdot ci_0}{\sum_{i=1}^n qv_{i_1} \cdot \bar{p}_{i_1}} \right) \cdot 100 \right] - \left[\left(1 - \frac{\sum_{i=1}^n qv_{i_1} \cdot ci_0}{\sum_{i=1}^n qv_{i_1} \cdot \bar{p}_{i_0}} \right) \cdot 100 \right]$

din care:

2.1. Influența inflației: $\Delta_{\bar{R}_c}^{\alpha} = \left[\left(1 - \frac{\sum_{i=1}^n qv_{i_1} \cdot ci_0}{\sum_{i=1}^n qv_{i_1} \cdot \bar{p}_{i_0} \cdot IP} \right) \cdot 100 \right] - \left[\left(1 - \frac{\sum_{i=1}^n qv_{i_1} \cdot ci_0}{\sum_{i=1}^n qv_{i_1} \cdot \bar{p}_{i_0}} \right) \cdot 100 \right]$

2.2. Influența prețurilor exclusiv efectul inflației:

$$\Delta_{\bar{R}_c}^{p_i - \alpha} = \left[\left(1 - \frac{\sum_{i=1}^n qv_{i_1} \cdot ci_0}{\sum_{i=1}^n qv_{i_1} \cdot \bar{p}_{i_1}} \right) \cdot 100 \right] - \left[\left(1 - \frac{\sum_{i=1}^n qv_{i_1} \cdot ci_0}{\sum_{i=1}^n qv_{i_1} \cdot \bar{p}_{i_0} \cdot IP} \right) \cdot 100 \right]$$

3. Influența costurilor pe produse: $\Delta_{\bar{R}_c}^{ci} = \left[\left(1 - \frac{\sum_{i=1}^n qv_{i_1} \cdot ci_1}{\sum_{i=1}^n qv_{i_1} \cdot \bar{p}_{i_1}} \right) \cdot 100 \right] - \left[\left(1 - \frac{\sum_{i=1}^n qv_{i_1} \cdot ci_0}{\sum_{i=1}^n qv_{i_1} \cdot \bar{p}_{i_1}} \right) \cdot 100 \right]$

8.4. Analiza diagnostic a ratei rentabilității resurselor consumate

Rata resurselor consumate, denumită și rata rentabilității costurilor, reflectă corelația dintre profitul aferent cifrei de afaceri și costurile totale aferente vânzărilor. În opinia multor specialiști, rata resurselor consumate ar trebui să fie cuprinsă între 9% și 15%.

În analiza diagnostic de tip factorial a ratei rentabilității resurselor consumate se poate utiliza următorul model de analiză:

$$\bar{Rrc} = \frac{P}{CT} \cdot 100 = \frac{\sum_{i=1}^n qvi \cdot \bar{p}_i - \sum_{i=1}^n qvi \cdot ci}{\sum_{i=1}^n qvi \cdot ci} \cdot 100 = \left(\frac{\sum_{i=1}^n qvi \cdot \bar{p}_i}{\sum_{i=1}^n qvi \cdot ci} - 1 \right) \cdot 100$$

După modelul $\bar{Rrc} = \left(\frac{\sum_{i=1}^n qvi \cdot \bar{p}_i}{\sum_{i=1}^n qvi \cdot ci} - 1 \right) \cdot 100$ explicarea factorială a ratei rentabilității resurselor consumate

se prezintă astfel:

I. Abaterea ratei rentabilității resurselor consumate:

$$\Delta \bar{Rrc} = \bar{Rrc}_1 - \bar{Rrc}_0 = \left[\left(\frac{\sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot ci_1}{\sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot \bar{p}_i} - 1 \right) - \left(\frac{\sum_{i=1}^n qvi_0 \cdot ci_0}{\sum_{i=1}^n qvi_0 \cdot \bar{p}_i} - 1 \right) \right] \cdot 100$$

II. Măsurarea influenței factorilor:

1. Influența structurii producției vândute (cifrei de afaceri) :

$$\Delta_{Rrc}^{qi} = \left[\left(\frac{\sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot \bar{p}_i}{\sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot ci_0} - 1 \right) \cdot 100 \right] - \left[\left(\frac{\sum_{i=1}^n qvi_0 \cdot \bar{p}_i}{\sum_{i=1}^n qvi_0 \cdot ci_0} - 1 \right) \cdot 100 \right]$$

2. Influența costurilor pe produse: $\Delta_{Rrc}^{ci} = \left[\left(\frac{\sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot \bar{p}_i}{\sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot ci_1} - 1 \right) \cdot 100 \right] - \left[\left(\frac{\sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot \bar{p}_i}{\sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot ci_0} - 1 \right) \cdot 100 \right]$

3. Influența prețurilor medii de vânzare : $\Delta_{Rrc}^{\bar{p}_i} = \left[\left(\frac{\sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot \bar{p}_i}{\sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot ci_1} - 1 \right) \cdot 100 \right] - \left[\left(1 - \frac{\sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot \bar{p}_i}{\sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot ci_1} \right) \cdot 100 \right]$

din care:

3.1. Influența inflației: $\Delta_{Rrc}^{\alpha} = \left[\left(\frac{\sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot \bar{p}_i \cdot IP}{\sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot ci_1} - 1 \right) \cdot 100 \right] - \left[\left(\frac{\sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot \bar{p}_i}{\sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot ci_1} - 1 \right) \cdot 100 \right]$

3.2. Influența prețurilor de vânzare exclusiv efectul inflației:

$$\Delta_{Rrc}^{pi-\alpha} = \left[\left(\frac{\sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot \bar{p}_i}{\sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot ci_1} - 1 \right) \cdot 100 \right] - \left[\left(\frac{\sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot \bar{p}_i \cdot IP}{\sum_{i=1}^n qvi_1 \cdot ci_1} - 1 \right) \cdot 100 \right]$$

TEMA 9. ANALIZA BILANȚULUI CONTABIL

9.1. Analiza bilanțului contabil

Definiție. **Bilanțul contabil** este documentul contabil de sinteză care prezintă periodic elementele de activ și de pasiv, precum și situația financiară a unei entități economice, întocmit de firme pentru anumite perioade, pe baza respectării unor norme legale elaborate de organele financiare.

În activul bilanțului sunt reprezentate mijloacele (activele) pe care le utilizează firma pentru realizarea obiectivului ei de activitate. Ele se împart în două mari categorii: imobilizări sau active fixe și active circulante. **În pasivul bilanțului** sunt reprezentate sursele de acoperire sau de formare a activelor. Pasivul reflectă drepturile de proprietate asupra activelor și conține capitalul propriu și capitalul împrumutat, respectiv datoriile firmei.

Principiul de ordonare a posturilor în activ este cel al **lichidității**, respectiv capacitatea elementelor de activ de a fi transformate în bani. **În pasiv, principiul de ordonare a posturilor** este cel al **exigibilității**, adică al urgenței efectuării plăților, respectiv stingerea datoriilor.

Subiecții interesați de analiza de bilanț sunt:

- managementul firmei, inclusiv acționarii care vor să cunoască mersul afacerilor și rezultatele obținute;
- acționarii interesați de dividendele constituite din profit;
- statul interesat de obținerea drepturilor sale legale sub formă de impozite și taxe;
- băncile interesate de cunoașterea situației economico-financiare a firmei pentru returnarea la termen a datoriilor;
- societățile de asigurări interesate de cunoașterea mersului afacerilor în legătură cu plata primelor de asigurare;
- investitorii sunt interesați a cunoaște situația financiară a firmei în care eventual pot aloca fonduri având în vedere gradul de rentabilitate;
- partenerii de afaceri interesați de situația financiară a firmei pentru a avea garanția unei afaceri reușite;
- institutele de statistică interesate de calculul venitului național.

Bilanțul patrimonial prezintă o importanță deosebită pentru acționari (care doresc să cunoască valoarea averii lor) și creditorii (pentru care patrimoniul reprezintă o garanție pentru realizarea drepturilor lor).

Bilanțul patrimonial (financiar) este construit astfel încât cei interesați, respectiv acționarii și creditorii, să cunoască valoarea averii lor, respectiv a drepturilor financiare pe care le au. În acest sens se face o delimitare între nevoile permanente de finanțare, ce se acoperă în special din capitaluri proprii, și nevoile temporare, care se acoperă îndeosebi din surse temporare.

Dintre cele trei concepții cunoscute de teoria contabilității (juridică, economică și financiară) privind conținutul bilanțului, pentru analiza situației financiar-patrimoniale a întreprinderii prezintă o importanță deosebită concepția financiară, care definește activul bilanțului ca un ansamblu de mijloace folosit pentru achitarea datoriilor la scadență, în timp ce pasivul reflectă totalitatea datoriilor grupate în funcție de termenul lor de exigibilitate.

Bilanțul patrimonial este folosit în analiza financiară pentru evaluarea firmei, analiza structurii mijloacelor economice și a surselor de finanțare a acestora, analiza lichidității și solvabilității, analiza echilibrului financiar etc.

Principiile care stau la baza determinării bilanțului patrimonial, sunt:

- pentru activ: ordinea inversă a lichidității (aptitudinea posturilor de activ de a se transforma în numerar);

- pentru pasiv: ordinea inversă a exigibilității (timpul cât sursa respectivă rămâne la dispoziția întreprinderii).

În bilanțul contabil actual se operează o serie de corecții, atât în activ, cât și în pasiv, pentru respectarea principiilor și a modelului bilanțului financiar (patrimonial).

Bilanțul funcțional are rolul de a oferi o imagine asupra modului de funcționare din punct de vedere economic a întreprinderii, punând în evidență utilizările și sursele corespunzătoare fiecărui ciclu de funcționare. Ciclurile întreprinderii sunt: de investiții, de exploatare, de finanțare și de trezorerie).

Ciclul de investiții cuprinde achiziționarea de active imobilizate, iar ciclului de exploatare îi corespund fluxurile de aprovizionare, producție și distribuție (vânzări) atât sub forma unor fluxuri fizice, cât și a unor fluxuri financiare.

Ciclul de finanțare cuprinde ansamblul operațiunilor dintre întreprindere și proprietarii de capital (acționarii și creditorii întreprinderii).

Fluxul de finanțare permite ca întreprinderea să facă față decalajului dintre fluxul de lichidități de intrare și de ieșire provocat de ciclul de exploatare.

Bilanțul funcțional satisface atât necesitatea aprecierii evoluției trezoreriei, cât și corelația dintre structura financiară a firmei și specificul activității firmei.

9.2. Analiza structurii activului și pasivului bilanțier

9.2.1. Analiza activului bilanțier

În analiza structurii activului se utilizează o serie de rate, iar cele mai semnificative ca valoare informativă și totodată mai frecvent recomandate de literatura de specialitate sunt:

1. Rata activelor imobilizate (R_{Ai}) se calculează ca raport între activele imobilizate și activul total și reprezintă de fapt ponderea elementelor patrimoniale ce servesc firma în mod permanent. Formula de calcul corespunzătoare este: $R_{Ai} = \frac{\text{Active imobilizate}}{\text{Activ total}} \cdot 100$

*unii autori calculează rata imobilizărilor prin raportarea activelor imobilizate la cealaltă componentă patrimonială, active circulante, fără ca acest aspect tehnic să-i schimbe conținutul economic;

*acest indicator măsoară gradul de investire a capitalului în firma respectivă;

* nivelul normal al acestei rate diferă de la o firmă la alta, în funcție de ramura sau sectorul de activitate din care face parte;

*dotarea tehnică variază în funcție de profilul, înzestrarea tehnică și tehnologia modernă și este mult mai mică în firmele comerciale decât în cele din industrie.

1.a. Rata imobilizărilor corporale (R_{Ic}) se calculează după următoarea formulă:

$$R_{Ic} = \frac{\text{Imobilizări corporale}}{\text{Activ total}} \cdot 100$$

*mărimea acestei rate este determinată, în primul rând, de natura activității:

-în ramurile industriei grele și în cele care solicită echipamente importante ca volum sau costisitoare, această rată înregistrează valori ridicate;

-în ramurile care solicită o slabă dotare tehnică, rata imobilizărilor corporale este relativ redusă.

1.b. Rata imobilizărilor financiare (R_{If}) exprimă intensitatea legăturilor și a relațiilor financiare pe care firma analizată le-a stabilit cu alte unități, mai ales cu ocazia operațiilor de creștere externă. Se calculează după relația: $R_{If} = \frac{\text{Imobilizări financiare}}{\text{Activ total}} \cdot 100$

*politica de investiții financiare este strâns legată de mărimea firmei; aceasta explică valorile mici ale ratei imobilizărilor financiare în cazul firmelor mici, respectiv valori foarte mari în cazul holding – urilor.

2.Rata activelor circulante (R_{Ac}) reprezintă ponderea activelor circulante în totalul activelor și se calculează după formula: $R_{Ac} = \frac{\text{Active circulante}}{\text{Activ total}} \cdot 100$

*ca și în cazul activelor imobilizate, pentru procesul de decizie sunt operaționale ratele analitice ale activelor circulante: rata stocurilor, rata creanțelor comerciale, rata disponibilităților bănești și plasamentelor.

2.a.Rata stocurilor (R_s) se calculează după relația: $R_s = \frac{\text{Stocuri}}{\text{Activ total}} \cdot 100$

*are valori diferite de la un sector la altul în funcție de natura activității: mai ridicate la firmele din sfera producției și distribuției de bunuri materiale și foarte scăzute în sfera serviciilor;

*interpretarea în timp a stocurilor, respectiv a **ratei stocurilor**, necesită corelare cu nivelul activității admitându-se ca ecuația minimă de echilibru structurală să fie: $I_{CA} > I_s$

unde: I_{CA} - indicele cifrei de afaceri; I_s - indicele stocurilor.

Prin urmare, o creștere a volumului de activitate generează o sporire justificată a stocurilor. Încetinirea rotației stocurilor, formarea stocurilor fără mișcare sau cu mișcare lentă se apreciază negativ datorită dificultăților de transformare în lichidități și consecințelor negative asupra solvabilității firmei.

*stocurile sunt formate dintr-o serie de elemente ca: materii prime, produse finite, mărfuri, iar ponderea acestor elemente în patrimoniul firmei și evoluția lor în timp reprezintă informații indispensabile fundamentării politicii comerciale.

În acest scop se calculează următoarele rate:

1.rata materiilor prime: $R_{Mp} = \frac{\text{Materii prime}}{\text{Active circulante}} \cdot 100$

2.rata produselor finite: $R_{Pf} = \frac{\text{Produse finite}}{\text{Active circulante}} \cdot 100$

3.rata producției neterminate: $R_{Pn} = \frac{\text{Producție neterminată}}{\text{Active circulante}} \cdot 100$

4.rata stocurilor de mărfuri: $R_{Sm} = \frac{\text{Mărfuri}}{\text{Active circulante}} \cdot 100$

*pentru determinarea acestor rate, se poate folosi drept bază de raportare, în funcție de necesități, și totalul activului;

*valoarea lor diferă în funcție de natura activității: la firmele din sectoarele productive cu ciclu de exploatare lung, rata producției neterminate înregistrează valori ridicate, în firmele comerciale preponderente sunt stocurile de mărfuri etc.

2.b.Rata creanțelor comerciale (R_{Cc}) se calculează după relația: $R_{Cc} = \frac{\text{Creanțe comerciale}}{\text{Activ total}} \cdot 100$

*mărimea acestei rate este determinată de natura relațiilor firmei cu partenerii externi din aval, de termenele de plată pe care le acordă clienților săi; această rată suportă influența uzanțelor specifice domeniului de activitate, în materie de termene de plată;

*în relațiile firmei, rata creanțelor comerciale înregistrează valori mai ridicate, evident cu variații de la un caz la altul, în funcție de natura activității;

*pentru evidențierea unor aspecte analitice, dar cu implicații asupra echilibrului unei firme, este utilă aprofundarea unor rate analitice având în vedere: natura creanțelor, certitudinea realizării lor, termenul de realizare;

*tehnic, pentru oricare din elementele prezentate mai sus se poate calcula o rată analitică de structură, prin raportarea creanței respective, după caz, la totalul creanțelor, la activele circulante sau la totalul activelor.

2.c Rata disponibilităților bănești și plasamentelor (R_{DP}) se calculează după formula:

$$R_{DP} = \frac{\text{Disponibilități} + \text{Valori mobiliare de plasament}}{\text{Activ total}} \cdot 100$$

*pentru o investigare mai analitică se pot determina două rate distincte: rata disponibilităților sau rata plasamentelor;

*rata disponibilităților reflectă ponderea disponibilităților bănești în patrimoniul firmei; informațiile furnizate de acest indicator sunt deosebit de fragile, necesitând o interpretare nuanțată de la caz la caz. O valoare ridicată a disponibilităților poate reflecta o situație favorabilă în termeni de echilibru financiar, dar poate fi și semnul deținerii unor resurse ineficient utilizate, al unor resurse neproductive;

*disponibilitățile pot înregistra variații de mare amplitudine în intervale foarte scurte: în câteva zile încasările pot să crească foarte mult datorită unor intrări importante de fonduri sau dimpotrivă, să scadă ca urmare a unor plăți foarte concentrate în timp.

În legătură cu activele firmei se ridică și problema eficienței valorificării lor, iar aceasta se determină prin raportarea cifrei de afaceri sau profitului la valoarea activelor (în totalitate sau pe categorii).

9.2.2. Analiza pasivului bilanțier

Analiza structurii pasivului se realizează cu o serie de rate care pun în evidență eficiența structurii pasivului. **Ratele de structură ale pasivului** permit aprecierea politicii financiare a firmei, prin punerea în evidență a unor aspecte privind stabilitatea și autonomia financiară a acesteia. Principalele rate de structură ale pasivului sunt:

1.Rata stabilității financiare (R_{Sf}) reflectă ponderea capitalului permanent de care firma dispune în pasivul total: $R_{Sf} = \frac{\text{Capital permanent}}{\text{Pasiv total}} \cdot 100$

unde: Capital permanent = capital propriu + datorii pe termen mediu și lung

*din punct de vedere tehnic se ridică problema delimitării exacte a resurselor proprii sau împrumutate cu caracter durabil, permanent, de cele instabile, destinate a fi consumate pe termen scurt;

*o rată scăzută a acestui indicator pune în pericol stabilitatea financiară a firmei; capitalul permanent este destinat să acopere atât activele imobilizate, cât și fondul de rulment.

2.Rata autonomiei financiare globale (R_{Afg}) se calculează prin raportarea capitalului propriu la pasivul total: $R_{Afg} = \frac{\text{Capital propriu}}{\text{Pasiv total}} \cdot 100$

*ponderea capitalului propriu, respectiv a datoriilor în totalul pasivelor diferă de la un caz la altul, în primul rând, în funcție de politica financiară a firmei respective, de condiții concrete ale fiecărei firmei, de eficiența deciziilor financiare;

*diversitatea de condiții în care-și desfășoară activitatea firmele face dificilă stabilirea unor rate de referință; totuși anumiți autori recomandă ca satisfăcătoare pentru echilibru financiar următoarea relație: $R_{Afg} \geq 1/3$; prin urmare, existența unui capital propriu egal sau mai mare cu o treime din pasivul firmei este o premisă a autonomiei financiare a acesteia.

2.a.Rata autonomiei financiare la termen (R_{Aft}) este mai semnificativă decât precedenta deoarece permite aprecieri mai exacte prin implicarea structurii capitalului permanent. Se poate calcula după relațiile: $R_{Aft} = \frac{\text{Capital propriu}}{\text{Capital permanent}} \cdot 100$

*pentru asigurarea autonomiei financiare, capitalul propriu trebuie să reprezinte cel puțin jumătate din cel permanent conform relației: $R_{Af1} > 0,5$;

$$R_{Af2} = \frac{\text{Capital propriu}}{\text{Datorii pe termen lung}} \cdot 100$$

*reprezintă gradul de independență financiară a firmei, independență asigurată atunci când capitalul propriu este egal sau mai mare cu suma obligațiilor la termen: $R_{Af2} > 1$.

3.Rata de îndatorare globală (R_{ig}) măsoară ponderea datoriilor în patrimoniul firmei și se calculează după relația: $R_{ig} = \frac{\text{Datorii totale}}{\text{Pasiv total}} \cdot 100$ unde: $R_{ig} < 1$

*prin natura ei, această rată este subunitară; îndepărtarea de 1 semnifică o reducere a îndatorării firmei, respectiv o creștere a autonomiei financiare.

3.a.Rata de îndatorare la termen (R_{it}) prezintă interes în fundamentarea politicii financiare a firmei și se calculează prin raportarea obligațiilor (datoriilor) pe termen mediu și lung, fie la capitalul permanent (R_{it1}), fie la capitalul propriu (R_{it2}):

$$R_{it1} = \frac{\text{Datorii pe termen mediu și lung}}{\text{Capital permanent}} \cdot 100 \quad R_{it2} = \frac{\text{Datorii pe termen mediu și lung}}{\text{Capital propriu}} \cdot 100$$

*cea de-a doua relație de calcul a ratei de îndatorare are o semnificație mai largă în teoria și practica economică deoarece permite evidențierea măsurii în care firma recurge la așa-zisul „efect de levier”, respectiv „efect de pârghie”;

*permite aprecierea capacității de îndatorare a firmei; capacitatea de îndatorare este saturată când R_{it2} se apropie de 1, iar posibilitățile de îndatorare vor fi cu atât mai mari cu cât această rată este mai scăzută;

*nivelul său trebuie să fie de maximum 50% în primul caz și mai mic de 100% în cel de-al doilea caz, ceea ce semnifică datorii pe termen mediu și lung mai mici decât capitalul propriu, iar acest lucru constituie o garanție a rambursării creditelor primite de la bănci;

*rata de îndatorare, indiferent de forma sa de calcul, caracterizează dependența financiară a firmei și gradul de risc al politicii sale financiare.

4.rata datoriilor de exploatare (R_{De}) se calculează ca raport între datoriile care se referă numai la exploatare (De) și nivelul datoriilor totale(Dt) sau al capitalului total (Kt):

$$R_{De} = \frac{De}{Dt} \quad \text{sau} \quad R_{De} = \frac{De}{Kt}$$

TEMA 10. ANALIZA ECHILIBRULUI FINANCIAR AL FIRMEI

10.1. Analiza echilibrului pe termen mediu și lung - fondului de rulment

Definiție. Fondul de rulment reprezintă marja de siguranță a întreprinderii, impusă de diferențele dintre sumele de încasat și sumele de plătit, precum și de decalajul dintre termenul mediu de transformare a activelor circulante în lichidități și durata medie în care datoriile pe termen scurt devin exigibile.

Existența unui fond de rulment suficient de mare, mai ales în cazul firmelor cu activitate de producție, este determinată de faptul că, în cazul datoriilor pe termen scurt probabilitatea de plată a acestora este de 100%, în timp ce pentru activele circulante probabilitatea de transformare în disponibilități nu este întotdeauna de 100%, ca urmare a existenței unor stocuri fără mișcare sau cu mișcare lentă, precum și a unor creanțe incerte.

Din analiza fondului de rulment pe baza bilanțului patrimonial și a bilanțului funcțional putem avea:

-pe baza bilanțului patrimonial avem **fond de rulment patrimonial** care poate fi de două feluri:

*** fond de rulment propriu**

*** fond de rulment împrumutat**

-pe baza bilanțului funcțional avem **fond de rulment net global**

Fondul de rulment patrimonial se poate determina în două moduri:

a) FR = Capital permanent - Active imobilizate

Fondul de rulment este partea din capitalul permanent folosită pentru finanțarea activelor circulante.

Fondul de rulment patrimonial poate fi descompus în: fond de rulment propriu (FRp) și fond de rulment împrumutat (FRî).

FRp = Capitaluri proprii - Active imobilizate

FRî = Datorii pe termen mediu și lung

b) FR = Active circulante - Datorii pe termen scurt

În acest caz, noțiunea de fond de rulment rezultă prin punerea în corespondență a lichidității activelor circulante cu exigibilitatea datoriilor pe termen scurt. Fondul de rulment permite aprecierea pe termen scurt a riscului de incapacitate de plată.

Pe baza bilanțului funcțional se determină indicatorul **fond de rulment net global (FRNG)**, astfel:

FRNG = Surse aciclice - Active aciclice

Fondul de rulment funcțional este partea din sursele aciclice destinată finanțării activelor ciclice, în principal a celor aferente ciclului de exploatare.

În analiza financiară, pentru aprecierea **fondului de rulment net global** se pot folosi și următorii indicatori:

➤ viteza de rotație a FRNG: $\frac{FRNG}{CA} \cdot 360$

➤ gradul de finanțare a necesarului de fond de rulment pe seama FRNG: $\frac{FRNG}{NFR} \cdot 100$

➤ rata de finanțare a activelor ciclice din exploatare pe seama FRNG: $\frac{FRNG}{ACE} \cdot 100$

în care: ACE - activele ciclice de exploatare.

Modificarea fondului de rulment poate avea drept cauze principale: înregistrarea de profit sau de pierderi, distribuirea de dividende, noi aporturi ale acționarilor, variația datoriilor financiare pe termen mediu și lung, vânzarea de active imobilizate, noi investiții în imobilizări necorporale, corporale și financiare etc.

Fondul de rulment permite firmei desfășurarea normală a circuitului economic. În cazul în care acest fond de rulment este sub necesarul acoperirii activelor circulante, se produce o decapitalizare, care creează perturbații în desfășurarea normală a circuitului economic și care determină firma să apeleze la credite bancare sau să nu-și onoreze o serie de obligații financiare către creditori, către bugetul de stat etc.

10.2. Analiza echilibrului pe termen scurt - necesarului de fond de rulment

Necesarul (nevoia) de fond de rulment (NFR) exprimă volumul fondului de rulment ce se prevede (din surse proprii și atrase) să asigure activele circulante (stocuri, creanțe și alte active) determinate pe baza unor viteze de rotație normale la scară națională și comparabile cu uzanțele internaționale.

Necesarul de fond de rulment (NFR) reprezintă diferența dintre nevoile temporare și sursele temporare, respectiv suma necesară finanțării decalajelor, care se produc în timp, între fluxurile reale și fluxurile de trezorerie determinate, în principal, de activitatea de exploatare.

Pe baza datelor din bilanțul patrimonial al firmei necesarul de fond de rulment se poate determina astfel:

$$NFR = \text{Active circulante exclusiv disponibilități bănești} - \\ - \text{Datorii pe termen scurt exclusiv credite pe termen scurt}$$

$$NFR = \text{Stocuri} + \text{Creanțe} - \text{Datorii pe termen scurt}$$

sau

$$NFR = \text{Stocuri} + \text{Creanțe} - \text{Datorii pe termen scurt}$$

Necesarul de fond de rulment reflectă, în esență, activele circulante de natura stocurilor și creanțelor nefinanțate pe seama obligațiilor pe termen scurt (surselor atrase). Obligațiile pe termen scurt de natura celor față de furnizori, salariați, bugetul de stat etc., până în momentul plății lor reprezintă o sursă atrasă de finanțare a activelor circulante.

Pe baza bilanțului funcțional necesarul de fond de rulment se determină astfel:

$$NFR = \text{Alocări ciclice} - \text{Surse ciclice}$$

Nevoia de fond de rulment se poate descompune în două componente: necesarul de fond de rulment din exploatare și necesarul de fond de rulment din afara exploatării.

$$NFR = NFRE + NFRAE$$

$$NFRE = \text{Active ciclice aferente exploatării} - \text{Surse ciclice aferente exploatării}$$

$$NFRAE = \text{Active ciclice din afara exploatării} - \text{Surse ciclice din afara exploatării}$$

În analiza financiară pentru aprecierea necesarului de fond de rulment din exploatare se poate folosi indicatorul viteza de rotație exprimată ca număr de zile sau ca număr de rotații.

$$\text{Relațiile de calcul sunt: } \frac{NFRE}{CA} \cdot 360 \text{ sau } \frac{CA}{NFRE}$$

Accelerarea vitezei de rotație a necesarului de fond de rulment din exploatare este un aspect pozitiv și influențează disponibilitățile firmei.

Mărimea necesarului de fond de rulment din exploatare este influențată de: natura activității, durata ciclului de fabricație, viteza de rotație a stocurilor și creanțelor, nivelul de activitate etc.

10.3. Analiza echilibrului global - trezoreria netă

Trezoreria netă (TN) este indicatorul care exprimă corelația dintre fondul de rulment și nevoia de fond de rulment, reflectând situația financiară a firmei, atât pe termen mediu și lung, cât și pe termen scurt.

Trezoreria netă se poate calcula pe baza bilanțului funcțional astfel:

$$TN = FRNG - NFR \text{ sau}$$

$$TN = TA - TP$$

unde: TA - trezoreria de activ, respectiv soldurile debitoare ale conturilor de disponibilități și plasamente;

TP - trezoreria de pasiv, respectiv soldurile creditoare ale conturilor de credite pe termen scurt.

Trezoreria netă pozitivă este un excedent monetar al exercițiului financiar, fiind obținut ca urmare a unei activități rentabile. În cazul în care necesarul de fond de rulment este constant, atunci trezoreria netă pozitivă este echivalentul profitului net, diminuat cu dividendele plătite în cursul aceleiași perioade, la care se adună amortizarea.

Trezoreria netă negativă reflectă un deficit monetar la sfârșitul anului și care a fost acoperit pe seama creditelor pe termen scurt. În situația în care necesarul de fond de rulment este constant, trezoreria netă negativă este efectul înregistrării de pierderi. Atunci când întreprinderea realizează produse rentabile, dispune de piață (de aprovizionare și de desfacere), dar înregistrează o creștere a necesarului de fond de rulment, ca urmare a dezvoltării activității, constatarea unei trezorerii nete negative nu semnifică o situație

economico-financiară nefavorabilă, ci înregistrarea unui decalaj între termenul mediu de transformare a stocurilor și creanțelor în lichidități și durata medie de onorare a obligațiilor pe termen scurt.

Bibliografie selectivă

1. Achim Monica Violeta, *Analiză Economico-financiară*, Editura Risoprint, Cluj Napoca, 2010;
2. Buglea Alexandru, *Analiză economico-financiară*, Editura Universității de Vest, Timișoara, 2008;
3. Burja Camelia, *Analiză economico-financiară*, Editura Cărții de Știință, Cluj-Napoca, 2009;
4. Bușe Lucian, *Analiză economico-financiară*, Editura Economică, București, 2005;
5. Căruntu Constantin, *Analiza economico-financiară a firmei. Concepte. Metode. Aplicații*, Editura Universitaria, Craiova, 2009;
6. Căruntu Constantin, Lăpăduși Mihaela Loredana, Căruntu Genu Alexandru, *Analiză economico-financiară la nivel microeconomic*, Editura Universitaria, Craiova, 2005;
7. Dănuț Adina Elena, *Analiza echilibrului financiar al firmei*, Editura Aeternitas, Alba Iulia, 2009;
8. Ghic Grațiela, Grigorescu Judith Carmen, *Analiză economico-financiară*, Editura Universitară, București, 2008;
9. Lezeu Dorina - Nicoleta, *Analiza situațiilor financiare ale întreprinderii*, Editura Economică, București, 2004;
10. Niculescu Maria, *Diagnostic financiar*, Editura Economică, București, 2003;
11. Popa Ion Lala, Miculeac Melania, *Analiză economico-financiară*, Editura Mirton, Timișoara, 2009;
12. Petrescu Silvia, *Analiză și diagnostic. financiar-contabil*, Editura CECCAR, București, 2008;
13. Siminică Marian, *Diagnosticul financiar al firmei*, Editura Universitaria, Craiova, 2008;
14. Vâlceanu Gheorghe, Robu Vasile, Georgescu Nicolae, *Analiză economico-financiară*, Editura Economică, București, 2005.

TEMATICA LA DISCIPLINA „MICROECONOMIE” PENTRU
EXAMENUL DE LICENȚĂ 2012
Specializarea: FINANȚE ȘI BĂNCI

CUPRINS:

1. Teoria Consumatorului

1.1. Utilitatea bunurilor economice	4
1.2. Echilibrul consumatorului	6
1.3. Noua teorie a consumatorului	7
1.3.1. Limitele teoriei tradiționale a consumatorului	7
1.3.2. Elemente ale noii teorii a consumatorului	

2. Cererea de bunuri economice

2.1. Legea cererii	11
2.2. Condițiile creșterii și reducerii cererii	13
2.3. Elasticitatea cererii; importanța și factorii ei	13

3. Oferta

3.1. Legea Ofertei. Extinderea și contractarea ofertei. Condițiile ofertei	17
3.2. Elasticitatea Ofertei. Importanța cunoașterii ofertei și elasticitatea	19

4. Factorii de producție. Combinarea factorilor de producție și substituția lor

4.1. Caracterizarea generală a factorilor de producție clasici	22
4.2. Combinarea factorilor de producție	24

5. Costurile de producție

5.1. Costul de producție-concept și forme	26
5.2. Mărimea și tipologia costurilor	27
5.3. Relația: cost mediu-cost marginal	29
5.4. Problema minimizării costului. Raportul: cost-profit, pragul de rentabilitate	29
5.5. Comportamentul întreprinzătorului și reducerea costului	32

6.Productivitatea

6.1.Productivitatea factorilor de productie37

6.2.Productivitatea muncii. Randamentul capitalului39

6.3.Limita combinarii. Legea randamentelor neproportionale45

Bibliografie48

1. TEORIA CONSUMATORULUI

Consumatorul se confruntă cu o problemă de maximizare a utilității sub constrângerea venitului disponibil.

1.1. UTILITATEA BUNURILOR ECONOMICE

Un bun reprezintă orice element al realității care este apt să satisfacă o nevoie de consum personal sau productiv.

Bunurile economice se definesc drept obiecte materiale sau imateriale disponibile într-o cantitate finită și apte să satisfacă nevoi umane.

În condițiile economice schimb, bunurile economice trebuie să se bucure de aprecierea consumatorului nonproductiv, să aibă pe acesta utilitate. Există mai multe modalități de abordare a utilității. Cele mai consacrate sunt aspectele tehnice și cele economice.

Utilitatea, sub aspect tehnic, reprezintă capacitatea reală sau presupusă a unui bun de a satisface o nevoie, proprietate care decurge și se exprimă prin trăsături, caracteristici și însușiri intrinseci ale fiecărui bun sau clase omogene de consum personal de bunuri de capital, de servicii sau informații.

În sens economic utilitatea include o raportare la o nevoie, la o trebuință a nonposesorului.

Utilitatea capătă sens economic când sunt îndeplinite trei condiții:

1-existența unei relații între calitățile sau caracteristicile bunurilor și una din nevoile oamenilor sau societății

2-relațiile necesare dintre caracteristicile bunurilor și nevoile oamenilor trebuie cunoscute și înțelese

3-comitatea în ansamblul ei trebuie să fie capabilă să folosească caracteristicile bunurilor la satisfacerea nevoilor

Aprecierea utilității are un caracter subiectiv, depinde de raportul pe care individ îl stabilește între un anumit bun economic și nevoile sale. Utilitatea sintetizează importanța, prețuirea pe care consumatorul o acordă la un moment dat și în condiții determinate fiecărei unități dintr-o mulțime de bunuri identice.

În legătură cu posibilitățile de realizare a măsurii utilității, știința economică face referiri la două tipuri de utilități: utilitatea cardinală și utilitatea ordinală.

Teoria utilității cardinale a fost formulată de fondatorii marginali care au elaborat ipoteza existenței unui consumator capabil să exprime printr-un număr cantitatea de utilitate care decurge din consumul unui volum determinat dintr-un bun. Utilitățile de măsură specifice

folosite in acest scop au fost denumite “utils”(unitati de utilitate).Cu ajutorul acestora,potrivit teoriei utilitatii cardinale este posibil sa se masoare satisfactia oferita de un nivel dat al consumului unui anumit bun economic.

Ipoteza masurarii directe a utilitatii printr-un numar s-a dovedit inaceltabila din mai multe motive:a) aprecierea utilitatii fiind subiectiva,este imposibil sa comparam utilitatea aceluasi bun prin prisma diferitelor indivizi,intreaga masurare cardinala fiind in contraditie cu principiul subiectivitatii

b) utilitatea unui bun nu poate fi apreciata si analizata izolat

Atat timp cat utilitatea unui bun depinde de utilitatea altor bunuri,nu este posibil a construe o scara cardinala a utilitatii.

Teoria utilitatii ordinale

Imposibilitatea practica de masurare directa a utilitatii l-a determinat pe Pareto sa sugereze inlocuirea cuantificarii cu clasificarea.

Pentru a prezenta optiunile consumatorilor,masurarea utilitatii nu este indispensabila realizarii ordonarii optiunilor.Este acceptata posibilitatea efectuarii unor comparatii calitative in ceea ce priveste satisfactia pe care utilizarea bunurilor o ofera beneficiarului.

Măsurarea ordinala presupune asezarea diferitelor bunuri intr-o anumită ordine in raport cu preferintele consumatorului.

Condițiile pentru determinarea utilității sunt:

- 1) consumatorul sa doreasca o cantitate determinate dintr-un bun;
- 2) sa existe un consumator precis in anumite conditii de loc si de timp cu preferinte,gusturi,situatie economica certa;
- 3) consumatorul nu detine acel bun dar doreste sa-l achizitioneze;

Indiferent de abordarea teoretica aleasa,cardinala sau ordinala,scopul oricarui consumator,maximizarea satisfactiei,poate fi determinat cu ajutorul analizei marginale.

Utilitatea totala este satisfactia resimtita de un individ in urma consumarii unor cantitati necesare dintr-un bun intr-o perioada data.

In cazul unui bun X care poate fi consumat in cantitati X,mai mari sau mai mici utilitatea totala poate fi exptimata prin functia:

$$U_t=f(x)$$

In cazul mai general al diferitelor bunuri,functia de utilitate se modifica.Daca se au in vedere doua bunuri X si Y,utilitatea totala este exprimata de functia:

$$U_t = f(x, y)$$

Daca utilitatea totala exprima satisfactia resimtita prin consumarea unei cantitati date din bunul X si/sau Y, utilitatea marginala exprima variatia utilitatii totale provocata de modificarea cu o unitate a cantitatii din bunul X, utilizata pt satisfacerea unei nevoi in decursul unei perioade de timp considerate.

Definitia utilitatii marginale permite precizarea catorva din caracteristicile ei mai importante: a) legatura dintre utilitatea totala si marginala a unui bun sub forma legii utilitatii marginale descrescande: utilitatea fiecarei unitati (doze) suplimentare detinute si/sau consummate dintr-un bun (adica utilitatea marginala) se modifica pe masura ce creste cantitatea consumata (detinuta); cel mai adesea ea se reduce cand consumul creste. Aceasta relatie se regaseste in ceea ce sety cunoscut a fi **prima lege a lui Gossen**: intensitatea satisfactiei unui bun scade pe masura ce creste cantitatea consumata din bunul respective.

b) daca functia de utilitate totala este derivabila, relatia intre utilitatea totala si utilitatea marginala poate fi exprimata sub o forma matematica simpla.

Utilitatea, fiind un concept subiectiv, nu poate fi masurata direct. O masura indirecta a utilitatii, poate fi considerate in sa dorinta consumatorului de a plati pentru bun. Curba utilitatii marginale pentru un consumator poate fi privita ca o curba a disponibilitatilor marginale de plata. Ea arata evaluarea monetara realizata de consumator in ceea ce priveste utilitatea marginala rezultata din consumul additional al unui bun. Valoarea monetara atasata utilitatii marginale obtinute prin consumul unor unitati de bunuri poate fi mai mare decat pretul platit care reflecta utilitatea marginala a ultimei unitati consumate. Acest pr t poate fi considerat si o masura a sacrificiului de utilitate rezultat prin consumul altor bunuri c ear putea fi cumparate din pretul ultimei unitati de bun camparat.

1.2. ECHILIBRUL CONSUMATORULUI

Echilibrul consumatorului are in vedere optimizarea procedurilor de alegere a consumatorului, tinandu-se cont atat de preferintele sale cat si de resursele (mijloacele) relativ limitate de care dispune pentru obtinerea maximului de satisfactie.

Modelul de analiza, bazat pe curbele de indiferenta, permite evidentierea informatiilor subiective legate de preferintele consumatorului. Pentru a determina ceea ce efectiv va cumpara un consumator, este necesar sa alaturam acestui set de informatii subiective, o serie de informatii obiective legate, in principal, de suma de bani de care dispun oamenii si, respective, de evolutia preturilor bunurilor.

Ca fiinta rationala,consumatorul va alege acele combinari de bunuri si servicii care sa-l asigure maximizarea efectelor utile,deci un grad maxim de satisfactie in limita resurselor de care dispune (sau cu alte cuvinte minimizarea consumului de resurse pentru o unitate de satisfactie).Aceasta se traduce, in abordarile traditionale in luarea in considerare a constrangerii bugetare legata de suma totala de bani disponibila pentru satisfacerea nevoilor de consum in conditiile unui anumit nivel al preturilor bunurilor.Se foloseste in acest sens,ca instrument de analiza linia bugetului.

Linia bugetului,numita uneori si linia venitului disponibil,desemneaza ansamblul combinatiilor care arata posibilitatile de cumparare (adica constrangerile) ale consumatorului.

Pentru a atinge obiectivul maximizarii utilitatii unui consumator in conditiile resurselor limitate de care dispune,trebuie sa alaturam dorintelor acestuia – siantetizate prin harta curbelor de indiferenta – si posibilitatile descrise de linia bugetului.Se poate arata astfel cu ajutorul **metodelor grafice** ca va fi aleasa combinatia (x,y) care va asigura intalnirea dorintelor si posibilitatilor consumatorului.

Deci,achilibrul consumatorului este atins in punctual in care una dintre curbele de indiferenta (din familia hartii curbelor de indiferenta) este tangenta la lini bugetului.

1.3.NOUA TEORIE A CONSUMATORULUI

Conceptualizarea si utilizarea notiunilor de consum si consumator tin de inceputurile economiei politice clasice in care,concurenta perfecta si deplina libertate de miscare reprezentau elemente esentiale ale mecanismului economic.Intr-un asemenea context a fost crest si sustinut mitul consumatorului suveran,neingradit de constrangeri exterioare si care isi alege rational acea structura de consum ce ii satisface maxim nevoile.

Consumatorul este capabil de evaluari cantitative si calitative.Calculele sale de maximizare sunt in esenta elaborate pentru a construe o scara a preferintelor in functie de natura si intensitatea nevoilor.

1.3.1.Limitele Teoriei Traditionale A Consumatorului

Abordarea traditionala a comportamentului cansumatorului pleaca de la ipoteza ce individual cauta sa-si maximizeze utilitatea in raport cu constrangerea bugetara data de venitul disponibil si preturile bunurilor.Variatia sia venitului pretului stau la baza explicarii comportamentului consumatorului.

Teoria traditionala, clasica a consumatorului prezinta o serie de limite, care se cer a fi analizate.

In primul rand, teoria traditionala considera preferintele consumatorilor o variabila exogena. Gusturile, preferintele sunt considerate stabile si nu sunt luate in considerare in explicarea comportamentelor. Ori nu se poate explica un comportament pe baza unei ipoteze privind gusturile sau preferintele individului, deoarece este imposibil ca aceasta sa fie testabila. Cu toate acestea, microeconomia traditionala este critica pentru incapacitatea ei de a tine seama de fenomene care pot fi explicate in dificultate numai prin variatii ale pretului sau venitului. Aceasta incapacitate deschide cale explicatiilor “psihologice” care face apel la ipoteze nestabile asupra preferintelor individuale. Dezvoltarea unei noi teorii a consumatorului are in vedere sa evite, cel putin partial, acest obstacol.

In al doilea rand, abordarea clasica poate oferi o explicatie convenabila a amplificarii consumului odata cu cresterea venitului dar nu si a **modificarii structurii** lui, a aparitiei de numeroase bunuri si servicii pentru satisfacerea “noilor nevoi” - nevoia de televizor, nevoia de casete audio, de compact disc, etc. La limita preturile relative ar putea sa explice repartizarea venitului disponibil intre bunurile si serviciile existente, dar nu si aparitia neincetata de noi bunuri si servicii care sa satisfaca “cerintele noi”. Nevoia de televiziune, de aparate video, de compact-discuri, etc nu exista inainte ca producatorii sa puna la punct aceste produse si sa convinga consumatorii de utilitatea lor, mai ales prin intermediul publicitatii. Studiile privind efectele publicitatii capabile sa creeze “nevoii false” reflecta incapacitatea economiei traditionale de a explica anumite caracteristici ale societatii de consum.

In al treilea rand, teoria traditionala nu este adecvata pentru a explica alegerile nonmarfare, unde individual nu poate cuantifica si compara prin intermediul preturilor: casatoria si divortul, nasterile, discriminările, optiunea intre o activitate licita si activitatea ilicita. Asemenea optiuni depasesc sfera deciziilor comerciale. De exemplu, cine determine numarul de copii intr-o familie? De ce ratele natalitatii scad sensibil cand nivelul de trai creste? Fata de acest tip de fenomen, se poate face o analiza economica, sa se sustina ca preferintele individuale nu se schimba? Noua teorie a consumatorului spre deosebire de microeconomia traditionala da un raspuns.

1.3.2.Elemente Ale Noii Teorii A Consumatorului

Criticile formulate teoriei clasice si neoclasice a consumului si consumatorului au servit ca punct de plecare pentru “noii economisti” in elaborarea “noii teorii a consumatorului”.

Pentru “noii economisti” actul de consum nu este pasiv,dimpotriva consumatorul este capabil de arbitraji intertemporale,iar nivelul si structura consumului sau nu sunt determinate doar de nivelul “de facto” ci si de anticipatiile asupra veniturilor viitoare.

Daca teoria traditionala confunda bunurile si serviciile cu cerintele pe care trebuie sa le satisfaca,noua teorie face deosebire intre acestea.Noua abordare formuleaza ipoteza ca individual are nevoie de hrana,de informare,de deplasare.Nevoia de hrana se poate satisface prin consum de paine neagra sau alba,carne de pasare sau de porc,cartofi sau paste fainoase.Nevoia de deplasare se poate realize mergand “pe jos” sau folosind un animal ,o bicicleta,un automobile,un tren un avion.Prin urmare,ipoteza stabilitatii preferintelor devine compatibila cu o schimbare in mod de consum.Intr-adevar,o aceeaasi cerinta stabile poate fi satisfacuta prin bunuri diferite,utilizate separate sau combinate intre ele.Functia de utilitate se scrie,in acest caz, $U=U(S_1,S_2,S_3...S_n)$,unde S_i reprezinta satisfactiile pe care individual cauta sa si le produca combinand diferitele bunuri si servicii intre ele.Pentru fiecare dintre aceste satisfactii (S),exista o functie de productie de tipul $S=S(X,Y,Z...)$ unde $X,Y,Z...$,reprezinta bunuri si servicii.bunurile,in acest caz sunt factori de productie in transformare si intersanjabili in conformitate cu evolutia costurilor sau a tehnicilor de productie care contribuie la satisfacerea cerintelor cuprinse in functia de utilitate.Aceasta poate ramane perfect stabila,chiar daca tehnicile de productie a satisfactiei adoptate de indivizi si modurile de consum evolueaza rapid.

Teoria traditionala a consumatorului neglijeaza un aspect essential in utilizarea bunurilor de consum de timp.Ori,timpul este o resursa rara si utilizarea sa are un cost de oportunitate adica prin valoarea bunurilor ce pot fi create daca acel timp ar fi alocat productiei.In conditiile in care productivitatea sociala creste,se mareste costul de oportunitate,adica venitul sacrificat pe unitate de timp.Daca aceasta componenta a functiei de utilitate,timpul,devine tot mai rara si mai scumpa,consumatorul-producatorul va cauta sa o economiseasca si sa gaseasca substituenti care ii pastreaza sau ii maresc satisfactia:achizitionarea de frigidere pentru a economisi timpul necesar procurarii si pregatirii alimentelor;dezvoltarea serviciilor de transport rapid;asistenta medicala la domiciliu;cererea de servicii de inchiriere si consignatie.Toate acestea economisesc timpul de dispozitie care nu poate fi supradimensionat,in care scop se acumuleaza tot mai multe bunuri.Pretul bunurilor tinde sa se

diminueze in raport cu pretul timpului,iar consumatorul va utiliza mai multe obiecte pe unitate de timp.In acest mod diversificarea bunurilor si serviciilor se explica nu prin multiplicarea gusturilor si preferintelor.Ceea ce schimba nu sunt preferintele ci “pretul timpului” care este intr-o permanenta crestere in raport cu celelalte bunuri.Pentru a realize aceleasi preferinte,consumatorul substituie bunurile vechi cu altele noi,pentru ca noile produse sunt mai eficace in satisfacerea cu un cost mai mic a nevoilor.Ceea ce schimba nu sunt preferintele,structura nevoilor consumatorului,ci mijloacele de satisfacere a acestora.Ceea ce modifica este mijlocul de realizare care evolueaza pentru a economisi resursa rara (timpul) necesara pentru a realize preferinta.

Noua teorie a consumatorului cuprinde multe aspecte de real interes.Accentul pus pe resursa timp permite o intelegere realista a structurii si tendintelor consumului modern de bunuri marfare,da o explicatie proliferarii si cresterii serviciilor in economiile dezvoltate.

Prin luarea in considerare a costului timpului,promotorii “noii teorii a consumatorului” au extins sfera de aplicare a teoriei economice la unele domenii deosebite,cum ar fi **scaderea natalitatii in tarile dezvoltate** odata cu cresterea nivelului de trai.Acest comportament demographic nu se explica prin scaderea preferintei pentru copii.Prin integrarea in analiza a costului timpului,scaderea natalitatii in tarile dezvoltate se poate explica prin costul de oportunitate al timpului.Cresterea salariilor reale echivaleaza cu o sporire a costului timpului,ceea ce inseamna ca fiecare ora consacrata activitatilor de crestere si educare a copiilor are un cost de oportunitate mai ridicat decat in trecut.

Noua teorie a consumatorului,apreciaza ca prin integrarea in functia de productie a **capitalului uman** al individului,se poate intelege mai bine comportamentul consumatorului.Un individ a avut posibilitatea de instructie intr-un anumit domeniu,si el va avea o satisfactie mai mare decat un alt individ care nu a avut parte de o asemenea instructie.Indivizii pot sa simta aceeasi nevoie de destindere sau recreare dar fiecare o satisfac prin activitati diferite (concert,spectacol,sport),deoarece ei nu au aceeasi capacitate de a produce satisfactie intr-o activitate data;nu gusturile lor difera ,ci capitolul lor uman.

2. CEREREA DE BUNURI ECONOMICE

Alocarea veniturilor banesti limitate pentru cumpararea diferitelor bunuri necesare satisfacerii nevoilor de consum deriva din comportamentul consumatorilor, iar structura cheltuielilor de consum reflecta acest comportament. Preferintele personale ale consumatorilor se concretizeaza in structurile cererii acestora, cerere care se manifesta pe piata diferitelor bunuri de consum.

Teoria cererii sta la baza alocarii veniturilor banesti limitate de catre consumatorii rationali care se decide sa cumpere diferite bunuri.

2.1. LEGEA CERERII

Cererea reprezinta cantitatea dintr-o anumita marfa dorita, care poate fi cumparata de un individ, intr-o perioada determinate de timp, la un pret unitar dat. Insumandu-se cererea tuturor cumparatorilor de pe piata unui anumit bun, rezulta cererea totala de piata a acelui bun.

Aceasta cerere exprima raporturile in legatura cu:

a) cantitatea maxima dintr-un anumit bun, care, la un anumit pret, este dorita si poate fi cumparata

b) pretul maxim care poate fi achitat pentru cumpararea unei anumite cantitati din bunul dorit

In functie de natura bunurilor ce fac obiectul cererii si disting: a) cererea pentru bunuri substituibile (uleiul de masline si uleiul de floarea soarelui); b) cererea pentru bunuri complementare (autoturisme si benzina); c) cererea derivate (cererea pentru faina este determinate de cererea pentru paine).

Modificarea pretului unitar in sensul reducerii sale, determina procesul de extindere a cererii, respective de crestere a cantitatii cerute, in timp ce cresterea pretului unitar determina contractia, respective scaderea cantitatii cerute pe piata unui produs.

Raporturile de cauzalitate dintre modificarea pretului unitar al unui bun si schimbarea cantitatii cerute constituie continutul legii generale al cererii.

Corespunzator acestei legi:

a) cresterea pretului unitar al unui bun determina reducerea cantitatii cerute din bunul respectiv

b) reducerea pretului unitar al unui bun determina cresterea cantitatii cerute din bunul respectiv

Legea generala a cererii se verifica in cazul bunurilor normale, precum si in cazul majoritatii bunurilor inferioare. Pentru unele bunuri inferioare, cresterea preturilor este insotita de o extindere a cererii iar reducerea preturilor de o contractie a acesteia. "Paradoxul Giffen" (dupa numele celui ce a studiat fenomenul) poate fi explicat pornind de la cele doua efecte generale ale cresterii pretului unui anumit bun si anume:

a) cresterea cantitatii cerute din alte bunuri, ale caror preturi nu au crescut (efectul de substituie)

b) reducerea venitului real (efectul de venit)

Pentru bunurile inferioare, intre modificarea veniturilor reale si cantitatea ceruta exista o relatie inverse, negative. In cazul in care pretul unui bun inferior creste, iar efectul de venit este mai mare decat efectul de substituie, cantitatea ceruta creste.

In cazul analizei cererii pietei, aceste exceptii de la regula manifestarii cererii nu o infirma veridicitatea legii generale a cererii, situatiile prezente intalnindu-se destul de rar in comportamentul consumatorilor, iar ponderea pe piata a bunurilor respective este nesemnificativa.

Exista unele situatii care numai aparent contrazic legea generala a cererii. Astfel, exista posibilitatea ca unii cumparatori sa cumpere mai mult de la firme chiar daca acestea practica preturi mai inalte pe motivul unei economii de timp. Fiind mai la indemana cumparatorului, acesta prefera sa plateasca un pret mai mare, compensand diferenta de pret prin alocarea timpului economisit altor activitati. In aceasta situatie legea cererii se verifica deoarece in pretul platit este inclus si costul oportunal timpului economisit. De asemenea, in situatia in care pretul si calitatea bunului sunt in relatie directa, cresterea pretului poate fi insotita de o sporire a cantitatii cerute, deoarece diferenta de pret va fi compensate de diferenta de calitate castigate.

Totodata, cresterea pretului poate fi insotita de o crestere a cantitatii cerute, deci de o extindere a cererii, in situatia cresterii veniturilor, a numarului de cumparatori, a preferintelor. Nici in astfel de situatii, legea generala a cererii nu este contrazisa, ea exprimand relatiile de cauzalitate dintre pret si cantitatea ceruta, facandu-se abstractie de ceilalti factori care influenteaza cererea, deci considerandu-se ca fiind constante conditiile cererii.

2.2. CONDITIILE CREȘTERII SI REDUCERII CERERII

Intr-o perioada determinate de timp, cererea pentru un anumit bun poate sa creasca sau sa reduca, in functie de evolutia unor factori care mai poarta de numirea de conditiile cererii, considerandu-se ca diferitele niveluri de preturi nu se modifica. In aceasta situatie se schimba cantitatea ceruta la unul si acelasi nivel al pretului unitary, spre deosebire de situatia extinderii sau contractiei cererii, cand cantitatea ceruta dintr-un anumit bun era diferita la niveluri de preturi diferite.

Totodata, cresterea sau reducerea cererii, determina la o anumita oferta, o modificare a pretului unitar al unui anumit bun.

Fenomenul de crestere sau reducere a cererii poate reprezentat prin table, functie, sau grafic.

Principalii factori sau conditii ale cererii care determina cresterea sau reducerea cererii pe piata unui anumit bun sunt: a) modificarea veniturilor banesti ale consumatorilor; b) modificarea preturilor ale marfurilor; c) numarul de cumparatori; d) preferintele cumparatorilor; e) previziunile privind evolutia pretului si a venitului.

2.3. ELASTICITATEA CERERII

Elasticitatea cererii exprima sensibilitatea cererii la modificarea pretului sau a altei conditii a cererii.

Coeficientul elasticitatii cererii (E_c) arata gradul, fractiunea sau procentul modificarii cererii in functie de schimbarea pretului sau a altei conditii a cererii. El se determina pe baza raportului dintre modificarea cererii (variabila dependenta) si modificarea unui factor al cererii (variabila independenta).

Coeficientul elasticitatii cererii pentru bunul X in functie de modificarea pretului acestui bun (E_{cpx}) se poate calcula astfel:

$$a) E_{cpx} = \frac{-\Delta C}{C} : \frac{\Delta P}{P} = -\frac{C_2 - C_1}{C_1} : \frac{P_2 - P_1}{P_1}$$

unde: ΔC - proportia modificarii cererii;

C_1 - cererea initiala;

ΔP - proportia modificarii pretului;

P_1 - pretul initial.

$$b) E_{cpx} = -\frac{\frac{\Delta C}{C} * 100}{\frac{\Delta P}{P} * 100} = -\frac{C_1}{P_1} \cdot \frac{\Delta C}{\Delta P} = -\frac{\Delta C}{\Delta P} * \frac{P_1}{C_1}$$

$$c) E_{cp} = - \frac{\Delta C}{(C_1 + C_2) : 2} : \frac{\Delta P}{(P_1 + P_2) : 2} = - \frac{\Delta C}{\Delta P} * \frac{(P_1 + P_2) : 2}{(C_1 + C_2) : 2} = - \frac{\Delta C}{\Delta P} * \frac{(P_1 + P_2)}{(C_1 + C_2)}$$

In functie de marimea acestui coeficient, cererea pentru diferite bunuri poate inregistra urmatoarele forme:

- 1) cerere elastica, cand $E_{cp} > 1$
- 2) cerere inelastica, cand $E_{cp} < 1$
- 3) cerere cu elasticitate unitara cand $E_{cp} = 1$
- 4) cerere perfect elastica cand $E_{cp} = \infty$
- 5) cerere perfect inelastica atunci cand $E_{cp} = 0$

Ultimile doua formule au mai mult o valoare teoretica decat practica, ele intalnindu-se foarte rar si numai in anumite conditii de piata.

$$E_{cvx} = \frac{\% \Delta C}{\% \Delta V}$$

Daca: a) $E_{cvx} > 1$ si venitul creste, ponderea cheltuielilor pentru marfa X in cheltuielile totale va creste;

b) $E_{cvx} < 1$ si venitul creste, ponderea cheltuielilor pentru marfa X in cheltuielile totale se reduce.

In general, procentul modificarii ponderii cheltuielilor pentru marfa X in total venitul cheltuit este egal cu $(E_{cvx} - 1) \times$ procentul modificarii venitului

Coeficientul de elasticitati cererii pentru marfa X in functie de modificarea pretului altor bunuri, de exemplu: Y si Z, in conditiile in care ceilalti factori determinaci cererea pentru marfa respectiva nu se modifica, se calculeaza astfel:

$$E_{cp}(Y) (Z) = \frac{\% \Delta C}{\% \Delta P}$$

Unde P reprezinta pretul bunului Y sau Z

Cand creste cererea pentru bunul X datorita majorarii pretului la bunul Y, atunci bunul Y poate fi substituit cu bunul X iar

$$E_{cp}(Y) > 0$$

Cand consumatorii cumpara mai putin din bunul X datorita cresterii pretului la bunul Z, atunci bunul Z este complementar bunului x iar $E_{cp}(Z) < 0$

Importanta si factorii care determina elasticitatea cererii. Modificarea pretului unui anumit bun sau oricareia din conditiile cererii determina schimbari mai mari sau mai

mici, pozitive sau negative, în cererea pentru bunul respectiv. Aceste schimbări pot fi cuantificate numai dacă se cunoaște influența factorilor care determină elasticitatea cererii. Dintre acești factori, mai importanți sunt cei care determină elasticitatea cererii în funcție de preț.

a. **Pondere venitul cheltuit pentru un anumit bun în bugetul total al unei familii**

În această situație, coeficientul elasticității cererii pentru bunurile alimentare este mai mare pentru persoanele cu venituri mici, în comparație cu persoanele care au venituri mari și foarte mari.

b. **Gradul de substituere al bunurilor.** Între gradul de substituere a unor bunuri și elasticitatea cererii în funcție de preț există o relație pozitivă. Coeficientul elasticității cererii este cu atât mai mare cu cât gradul de substituere este mai mare și invers.

c. **Gradul necesității în consum.** Din punctual de vedere al naturii, trebuințelor care pot fi satisfăcute, bunurile pot fi grupate în două categorii: a) bunuri normale de strictă necesitate; b) bunuri de lux.

Nivelul coeficientului elasticității cererii pentru bunurile de lux, în funcție de prețul acestora, este mai mare decât al celui pentru bunurile normale.

d. **Durata perioadei de timp de la modificarea prețului.** Între perioada duratei de timp de la schimbarea prețului unui anumit bun și coeficientul elasticității cererii la preț există o relație directă pozitivă.

Cunoașterea influenței acestor factori asupra elasticității cererii în funcție de modificarea prețului prezintă o importanță deosebită pentru estimarea venitului total încasat care este egal cu produsul dintre cantitatea bunurilor vândute (Q) și prețul de vânzare pe piață (P). Astfel ca veniturile totale sunt egale cu cheltuielile totale și cu totalul vânzărilor ($VT = Q \cdot P$).

În situația în care cererea pentru anumite bunuri este elastică în funcție de prețul acestora, între modificarea prețului și venitul total încasat există o relație inversă, negativă. În cazul în care cererea este inelastică între evoluția prețului și venitul total există o relație pozitivă. În situația în care există o cerere cu elasticitate unitară, venitul total încasat nu se modifică.

Procentul modificării venitului total este egal cu $(1 - E_{cp}) \times$ procentul modificării prețului.

- a) $E_{cp} > 1$, între modificarea prețului și a VT există un raport invers (o relație negativă)
- b) $E_{cp} < 1$, între modificarea prețului și a VT există un raport direct (o relație pozitivă)
- c) $E_{cp} = 1$, VT nu se modifică indiferent de sensul schimbării prețului.

Cunoasterea formei de elasticitate a cererii prezinta o importanta deosebita in procesul decisional deoarece in conditiile practicarii unor preturi mai scazute,maximizarea profitului este imposibila numai in situatie elastica.Marimea profitului depinde de evolutia veniturii total incasate si a costului total.In cazul in care cresterea costului total este mai mare decat cresterea veniturii,profitul total se reduce,iar daca procentul de crestere a costului total este mai redus decat cel de crestere a veniturii total,profitul creste.

Totodata,marimea profitului depinde si de raportul dintre modificarea cantitatii cerute si a pretului.Cu cat procentul de crestere a cantitatii cerute este mai mare decat cel al reducerii pretului,cu atat profitul este mai mare.

3. OFERTA

Oferta reprezinta cantitatea maxima dintr-un anumit bun pe care un vanzator intentioneaza sa o vanda intr-o perioada determinate de timp,la un anumit pret.

In functie de nivelul cererii,cantitatea vanduta poate fi diferita de cantitatea oferita.Daca pe piata unui bun se insumeaza cantitatile oferite,la acelasi pret,de catre toti vanzatorii,rezulta oferta de piata.Ea exprima relatii in legatura cu:a)cantitatea maxima dintr-un anumit bun,pe care vanzatorii doresc sa o vanda la un anumit pret unitary;b)pretul unitary minim scontat de vanzatori pentru vanzarea unei cantitati dintr-un anumit bun.

In functie de natura bunurilor se pot distinge urmatoarele forme de oferta:

- a)oferta de bunuri independente (de exemplu,oferta de calculatoare ,autoturisme,confectii)
- b)oferta complementara,cand din productia unor bunuri principale (de exemplu productia de carne,de miere),rezulta unele bunuri secundare
- c)oferta mixta,cand mai multe bunuri oferite satisfac aceeasi cerere (de exemplu cafea,ceawi ,lapte)

3.1. LEGEA OFERTEI.EXTINDEREA SI CONTRACTIA OFERTE.

CONDITIILE OFERTE

Modificarea pretului de pe piata unui bun determina extinderea si contractia ofertei,in asa fel incat fiecarui nivel de pret ii va corespunde o cantitate oferita.Daca pretul creste,oferta se va extinde,adica va creste cantitatea oferita,daca pretul se va reduce,oferta se contracta,adica se reduce cantitatea oferita.

Raporturile de cauzalitate dintre schimbarea pretului si cantitatea oferita constituie continutul legii generale a ofertei.Corespunzator acestei legi:a)cresterea pretului determina cresterea cantitatii oferite;b)reducerea pretului determina reducerea cantitatii oferite.

Presupunand ca ceilalti factori care determina modificarea ofertei si care constituie conditiile oferte,nu se schimba,rezulta ca intre evolutia pretului si cantitatea oferita exista o relatie directa pozitiva.

Considerand ca perioada determinata de timp,pe piata unui anumit produs,diferitele niveluri de preturi nu se modifica,oferta poate creste sau poate sa se reduca in raport cu cantitatea oferita initial la un nivel dat al pretului.

Modificarea cantitatii oferite la celasi nivel al pretului este determinate deo serie de factori care mai poarta denumirea de conditiile ofertei si sunt:1)costul productiei,2)pretul altor

bunuri;3)numarul firmelor care produc acelasi bun;4)taxele si subsidiile;5)previziunile privind evolutia pretului;6)evenimente social-politice si naturale.

1.Costul productiei.Intre nivelul costului si cantitatea oferita exista o relatie negative.Reducerea costului de productie al unui bun determina cresterea cantitatii oferite,iar cresterea costului,scaderea ofertei.Schimbarea costului unui bun depinde in primul rand de tehnologiile de productie.Imbunatatirea tehnologiilor,inlocuirea celor inechite cu altele noi conduc la sporirea eficientei utilizarii tuturor resurselor economice,cresterea productiei obtinute cu acelasi volum de resurse,rezultatul fiind reducerea costului pe unitatea de produs.In al doilea rand,marimea costului depinde de nivelul pretului factorilor de productie.La acelasi nivel al eficientei economice daca salariile cresc,sau pretul materiilor prime,materialelor,energiei,sporeste,costul va creste iar oferta se va reduce.

Costul de productie reprezinta cel mai important factor care determina modificarea ofertei.

2.Pretul altor bunuri.O cantitate determinate de resurse economice poate fi utilizata in aceleasi conditii de eficienta pentru obtinerea a doua bunuri,de exemplu Xsi Y.Daca pretul bunului X se reduce,o parte mai mare din volumul de resurse sau chiar intreaga cantitate va fi folosita pentru producerea bunului Y al carui pret nu s-a schimbat;modificarea pretului bunului X va determina o crestere sau o reducere a ofertei pe piata bunului Y.

Totodata,din productia unor unuri principale rezulta o serie de produse secundare din a caror vanzare rezulta venituri care pot avea o pondere importanta in veniturile totale incasate.Daca pretul bunului principal creste,celelalte conditii raman neschimbate,oferta de pe piata bunului secundar va spori si invers,daca pretul se va reduce,oferta de pe piata bunului respective va scadea.

3.Numarul firmelor care produc acelasi bun.Intr-o anumita industrie isi pot desfasura activitatea mai multe firme.Daca productia acestor firme nu se modifica intr-o anumita perioada de timp si noi firme vor intra in industria respectiva,oferta va creste.In situatia in care unele din firmele respective vor da faliment,oferta se va reduce.

4.Taxe si subsidiile.Majorarea taxelor pe profitul firmelor dintr-o anumita industrie va determina o reducere a ofertei,iar reducerea taxei o crestere a ofertei.

Totodat unele firme si industrii pot beneficia de subsidii din bugetul statului rezultand astfel o crestere a ofertei,celelalte conditii ramanand neschimbate.

5.Previziunile privind evolutia pietei.Orice firma isi desfasoara avtivitatea pe o piata prezenta cat sip e o piata viitoare.In situatia in care una sau mai multe firme dintr-o anumita industrie prevad ca in viitor pretul de piata al bunului produs va creste,oferta prezenta se va

reduce, iar dacă se așteaptă ca prețul să scadă, oferta de pe piață prezintă o creștere, celelalte condiții rămânând constante.

6. Evenimentele social-politice și naturale. Producția oricărui bun presupune anumite condiții social-politice și naturale. Cadrul social-politic și juridic prezintă o importanță deosebită pentru asigurarea oricărei activități economice. În unele domenii de activitate (agricultura, construcții, industrii miniere), importante sunt și condițiile naturale.

În condițiile social-politice și naturale favorabile, ceilalți factori rămânând neschimbați, oferta crește iar o înrăutățire a unora sau altora din aceste condiții va determina o reducere a ofertei.

Prin însumarea algebrică absolută sau relativă a influenței fiecărui factor va rezulta modificarea totală a ofertei unui anumit bun, la un nivel dat al prețului.

3.2. ELASTICITATEA OFERTEI. IMPORTANȚA CUNOȘTERII OFERTEI ȘI ELASTICITĂȚII EI

Elasticitatea ofertei exprimă dimensiunile sau gradul modificării ofertei în funcție de schimbarea prețului sau a oricăreia din condițiile ofertei. Elasticitatea poate fi evidențiată prin coeficientul elasticității ofertei.

Astfel, pentru determinarea măririi coeficientului elasticității ofertei unui anumit bun, în funcție de prețul acestuia (E_{op}), se utilizează următoarele metode:

$$a) E_{op} = \frac{\Delta O}{O_0} : \frac{\Delta P}{P_0} \quad \text{sau} \quad E_{op} = \frac{\% \Delta O}{\% \Delta P}$$

$$b) E_{op} = \frac{\Delta O}{(O_0 + O_1) : 2} : \frac{\Delta P}{(P_0 + P_1) : 2}$$

În funcție de nivelul coeficientului elasticității ofertei de preț, formele ofertei se prezintă astfel:

- a) oferta este elastică atunci când unui anumit procent de modificarea prețului unitar îi corespunde o modificare mai mare a ofertei. În acest caz, E_{op} este mai mare decât 1, deoarece $\frac{\Delta O}{O_0} > \frac{\Delta P}{P_0}$
- b) oferta cu elasticitate unitară, când unui procent în modificarea prețului îi corespunde unul similar în schimbarea ofertei. Deci $E_{op} = 1$ când $\frac{\Delta O}{O_0} = \frac{\Delta P}{P_0}$

- c) oferta este inelastica atunci cand procentul modificarii este mai mic decat procentul modificarii pretului. Deci $E_{op} < 1$ cand $\frac{\Delta O}{O_0} < \frac{\Delta P}{P_0}$
- d) oferta perfect elastica reprezinta un caz extrem, un concept teoretic care nu exista in realitate si care presupune ca la un pret dat, oferta sa creasca la infinit. Deci $E_{op} = \infty$ deoarece $\frac{\Delta P}{P_0} = 0$
- e) oferta perfect inelastica reprezinta un alt caz extreme, cand la orice modificare a pretului, oferta nu se modifica. Deci $E_{op} = 0$, deoarece $\frac{\Delta O}{O_0} = 0$

Elasticitatea ofertei ca si elasticitatea cererii prezinta o importanta deosebita in procesul decizional, deoarece in functie de evolutia pretului de pe piata fiecarui bun, veniturile totale incasate depind atat de forma elasticitatii cererii, cat si de posibilitatile de adaptare a ofertei la aceasta evolutie. Elasticitatea ofertei este determinata de o serie de factori, mai importanti fiind cei analizati mai jos.

1. Costul de productie. In situatia in care pe piata unui bun, se inregistreaza o crestere a cererii, iar celelalte conditii raman neschimbate, cresterea ofertei depinde de nivelul costului de productie. La un nivel dat al eficientei utilizarii factorilor de productie, marimea costului depinde de pretul resurselor economice utilizate. Fiind o cerere derivate, nivelul pretului acestor resurse va depinde de modificarea cererii de pe piata bunului X. Presupunand ca se inregistreaza o crestere a cererii de pe piata a bunului X, la acelasi nivel de pret, oferta poate sa creasca numai daca marimea costului mediu nu creste. Dar la un anumit nivel al eficientei utilizarii resurselor cresterea ofertei bunului X nu poate avea loc fara o crestere a cererii pe piata a resurselor si deci, a pretului acestor resurse si in fine al costului mediu al bunului X. In aceste conditii, oferta bunului X nu poate sa creasca sau poate inregistra cresteri nesemnificative.

Rezulta ca intre nivelul costului si elasticitatea ofertei exista o relatie negativa. Cresterea costului va determina o scadere a elasticitatii ofertei si invers, daca toate celelalte imprejurari raman constante.

2. Posibilitatile de stocare a bunurilor. Daca bunul X poate fi depozitat si pastrat o anumita perioada de timp, elasticitatea ofertei in functie de pretul acestui bun creste si invers, in cazul in care posibilitatile de stocare sunt reduse. In concluzie, intre posibilitatile de stocare a bunurilor si nivelul coeficientului elasticitatii ofertei la pret exista o relatie pozitiva.

3. Costul stocarii. Pastrarea oricarui bun costa. In acest cost sunt incluse atat cheltuielile de

depozitare, chirii, salarii, cat si cheltuielile legate de pierderea, prin depreciere sau schimbare a modelului, nivelului calitativ al bunurilor stocate. Aceste cheltuieli se adauga la costul productiei (pretul la care acesta a fost cumparat), rezultand costul total care se afla in relatie inversa cu elasticitatea ofertei la pretul dat pe piata bunului respective.

4.Perioada de timp de la modificarea pretului. Daca pretul de pe piata bunului X se majoreaza, iar celelalte conditii ale ofertei raman constante, forma elasticitatii ofertei depinde de durata perioadei de timp care a trecut de la modificarea pretului. In acest context exista trei perioade de timp: a) perioada pietei; b) o perioada scurta de timp c) o perioada lunga de timp.

a) **Perioada pietei** se caracterizeaza printr-o durata foarte scurta de timp de la modificarea pretului bunului X, ca urmare a cresterii cererii, perioada in care ofertantii se gasesc in imposibilitatea sporirii productiei, oferta fiind perfect inelastica.

b) **Perioada scurta de timp** imprima ofertei un caracter inelastic. In aceasta perioada, in conditiile cresterii pretului bunului X ca rezultat al cresterii cererii, exista posibilitatea sporirii, in anumite limite, a cantitatii oferite prin utilizarea unui volum mai mare de resurse disponibile (munca, materii prime, materiale, energie).

c) **Perioada indelungata de timp** asigura posibilitatea unei oferte elastice a bunului X. In cadrul acestei perioade, producatorii pot sporii cantitatea factorilor de productie implicati in producerea bunului X printr-un process investitional sustinut in scopul largirii capacitatilor de productie existente sau prin intrarea de noi firme in industria bunului respective, ca urmare a cresterii cererii si in final a pretului.

4. FACTORII DE PRODUCTIE, COMBINAREA FACTORIILOR DE PRODUCTIE SI SUBSTITUIREA LOR

4.1. CARACTERIZAREA GENERALA A FACTORILOR DE PRODUCTIE

a) **Munca.** Functionarea oricarui sistem de productie este de neconceput fara prezenta si interventia omului. stiinta economica abordeaza omul nu numai in calitate sa de purtator al unor nevoi de consum tot mai complexe, ci si in calitate de posesor al unor abilitati ce-i permit sa actioneze in scopul satisfacerii acestor nevoi. Variatele procese de productie a bunurilor corporale si incorporeale, respectiv a serviciilor, capabile sa satisfaca nevoi umane dintre cele mai diverse, au drept element comun faptul ca desfasurarea lor presupune prestarea de munca. Intr-un anumit sens, prestarea muncii poate fi identificata cu insusi actul productiei.

Munca-factor original, primar, de productie - reprezinta activitatea specific umana desfasurata in scopul obtinerii de bunuri economice. Munca este un factor de productie original, in sensul ca ea este intrinsec asociata personalitatii prestatorului ei, neputand fi creata sau reprodusa artificial si nici dissociata de persoana prestatorului. Actiunea factorului „munca” este strans legata de dimensiunea temporală a procesului de productie. Raportata la scara timpului, munca apare ca un factor de productie neregenerabil; prestatia de munca este ireversabila, dupa cum timpul de munca neutilizat este irecuperabil. Dimensiunea cantitativa a factorului „munca” se refera la volumul de munca de o anumita natura prestat intr-un proces de productie dat. Acest volum poate fi cuantificat prin numarul de unitati de timp de munca prestate, prin numarul de ore de munca sau de locuri de munca aferente unei anumite cantitati de produse, prin numarul de lucratori sau de ore-om de munca prestate in conditiile de productie date. Dimensiunea calitativa a factorului „munca” abordat la nivel individual se refera la specializarea profesionala proprie fiecarui prestator de munca, la gradul sau de calificare si de experienta de productie, la nivelul sau de productivitate. Pentru a ameliora anumite caracteristici ale muncii prestate de o persoana trebuie sa se intervina la nivelul abilitatilor si/sau motivatiei in munca ale celui vizat.

Determinat de dezvoltarea generala a societatii, progresul calitativ al factorului munca se concretizeaza in principal in :

- cresterea proportiei in care procesele de munca fac apel la abilitatile de ordin intelectual, care ajung sa prevaleze in raport cu cele fizice ;

- tendinta de ameliorare continua a productivitatii muncii, pe baza careia are loc reducerea treptata a timpului lucrat si cresterea corespunzatoare a timpului liber ;
- crestere duratei de pregatire scolara si profesionala institutionalizata, precum si a nivelului si complexitatii acestei pregatiri;
- amplificarea dimensiunii creative a proceselor de munca, bazata pe dezvoltarea aptitudinilor pentru inovare, pe accentuarea laturii de conceptie a muncii in detrimentul celei de rutina, pe dezvoltarea componentei informationale a celor mai diverse genuri de munca .

Dintr-o problema de interes pur individual, cum era considerata in perioada primei revolutii industriale, formarea profesionala initiala si reciclarea ajung sa se situeze, in prezent, printre prioritatile conducerii strategice a firmelor, ca importanta sursa de competitivitate.

b) **Natura** - un al doilea factor de productie original(primar) este cel natural. Factorul natural se materializeaza exclusiv in acele elemente care, fiind oferite omului direct de catre natura, sunt pentru prima data atrase in circuitul economic. Din sfera sa de cuprindere fac parte solul, apa, mineralele, fondul silvic, etc. Prezenta factorului natural al productiei este nemijlocit sesizabila in activitatile aferente sectorului primar al economiei, specializat in desprinderea din natura a resurselor brute; asemenea activitati sunt cele din minerit, agricultura, sivicultura, piscicultura, economia apelor, etc.

Resursele minerale constituie o alta componenta esentiala a factorului natural de productie. Ele au un rol important in asigurarea bazei de materii prime si energie necesare desfasurarii intregii activitati economice.

c) **Capitalul**-in calitate de factor de productie, capitalul reprezinta categoria bunurilor produse si utilizate in scopul producerii altor bunuri economice.

Libertatea de actiune, reglementata social si asumata legitim de intreprinzator in propriul sau interes, trebuie sa se repercuteze favorabil asupra performantelor sistemului economic in care ea se exercita, sa aiba consecinte benefice in raport cu interesul public. La randul sau, o societate care integreaza spiritul intreprinzator in ierarhia valorilor sale superioare va cultiva in mod programatic conditiile care favorizeaza dezvoltarea si afirmarea acestor abilitati; validand succesele, ea trebuie sa fie, in anumite limite, toleranta la esec, oferind intreprinzatorilor sanse egale si o incitatie suficient de ridicata de a-si relua tentativele de fructificarea resursei de progres care este libera initiativa.

4.2. COMBINAREA FACTORILOR DE PRODUCTIE

Activitatea de productie poate fi privita, in ultima instanta, ca un ansamblu de operatii de utilizare si/sau transformare a factorilor de productie in vederea atingerii functiei obiectiv a producatorului: maximizarea profitului in conditiile minimizarii efortului. Combinarea factorilor de productie reprezinta un mod specific de unire a factorilor de productie privit atat sub aspect cantitativ cat si din perspectiva structural-calitativa. Combinarea factorilor de productie are o determinare multipla, ea fiind influentata in mod semnificativ de caracterul relativ limitat al resurselor productive. Combinarea factorilor de productie este expresia a doua laturi, proprii, oricarei activitati, una tehnica si alta economica. Din punct de vedere tehnic, combinarea factorilor de productie este specifica fiecarui proces de productie; obtinerea oricarui bun economic presupune unirea resurselor de munca (de o anumita structura si calificare) cu elemente de capital tehnic (masini, instalatii, materii prime, materiale) specifice domeniului respectiv. Din punct de vedere economic, combinarea factorilor de productie inseamna, in conditiile economiei de schimb, concretizarea ei in obiectivele minimizarii costurilor de productie si respectiv, al maximizarii profitului. Combinarea este posibila ca urmare a proprietatilor de divizibilitate si adaptabilitate ale factorilor de productie.

Divizibilitatea unui factor de productie reflecta posibilitatea acestuia de a se imparti in unitati simple, in subunitati omogene fara a fi afectata calitatea factorului respectiv. Adaptabilitatea -reprezinta capacitatea de asociere a unei unitati dintr-un factor de productie cu mai multe unitati din alt factor de productie. caracterizeaza, concomitent, prin divizibilitatea si adaptabilitate, au loc doua procese organice legate intre ele: complementaritatea si substituibilitatea.

Complementaritatea reprezinta procesul prin care se stabilesc raporturile cantitative ale factorilor de productie care participa la producerea unui anumit bun economic. Substituibilitatea este definita ca posibilitate de a inlocui o cantitate data dintr-un factor de productie printr-o cantitate data dintr-un alt factor de productie, in conditiile mentinerii aceluiasi nivel al productiei.

Elasticitatea substituirii exprima masura in care poate fi mentinuta productia cand un factor este inlocuit cu altul sau cresterea (descresterea) utilizarii unui factor in comparatie cu altul. Elasticitatea substituirii este pozitiva pentru toate combinatiile normale ale factorilor de productie si variaza de la zero la infinit, in functie de usurinta cu care unul din factori poate fi inlocuit cu altul, productia ramanand constanta .

Analiza limitei pana la care substitutia factorilor este eficienta se face cu ajutorul indicatorului rata marginala de substitutie. Rata marginala de substitutie a doi factori (RMS) reprezinta cantitatea suplimentara dintr-un anumit factor necesara pentru a compensa reducerea cu o unitate a celuilalt factor astfel incat productia sa se mentina constanta .

$$RMS = - \frac{Dy}{Dx} \quad Q=ct.$$

Combinarea optima depinde de pretul factorilor. Mai exact putem spune ca punctul optimal va fi cel pentru care rata de substituire intre capital si munca va fi egala cu raportul pretului factorilor.

5.COSTURILE DE PRODUCTIE

5.1.COSTULE DE PRODUCTIE-CONCEPT SI FORME

Costul de productie reprezinta totalitatea cheltuielilor, corespunzatoare consumului de factori de productie, pe care agentii economici le efectueaza pentru producerea si vanzarea de bunuri materiale sau prestarea de servicii. In contextul contemporan al miscarii de idei, cunostintele privind costul de productie se imbogasesc continuu. In primul rand este vorba de importante deplasari in structura problematicii costului. In al doilea rand, se manifesta tendinta de evidentiere distincta a mai multor feluri de cost, ca parti componente ale cheltuielilor de productie, fapt ce oglindeste actualitatea calculului economic chiar pe domenii relativ restranse ale activitatii. Astfel, tot mai frecvent se folosesc si se calculeaza: costul informatiei; costul salarial; costul timpului; costul ecologic; costul stiintei; costul instruirii si al producerii de idei, etc. In al treilea rand, costul de productie se analizeaza si se urmareste in contextul dinamic al interdependentelor dintre ramuri, subramuri, dintre agenti economici, incat ceea ce intr-un loc constituie pret de vanzare al produselor respective, in altul, ele reprezinta costul factorilor achizitionati. Ca urmare, schimbarile de preturi se pot transmite in lant, ca efect propagat, in costuri. In al patrulea rand, teoria actuala a costului de productie ia in considerare rolul relatiilor economice dintre tari, relatii care apropie intreprinderile in ceea ce priveste gradul inzestrarii lor cu factori. Costul este abordat si tratat nu numai ca expresie a consumului de factori pentru a produce ceva, ci si ca sansa sacrificata, ca un cost al renuntarii la producerea sau alegerea a altceva. Acest cost este denumit costul de oportunitate sau costul alegerii din ce in ce mai multe variante posibile. Intr-o asemenea viziune, se considera drept cost real al oricarei actiuni costul sansei alternative care trebuie sacrificata in vederea intreprinderii actiunii respective. Cunoasterea continutului de productie necesita luarea in considerare si a relatiei dintre acesta si pretul de vanzare, relatie ca de la parte la intreg.

Totodata, costul de productie este un indicator economic cu o mare forta de oglindare a calitatii activitatii. Costul serveste drept criteriu de fundamentare a optiunilor si deciziilor fiecarui producator; in cazul in care efectele sau rezultatele variantelor de proiect sunt identice, criteriul de alegere a variantei optime il reprezinta nivelul mai scazut al costului

5.2.MARIMEA SI TIPOLOGIA COSTURILOR

In raport de nivelul la care se face analiza costului aceasta poate fi global si unitar.Exista o tipologie, care cuprinde mai multe tipuri de cost.

A) Costul global cuprinde ansamblul costurilor corespunzatoare unui volum de productie dat. In cadrul acestuia, in mod traditional, se disting, ca elemente structurale, costurile: fix, variabil, total .

1) Costul fix (Cf) desemneaza acele cheltuieli care, privite in totalitatea lor, sunt independente de volumul de productie (chirii, asigurari, dobanzi)

2) Costul variabil (Cv) reprezinta acele cheltuieli care, privite in totalitatea lor, sunt variabile, in functie de cantitatea de produse obtinute. Costul variabil este o functie crescatoare a volumului productiei: $C_v = C_v(Q)$. Unele cheltuieli variabile se schimba strict proportional o data cu productia (cheltuielile cu materiile prime, cu salariile directe, etc.). Alte cheltuieli variabile nu se modifica strict proportional cu modificarea productiei .

3) Costul total (Ct) reprezinta suma costurilor fixe si variabile. Deci, $C_t = C_f + C_v$. Modificarea costului total este determinata numai de schimbarile costului variabil .

$$C_t = p a + p b + f$$

B) Costul marginal (Cmg) reprezinta sporul de cost necesar pentru obtinerea unei unitati suplimentare de produs; el masoara, deci, variatia costului total pentru o variatie infinit de mica cantitati de produse. Costul marginal se determina raportand cresterea costului total la cresterea productiei

$$C_{mg} = \frac{D C_t}{D Q}$$

Costul marginal are o mare importanta in luarea deciziilor privind marirea ofertei de bunuri; maximizarea profitului presupune ca realizarea fiecarei unitati suplimentare de productie sa necesite un spor de cost mai mic. In caz contrar, are loc cresterea costului marginal, adica a sporului de cost pe care-l reclama sporirea productiei (productia aditionala) si se diminueaza eficienta. Venitul suplimentar ce se poate obtine prin vanzarea sporului de productie respectiv, trebuie sa fie mai mare decat costul suplimentar .

C) Costul mediu (unitar) reprezinta costul pe unitatea de produs sau pe unitatea de

efect util. Costul mediu poate fi, de asemenea, fix, variabil, total. Atunci când este vorba de costul mediu, costul fix devine și el variabil; acesta scade pe măsura creșterii cantității de produse și respectiv, crește atunci când producția obținută se micșorează. Costurile medii (fix, variabil, total) se calculează prin raportarea costurilor globale respective la cantitatea de bunuri produse. Invers, mărirea costului pentru întreaga producție (C_t), dintr-un domeniu sau altul, este dependentă de cantitatea de produse obținute (Q) și de costul unitar sau mediu (CM). Deci $C_t = f(Q, CM)$. Funcția de cost leagă costul de producție de cantitățile produse în condiții optime. Mărirea costului mediu sau pe unitatea de produs este diferită în timp și spațiu :

- a) de la un producător la altul, în funcție de specificul fiecăruia, de factori consumați ;
- b) în cazul unui și aceluși bun, de la un producător la altul ;
- c) la unul și același producător de la o perioadă la alta, în dependență de modificările în dotarea tehnică, în nivelul de calificare a lucrătorilor, în organizare și conducere.

Tipurile de costuri, menționate mai sus, au un comportament diferit în funcție de mărirea volumului producției. Astfel în cazul creșterii volumului producției se pot înregistra următoarele evoluții :

- a) costul fix global rămâne constant în timp ce costul fix mediu se micșorează
- b) costul global variabil crește în timp ce costul mediu variabil se poate reduce; costul global total se mărește, iar costul mediu total se poate micșora .

Mărirea volumului producției dă naștere la modificarea tuturor costurilor medii, inclusiv a costului fix mediu. Costul fix mediu se micșorează deoarece volumul global (constant) al costului fix se raportează la o cantitate crescândă a producției obținute. În general curbele costurilor nu sunt identice, deoarece există condiții de cost diferențiate, atât de la o întreprindere la alta, cât și de la o perioadă la alta. Condițiile de cost diferențiate sunt reprezentate de înzestrarea cu factori a întreprinderilor și de eficiența diferită în utilizarea lor. Relațiile economice internaționale pot la rândul lor să exercite anumite influențe asupra costurilor. Există părerea că mișcările libere de mână de lucru și de capitaluri între diferite țări generează tendința de egalare a costurilor .

5.3.RELATIA:COST MEDIU-COST MARGINAL

Costul mediu este dependent de costul marginal; dinamica acestuia din urma se reflecta in evolutia costului mediu. Costul mediu este descrescator atunci cand costul marginal este in scadere; costul mediu este crescator atunci cand costul marginal este in crestere; costul marginal este egal cu costul mediu cand acesta din urma este la nivelul sau minim. Cu alte cuvinte, cand costul marginal este descrescator , el „trage in jos” costul mediu total; cand costul marginal ramane constant, atunci costul mediu nici nu urca, nici nu scade. Daca insa costul marginal sporeste de la o cantitate produsa la alta atunci el „trage in sus” costul mediu total.

5.4.PROBLEMA MINIMIZARII COSTULUI. RAPORTUL:COST-PROFIT. PRAGUL DE RENTABILITATE

Costul de productie pe unitatea de produs nu este o marime constanta. Dinamica costului pe unitatea de produs depinde in principal de :

- a)modificarea consumului de factori de productie pe unitatea de produs;
 - b)evolutia pretului factorilor de productie utilizati,pret care se formeaza la piata;
- la un nivel dat al consumului de factori de productie pe unitatea de efect util, scaderea pretului de achizitionare a factorilor duce la micsorarea costului si invers. In cazul in care pretul factorilor ramane constant, iar consumul acestora pe unitatea de produs se micsoreaza, are loc, de asemenea, micsorarea costului mediu.

Marimea costului pe unitatea de efect util este influentata si de volumul productiei, de schimbarea caracteristicilor produsului, de calitatea acestuia, etc. Tinand seama de criteriul de maximizare a profitului, este necesara realizarea unor costuri care sa se situeze sub costul estimativ sau (si) real al concurentei. In vederea maximizarii profitului, producatorul trebuie sa minimizeze costurile de productie si deci sa obtina rezultate cat mai mult posibile de pe urma celor doi factori de productie-munca si capitalul.

Cunoasterea stiintifica a acestui proces necesita luarea in considerare a mai multor elemente.In primul rand,limitele resurselor de materii prime si energie,ale resurselor economice in general, indeamna la rationalitate in utilizarea lor. In acest context, se impun atentiei cunostintele stiintifice privitoare la ingineria valorii, care in esenta presupune realizarea unui cost minim, fara a afecta calitatea, fiabilitatea si performanta, etc. Nu sunt, insa, excluse cazurile in care obtinerea unor produse este rezultatul unor compromisuri intre

diversi parametri, în sensul că îmbunătățirea unui parametru se realizează în detrimentul altuia. Costul unui autoturism poate fi redus prin utilizarea unor materiale inferioare la unele repere, scăzând, prin aceasta, fiabilitatea. Dimpotrivă, mărirea fiabilității poate avea loc prin utilizarea unor materiale de calitate superioară, dar care măresc și costurile de producție. În al doilea rând, minimizarea costului de producție are un rol determinant în maximizarea profitului. La un nivel dat al pretului de vânzare, diminuarea costului duce la creșterea profitului, după cum ridicarea nivelului pretului de vânzare, presupunând neschimbat costul de producție (și cu atât mai mult în cazul reducerii lui), atrage după sine sporirea profitului obținut. În această ordine de idei, se impune atenției relația dintre costul de producție și costul competitiv. Obținerea de profit depinde de capacitatea producătorilor de a fabrica bunuri de calitate superioară la un cost mai redus, pe care să le vândă la prețuri competitive, valorificând, astfel, în mod corespunzător factorii de producție de care ei dispun. Importanța reducerii costului pentru maximizarea profitului crește și mai mult dacă ținem seama de faptul că, în economia de piață, producătorii (cu excepția monopolurilor) n-au posibilitatea să acționeze după dorința lor nici asupra prețurilor de producție pe care-și cumpără și nici asupra prețurilor la care-și vând propriile marfuri. De aceea, în condițiile concurenței, în vederea obținerii unui profit cât mai ridicat, producătorii acționează asupra costului, în sensul reducerii lui.

În al treilea rând, nivelul mai redus al consumului de factori și pe această bază, posibilitatea ca încasarile să fie mai mari decât costurile constituie motivația transferului de resurse spre anumite ramuri, care duce la mărirea ofertei; în acest fel, costul de producție influențează oferta de bunuri. De fapt, costurile care influențează oferta sunt costurile marginale, care calauzesc reacțiile și deciziile producătorilor. În condițiile optime, producătorul alege acel nivel al producției la care profiturile sunt cele mai ridicate; în măsura în care acționează asupra ofertei, costul influențează prețul concurențial. Astfel, diminuarea costului pe unitatea de efect util constituie baza obiectivă a micșorării prețurilor și tarifelor și deci a creșterii puterii de cumpărare a populației. În al patrulea rând, importanța minimizării costurilor se reflectă și în cadrul schimbărilor economice externe. Întrucât la baza costurilor se află costurile, un dezavantaj de cost risca să transforme într-un recul de competitivitate. De aceea comprimarea costurilor pe unitatea de produs în interiorul fiecărei țări reprezintă calea de asigurare a competitivității produselor și de realizare a unor schimburi economice eficiente pe piața internațională. În contextul relațiilor economice externe contemporane există părerea că „Piața unică europeană”, ducând la creșterea productivității se va traduce printr-o presiune asupra costurilor, în sensul reducerii lor, ca și asupra prețurilor europene.

Pragul de rentabilitate

În cadrul relației dintre cost de producție și profit, este necesar să se cunoască și pragul de rentabilitate sau punctul mort al întreprinderii; el indică volumul de producție sau cifra de afaceri de la care, pornind, producătorul obține profit. În acest „punct”, încasarile totale ale întreprinderii (It), obținute prin vânzarea produselor respective sunt egale cu costul total global (C_{tg}), iar profitul (Pr) este nul. Astfel pragul de rentabilitate poate fi exprimat prin relațiile :

$$P \cdot q_r = It = C_{tg}, \text{ de unde:}$$

$$P = \frac{C_{tg}}{q_r} = C_t, \text{ iar } Pr = 0$$

q_r

În care:

P = prețul de vânzare unitar

q_r = cantitatea de produse corespunzătoare pragului de rentabilitate

—
 C_t = costul total mediu

Pragul de rentabilitate nu se poate menține pe termen lung fără ca firma respectivă să nu fie constransă să iasă din afaceri. Pragul de rentabilitate sau punctul mort al întreprinderii este un concept pe termen scurt. În funcție de modul în care evoluează costul variabil total (C_{vt}), se disting două modalități de determinare a nivelului pragului de rentabilitate: liniară și neliniară. Metoda liniară are loc în ipoteze în care costul variabil total evoluează direct proporțional cu volumul producției: în acest caz, toate elementele exprimă relații liniare și se reprezintă grafic prin linii drepte. Relația de calcul al pragului de rentabilitate porneste de la ecuația de definire a „punctului mort” (menționată mai sus), și anume: $P \cdot q_r = C_{tg}$

Producția q_r reprezintă volumul critic al producției, corespunzător pragului de rentabilitate sau punctul critic (sau „mort”).

Metoda neliniară are loc în situația în care costul variabil total are o evoluție neproportională față de volumul producției, așa cum, de fapt, se întâmplă în realitate. Evoluția

neproportionala a costului variabil imprimă și costului total global o evoluție neliniară. Presupunând ca și în cazul anterior, ca prețul de vânzare nu se schimbă, în grafic se observă următoarele:

a) o zonă a pierderilor, în condițiile în care volumul de producție este redus, iar costurile totale sunt mai mari decât încasarile totale;

b) o zonă de profit, cuprinsă între pragul de rentabilitate inferior și pragul de rentabilitate superior, când încasarile totale depășesc costurile totale globale;

c) o nouă zonă de pierderi, la un volum de producție ridicat, la dreapta pragului de rentabilitate superior. În modelul neliniar, apar un prag de rentabilitate inferior și un prag de rentabilitate superior. Profitul maxim se obține la acel volum al producției, la care venitul marginal este egal cu costul marginal.

5.5. COMPORTAMENTUL ÎNTRERINZATORULUI ȘI REDUCEREA COSTULUI

Reducerea costului de producție implică raționalitatea în orientarea și mobilizarea eforturilor. O componentă esențială a calculului economic o reprezintă optimul producătorului. Aceasta înseamnă că producătorul urmărește ca la un cost de producție total dat să maximizeze producția obținută, adică să producă cât mai mult posibil. Se are în vedere că resursele alocate să fie de așa natură gestionate, nu apelându-se la suplimentarea consumului de factori. De asemenea, este vorba de optim sau gestiune optimă, atunci când se urmărește ca un volum de producție, dat să se realizeze cu costuri minime. Realizarea optimului producătorului presupune existența unor alegeri posibile, într-un anumit cadru de mișcare. Optimul producătorului este considerat, totodată, stare de echilibru, deoarece, în acest caz, producătorul nu mai este nevoit să caute altă soluție.

Echilibrul producătorului pe termen scurt. În ceea ce privește volumul producției, din multitudinea variantelor posibile, întreprinderea trebuie să aleagă acel volum al producției care, în condițiile date, maximizează profitul. Este vorba de acea variantă de cantitate de producție care asigură o diferență maximă între încasarile obținute și costurile de producție, deci un profit maxim. Conținutul și tipurile de costuri au fost studiate în paginile de mai înainte. Încasarile pot fi, și ele, totale, medii, și marginale.

Încasarea totală (I_t) reprezintă suma totală obținută în urma desfacerii producției respective; ea se determină ca produs între cantitățile totale vândute și prețul de vânzare unitar: $I_t = P \cdot Q$

Încasarea medie (I_m) înseamnă încasarea pe unitatea de bun vândut; ea nu este

altceva decat pretul unitar:

$$Im = \frac{It}{Q} = \frac{PQ}{Q}$$

Incasarea marginala (Img) reprezinta variatia incasarii totale, antrenata de catre o variatie infinit de mica a cantitatii vandute; ea se poate exprima ca spor de incasare pe unitatea suplimentara (aditionala) de volum desfacere:

$$Img = \frac{D It}{D M}$$

Intre incasarea medie si incasarea marginala exista aceeaasi relatie generala ca intre variabilele medii si cele marginale: sporirea incasarii medii decurge din cresterea incasarii marginale; cand incasarea medie se micsoreaza, aceasta inseamna ca incasarea marginala este in scadere; cand incasarea medie este constanta, ea reflecta mentinerea la acelasi nivel a incasarii marginale. Sporirea productiei atrage dupa sine atat cresterea costului global total, cat si a incasarilor totale.

Orientarea producatorului spre cresterea volumului productiei sau, dimpotriva, spre reducerea acestuia, ia in considerare evolutia costului marginal si a incasarii marginale. Astfel, cand marirea incasarii marginale, este insotita de scaderea costului marginal sau de cresterea mai lenta a acestuia fata de cea a incasarilor, atunci profitul se amelioreaza si, ca urmare, productia trebuie sa sporeasca. In cazul in care, insa, costul marginal este in crestere sau cresterea este superioara incasarii marginale, inseamna ca o unitate suplimentara de productie mareste costul global mai mult decat incasarea totala, micșorand profitul si impunand reducerea volumului productiei.

Profitul obtinut este maxim atunci cand incasarea marginala este egala cu costul marginal. In acest caz, se obtine o diferenta maxima intre totalul incasarilor si costurile globale totale. Ca urmare, intreprinzatorul va fi interesat sa-si mareasca volumul productiei numai la acel nivel la care costul marginal este egal cu incasarea (venitul) marginal.

Relatia cost - productivitate. La un pret dat al factorilor de productie, costul de productie mediu (CM) si costul de productie marginal (Cmg) se afla in raport invers fata de productivitate. Astfel, costul de productie mediu se micsoreaza atunci cand productivitatea medie (PM) creste, si invers. Costul marginal se reduce atunci cand productivitatea marginala

(Pmg) crește și, invers, el se mărește când productivitatea marginală scade. Dacă se presupune ca factor variabil doar munca, atunci costul marginal este costul muncii asociat la o variație marginală a producției, iar productivitatea marginală este producția suplimentară asociată la o unitate suplimentară de muncă. Ca urmare, costul mediu total se află în raport invers față de productivitatea medie a muncii, iar costul, marginal se află în raport invers față de productivitatea marginală a muncii.

Curbele de productivitate și curbele de cost mediu și cost marginal. Se desprind mai multe concluzii:

a) -creșterii productivității marginale îi corespunde scăderea costului marginal, iar scăderii productivității marginale îi corespunde creșterea costului marginal; creșterii productivității medii îi corespunde scăderea costului mediu și, respectiv, scăderea productivității medii este însoțită de creșterea costului mediu;

b) -costul mediu este descrescător atunci când costul marginal îi este inferior; costul mediu este crescător atunci când costul marginal îi este superior;

c) -curbele de cost marginal și de cost mediu se intersectează în punctul în care costul mediu are nivelul cel mai scăzut, după cum, curbele productivității marginale și productivității medii se intersectează în punctul în care productivitatea medie are nivelul cel mai ridicat

Tipuri de comportament al producătorului. Asigurarea optimului producătorului necesită ca însăși relația dintre productivitate și costuri să fie abordate pe termen lung, în cadrul căruia toți factorii de producție sunt variabili. De o mare însemnătate, în acest sens, este rezolvarea următoarelor două probleme:

a) combinarea optimă a factorilor de producție care asigură maximizarea profitului

b) mărimea optimă a întreprinderii, adică acea dimensionare, în condițiile de producție date, care să permită obținerea unei producții maxime la un nivel dat al costului total, sau realizarea volumului de producție dat, cu un cost de producție total minim.

Pe termen lung, se disting trei tipuri de comportament al producătorului:

a) alegerea optimă pentru un volum de producție dat, acesta urmând să se obțină cu minimum de cheltuieli totale de producție.

b) schimbarea de scară (dimensiune) a producției fără să se recurgă la substituiri de factori; producătorul poate modifica scară producției prin variații ale factoriilor de producție - munca și capital - în aceeași proporție;

c) schimbarea de scară a producției cu substituiri de factori, modificând raportul

capital/munca.

Constrangerea bugetara genereaza un anumit tip de comportament. Dupa cum s-a aratat mai inainte, comportamentul producatorului implica luarea in considerare a limitelor resurselor economice de care dispune, la un moment dat.

Dreapta de buget sau dreapta de isocost reprezinta ansamblul combinarilor de capital si munca posibile la un cost total dat, la un buget dat si la un pret dat al factorilor. Pentru a determina alegerea optima a producatorului, se iau in considerare isocuantele si linia de isocost; optimul se obtine in punctul de tangenta intre isocost si isocuenta. In acest punct, rata marginala de substituie este egala cu inversul raportului preturilor factorilor de productie. Schimbarea „de scara de productie” exprima un alt comportament al intreprinzatorului. „Echilibrul” producatorului a fost cercetat in cazul in care acesta dispunea de un buget de un volum dat de resurse.

Atunci cand intrepriderea mareste volumul productiei sale, presupunand ca ea diispune, de-acum inainte, de resurse mai mari, face sa apara o noua dreapta de buget (dreapta de isocost) deplasata spre dreapta sus si paralela fata de dreapta precedenta (Q2 si Q3 fata de Q1). La fiecare nivel al productiei, combinarea optima capital-munca este determinata prin tangenta unei noi isocuante cu dreapta de isocost. Se formeaza diferite puncte de echilibru (-E1, E2 si E3-); curbele Q2 si Q3 sunt denumite „cai de expansiune” sau „linie de scara. Ele pun in evidenta cresterea cantitatilor de factori utilizati, cresterea consecutiva a bugetului, in conditiile in care preturile relative ale factorilor sunt presupuse constante. Cand calea de expansiune este o dreapta, cei doi factori progreseaza in acelasi proportii in timpul expansiunii intreprinderii, fiind vorba de schimbare de scara fara substituie. Atunci cand schimbarea dimensiunii productiei se realizeaza cu substituie de factori, linia de scara sau calea de expansiune are forma unei linii frante.

Relatia: cost de productie mediu - randament. Pe termen lung, la un nivel al preturilor factorilor, relatia cost - randament se prezinta astfel: -randamentului crescator ii corespunde un cost mediu descrescator; randamentul constant ii corespunde un cost mediu constant; randamentului descrescator ii corespunde un cost mediu crescator.

Curba de cont mediu pe termen lung (CMTL), denumita si „curba infasuratoare”, este tangenta la fiecare curba de cost pe perioada scurta. Curba infasurata arata diferitele evolutii ale costului mediu, cand intreprinderea alege, de fiecare data, scara de productie cea mai eficace. Se pot desprinde mai multe concluzii:

a) in faza randamentelor crescatoare, costul mediu descreste pe termen lung, ceea ce inseamna ca productivitatea medie a crescut si, deci, cantitatea produsa sporeste mai

repede decat cantitatea factorilor utilizati; intreprinderea realizeaza economii de scara

b) in faza randamentelor constante, costul mediu este constant pe termen lung, ceea ce inseamna ca productivitatea medie este constanta, si, deci, cantitatea produsa sporeste in acelasi ritm cu cantitatea de factori utilizati; intreprinderea nu realizeaza nici o economie de scara; punctul SME corespunde scarii minim eficace. Scara minim eficace reprezinta acea dimensiune de productie, incepand de la care intreprinderea atinge costul mediu minim pe termen lung.

c) in faza randamentelor descrescatoare, costul mediu creste pe termen lung, ceea ce inseamna ca productivitatea medie se micsoreaza si, deci, cantitatea produsa se mareste mai putin repede decat cantitatea de factori utilizati; in acest caz intreprinderea inregistreaza dezechonomii de scara. Dezechonomiile de scara se explica prin aceea ca, la un moment dat, factorii de economii de scara se epuizeaza, avand loc, in schimb, cresteri ale costurilor fixe de gestiune (administrarea mai grea, comunicatii interne mai complexe, incetineala a deciziilor, etc) ceea ce determina curba de cost mediu pe termen lung crescatoare.

Randamentul de substituire reprezinta castigul de productivitate realizat de intreprindere prin substituirea unui factor de productie prin altul. Spre deosebire de randamentul de scara ce presupune o proportie constanta a factorilor capital si munca (R/L), randamentul de substituire se obtine atunci cand intreprinderea modifica modelul sau tehnologic si schimba raportul (K/L). In activitatea concreta de reducere a costului, producatorii iau in considerare acel proces de productie care este eficient nu numai din punct de vedere tehnic, ci si economic. Ei compara preturile factorilor si aleg acei factori care - asigurand aceleasi efecte cantitative si calitative- combinati si substituiti asigura costuri globale mai mici si, deci, profituri mai mari.

Micsorarea costurilor necesita ridicarea nivelului de calificare a lucratorilor, perfectionarea echipamentului tehnic, a tehnologiilor de fabricatie, a activitatii de administrare, de gestiune si conducere, etc. In epoca contemporana, perfectionarile factorilor de productie au loc in conditiile in care introducerea in productie a rezultatelor creatiei stiintifico-tehnice presupune costuri suplimentare. In general, insa, pe masura progresului stiintei si tehnicii, se creeaza posibilitatea micsorarii costurilor pe unitatea de rezultat; pe termen mediu si lung, asemenea costuri sunt nu numai recuperate prin efecte mari si de calitate, dar si potentatoare de profituri si alte avantaje individuale si sociale.

6. PRODUCTIVITATEA

6.1. PRODUCTIVITATEA FACTORILOR DE PRODUCTIE

Eficiența combinării factorilor de producție orientată spre obținerea maximului de efecte utile cu minimum de resurse (costuri cât mai mici) se exprimă prin productivitatea sau randamentul factorilor de producție.

Definirea și măsurarea productivității. Productivitatea se poate defini, în sens larg, ca „raport între cantitatea de bogăție produsă și cantitatea de resurse absorbite în cursul producerii ei”. Deci, practic, ea se determină ca raport între rezultatele obținute (producția) și eforturile depuse pentru a le obține (factorii de producție utilizați). Există diferite modalități de abordare a productivității. Astfel, după maniera de măsurare a rezultatelor, consacrate sunt:

- productivitatea fizică care măsoară randamentele în natura ale utilizării factorilor de producție, fiind exprimată în unități fizice (naturale sau naturale convenționale);
- productivitatea măsurată valoric, care permite măsurarea în termeni financiar-monetari a eficienței. Ea este larg utilizată în gestiunea întreprinderilor moderne.

O altă tipologie a productivității are în vedere noțiunile de:

- productivitatea brută, care apreciază ansamblul producției în raport cu factorul (factorii) care este (sunt) utilizat (i). În acest caz producția este privită ca o „producție finală” deci ca suma a valorilor adăugate de diferitele activități de producție;
- productivitatea netă, care are în vedere eliminarea din producția finală a valorii achizițiilor exterioare și a costului utilizării capitalului instalat (amortismentele) pentru a încerca să autonomizeze ceea ce este direct dependent de efortul productiv al firmei analizate.

Mai mult, în conformitate cu metodologia I.N.S.E.E., pentru productivitatea muncii și pentru cea a capitalului, se utilizează și noțiunea de productivitate aparentă. Epitetul de aparent încearcă să sublinieze că, în formulele consacrate de calcul al productivității muncii, proveniența valorii adăugate a numărătorului nu este cunoscută întotdeauna corect căci producția nu se obține cu echipamente identice, ci, de cele mai multe ori, solicită noi tipuri de mașini și utilaje și, implicit, o nouă organizare a producției muncii.

În literatura de specialitate productivitatea este abordată însă în special pe cele două tipuri consacrate și anume:

- productivitatea globală, care surprinde efectele combinării tuturor factorilor de producție, măsurând performanțele și eficiența de ansamblu a acestora;

- productivitatea partiala a fiecarui factor de productie, care exprima productia obtinuta prin utilizarea fiecarui factor de productie consumat (munca, capital, etc)

Productivitatea partiala a unui factor exprima eficacitatea si rodnicia cu care acesta poate fi de folos. Ea se poate prezenta sub trei forme distincte:

a) productivitatea totala a unui factor de productie oarecare (i) se defineste ca fiind cantitatea totala de efect util (productie) care se poate obtine folosind acel factor in conditiile in care valorile tuturor celorlalti factori sunt presupuse constante („caeterisparibus")

b) productivitatea medie (W_1)

c) productivitatea marginala (W_{m1}) a unui factor oarecare i de productie reprezinta sporul de productie scontat care se obtine prin utilizarea unei unitati suplimentare din factorul i, ceilalti factori ramanand constanti. Relatia de calcul va fi deci:

$$W_{m1} = \frac{Dy}{DX1}$$

Analiza comportamentului producatorului in raport cu unul dintre factorii de productie (in conditiile respectarii clauzei caeteris paribus) pune in evidenta variatia productivitatii acestui factor. Rezulta astfel ca, atata timp cat productivitatea marginala va fi superioara productivitatii medii, randamentul factorului considerat va fi crescator.

O astfel de abordare corespunde analizelor pe termen scurt unde clauza caeteris paribus functioneaza. Daca avem insa in vedere investigatiile pe termen mediu si lung, atunci toti factorii de productie devin variabili si, ca atare, productia trebuie abordata in raport cu variatia simultana a tuturor factorilor de productie. Ca atare va trebui sa analizam randamentul global al factorilor de productie, care va putea fi crescator, constant sau descrescator. Factorul care isi pune ampreta in mod semnificat, pe termen mediu si lung.

Rezulta astfel, in concluzie, e ca, in afara randamentelor (productivitatilor) totale, medii si marginale, in teoria microeconomica moderna o importanta deosebita o are abordarea din perspectiva randamentelor globale si factoriale. In cazul analizei randamentelor globale se pun in evidenta consecintele cresterii simultane a tuturor factorilor de productie, in timp ce, in cel al randamentelor factoriale intereseaza doar consecintele variatiei unui singur factor de productie. Consideram, in acest sens, ca este utila prezentarea in continuare a diferitelor randamente factoriale, cu accent pe productivitatea muncii si, respecti, pe randamentul capitalului.

6.2. PRODUCTIVITATEA MUNCII; RANDAMENTUL CAPITALULUI

Avand in vedere ca munca este factorul de productie cel mai important al oricarei activitati economice, productivitatea muncii este cel mai mult utilizata ca indicator relevant in analizele macroeconomice.

Productivitatea muncii poate fi definita, mai intai, ca forta productiva a muncii, adica sub forma capacitatii (posibilitatii) fortei de munca de a crea, intr-o perioada de timp, un anumit volum de bunuri si de a presta anumite servicii. Productivitatea muncii exprima eficienta cu care este consumata munca.

De obicei, eficienta muncii este identificata cu productivitatea muncii. Daca avem in vedere ca productivitatea muncii reprezinta eficienta cu care este cheltuita munca si ca toate cheltuielile sunt la originea lor munca, atunci aceasta nu este altceva decat eficienta muncii, iar suprapunerea echivalenta stabilita intre cele doua notiuni pare sa fie corecta. Ori, cum afirma inca o serie de economisti, „produsul muncii nu este acelasi cu efectul muncii”. Sunt situatii cand efectul muncii este mult mai cuprinzator decat produsul muncii, el nefiind dat numai de productie. Cu cat inaintam de la micro spre mezo si macroeconomie, cu atat mai mare devine sfera efectelor muncii, in sensul cuprinderii atat a elementelor care se pot masura cat si a celor nemasurabile. In aprecierea productivitatii muncii se iau in considerare doar acele efecte care se pot masura.

Literatura de specialitate formuleaza insa si opinia conform careia productivitatea muncii se deosebeste de eficienta muncii, chiar daca efectul muncii nu ar contine aceste elemente nenaturale. Astfel, punind de la faptul ca productivitatea muncii este raportul dintre o cantitate de productie si munca cheltuita pentru obtinerea ei si ca efectul util al productiei nu se masoara prin volumul productiei, produs final (util sau inutil) se considera ca sporirea „productiei unor produse inutile poate mari productivitatea muncii, dar reduce eficienta ei”. Dar piata nu ia in considerare decat acele produse utile, care corespund unor trebuinte reale ale omului. Deci, din acest punct de vedere, nu se poate ca intr-o intreprindere sa creasca productivitatea muncii si sa scada eficienta ei. De asemenea, privind aceasta eficienta nu numai din punctul de vedere al efectelor utile masurabile, ci si sub aspectul implicatiilor ecologice, se poate ca intr-o intreprindere productivitatea muncii sa creasca dar, prin poluarea mediului inconjurator si prin ignorarea in general a problemelor mediului, eficienta activitatii sa nu raspunda unui criteriu de baza, al calitatii.

Marimea productivitatii muncii se masoara fie prin cantitatea si calitatea bunurilor obtinute cu o unitate de munca, fie prin cheltuiala ce revine, pe o unitate de bun economic.

Raportul dintre productia (Q) si factorul munca (L) sau intre munca si productie masoara productivitate medie in (WL).

$$WL = Q/L;$$

$$WL = L/Q$$

Productivitatea marginala a muncii (W_mL) reprezinta suplimentul de productie (DQ) obtinut ca urmare a utilizarii unei cantitati suplimentare de munca (DL), in conditiile in care ceilalti factori sunt presupusi constanti. Ea se exprima prin relatia:

$$W_mL = \frac{DQ}{DL}$$

sau ca derivata functiei de productie in raport cu factorul munca

$$W_mL = dQ/dL$$

Comparandu-se cu evolutia productiei ca urmare a modificarii factorului munca se vor stabili limitele productivitatii medii si marginale intre care se poate obtine productia optima; se elimina situatiile cand productivitatea marginala a unui factor este negativa, alegandu-se cele in care productivitatea medie si marginala sunt descrescatoare, dar raman pozitive. In practica economica, se folosesc diferite modalitati de exprimare a productiei si a cheltuielilor de munca. Astfel, productia se exprima in unitati naturale, natural-conventionale si valorice, iar cheltuielile de munca se pot exprima in unitati de timp sau numar de salariati.

Determinarea productivitatii muncii in unitati naturale (productivitatea fizica a muncii), desi reflecta exact gradul de eficienta a muncii, are o aplicabilitate limitata, deoarece poate fi folosita numai pentru intreprinderi cu productii omogene. In conditiile producerii unor bunuri materiale cu caracteristici diferite, dar de acelasi tip, pentru calculul productivitatii muncii se foloseste metoda unitatilor natural-conventionale, care asigura conditii unitare de masura pentru toate produsele de acelasi tip. Exprimarea productivitatii muncii in unitati valorice are avantajul ca permite o apreciere unitara la nivelul acesteia pentru toate genurile de produse si implicit comparabilitatea intre ramuri si la nivelul economiei nationale. Exista si o serie de inconveniente ce decurg din faptul ca pretul se modifica in raport cu cererea si oferta; sortimentele produse (care au preturi diferite) se schimba, ceea ce modifica nivelul real si dinamica productivitatii muncii. Productivitatea muncii se poate calcula pe ora, zi, luna, trimestru, an, pe un lucrator, la nivelul unitatilor economice, ramura sau la nivelul economiei nationale, utilizandu-se corespunzator diferiti

indicatori prin care se măsura rezultatele la fiecare din aceste nivele. Prin raportul venitului național la numărul de lucrători se determină productivitatea muncii la nivelul național și se exprimă „gradul de utilizare a forțelor economice din punct de vedere național”. De astfel, productivitatea muncii trebuie înțeleasă ca sinteză a folosirii factorilor de producție, bineînțeles în condițiile în care munca este factorul variabil care ilustrează eficiența folosirii factorilor de producție. Ea depinde astfel nu numai de cantumul muncii, ci și de calitatea ei, de mărimea capitalului utilizat etc., fiind, în opinia noastră, expresia cea mai cuprinzătoare a complexității procesului de producție.

Randamentul capitalului

Legătura dintre capital și rezultatele producției este pusă în evidență de randamentul capitalului. Potrivit relației efort/efect, randamentul capitalului se prezintă ca productivitate sau eficiență a capitalului. Coeficientul capitalului exprimă necesarul de capital pentru obținerea unei unități de efect. Dacă se raportează volumul capitalului utilizat (K) la volumul rezultatelor obținute într-o perioadă dată (Q) se determină coeficientul mediu al capitalului (K): $K = K/Q$.

Coeficientul marginal al capitalului (K_m) se determină prin raportul dintre creșterea capitalului (DK) și creșterea producției (DQ), într-un interval de timp:

$$K_m = \frac{DK}{DQ}$$

El exprimă sporul de capital necesar pentru obținerea unei unități suplimentare de producție, în condițiile în care ceilalți factori sunt presupuși constanți.

Productivitatea medie se exprimă prin relația:

$$W_k = Q/K$$

Se poate deduce că $W_k = 1/K$, deci inversul coeficientului capitalului.

Productivitatea marginală a capitalului (W_{mk}) reflectă sporul de producție antrenat de creșterea cu o unitate a capitalului în condițiile clauzei ceteris paribus. Se determină prin relația:

$$W_{mk} = DQ/DK$$

Ea exprima inversul coeficientului marginal al capitalului ($WMK = 1/Km$).

Totodata, se poate calcula randamentul viitor al capitalului ca raport între sporul de producție și capital (DQ/K). Aceasta se apreciază pe baza sporului de venituri scontate a se obține de către un întreprinzător de pe urma acestui capital de-a lungul duratei sale de funcționare. Productivitatea marginală a capitalului apare astfel sub forma unui raport între randamentul viitor al bunurilor de capital și prețul lor de ofertă iar evoluția ei va influența noile investiții.

Coeficientul capitalului și productivitatea acestuia (medie sau marginală) se pot calcula la nivelul național, la nivelul unui sector sau ramuri de activitate și la nivel macroeconomic. Analizele privind randamentul factorului capital sunt utilizate în special pentru capitalul fix, de a cărui evoluție cantitativă, structurală și calitativă depinde, într-o măsură importantă, dezvoltarea economică. Revoluția științific-tehnică accentuează diferențierea structurii capitalului fix pe generații tehnologice și pe categorii de bunuri capital, în profit de ramură și teritorial, la nivelul unităților economice etc., manifestându-se astfel pluralismul tehnologic cu efecte semnificative asupra activității de producție și randamentului factorilor. Studiind problema productivității factorilor de producție, Mihail Manoilescu apreciază ca: „Între productivitatea muncii și capitalului, prima este cea mai importantă, creșterea ei fiind... semnul real și clar al prosperității omenești. Cât privește productivitatea capitalului, ea este ... de natură secundară, capitalul nefiind la rândul lui decât o creație a omului, a muncii omenești”.

În mod asemănător se poate analiza randamentul tuturor celorlalți factori de producție. În ceea ce privește factorul natural, este necesar să se țină seama de particularitățile acestuia, în sensul că el este un dar al naturii și mai puțin de rezultat al muncii acumulate și are un puternic caracter limitat, fapt ce impune necesitatea protejării, conservării și utilizării lui naționale. Analiza eficienței factorului natural vizează deci atât efectele sub forma sporului de producție, cât și pe cele privind gospodărirea și protejarea resurselor, păstrarea echilibrului ecologic și a stării de sănătate a populației, astfel încât să se poată asigura o dezvoltare durabilă din punct de vedere economic, ecologic și social.

Importanța și caile creșterii productivității. Agenții economici urmăresc să obțină o productivitate sporită a factorilor de producție, un rezultat mai mare cu același efort (consum de factori de producție) sau același rezultat cu un efort mai mic. Vom analiza creșterea productivității pe exemplul productivității muncii.

Creșterea productivității muncii reprezintă procesul prin care același volum de muncă se concretizează într-o masă mai mare de bunuri și servicii sau invers; aceeași masă de

bunuri se realizeaza cu un volum mai mic de munca; ea are un caracter legic. Aceasta presupune o schimbare in factorii de productie, in modul de combinare a lor si deci in modul de desfasurare a procesului de munca, o cantitate data de munca dobandind forta de a produce o cantitate mai mare de bunuri. Productivitatea muncii creste si prin obtinerea aceleiasi productii dar de calitate superioara, in conditiile mentinerii consumului de munca pe unitate de produs sau chiar al scaderii lui. In conditiile contemporane nevoia de a economisi timpul de munca se accentueaza datorita amplificarii si diversificarii necesitatilor, maririi timpului destinat dezvoltarii stiintei si culturii, ridicarii nivelului de pregatire profesionala a fortei de munca etc. Cresterea productivitatii reflecta tendinta obiectiva de crestere a eficientei muncii omenesti. Evident, apar situatii specifice in conditiile existentei unor disfunctionalitati in economie: somaj, inflatie, in functie de stadiul pe care il parcurge evolutia ciclica a dezvoltarii economice, de efectul accentuarii caracterului deficitar al unor resurse etc.

Productivitatea este influentata de: **factori naturali** ca de exemplu: conditiile de clima, de fertilitate, adancimea sau bogatia de zacamant etc. ; **factori tehnici**, care se refera la nivelul atins de stiinta si tehnica la un moment dat, la tehnologie etc. ; **factori economici** care sunt: nivelul de organizare a productiei si a muncii, calificarea salariatilor, cointeresarea materiala; **factori sociali** care se refera la conditiile de munca si de viata, responsabilitate, nivelul de cunostinte, justitie, legile civile, politice; **factori psihologici**, care influenteaza comportamentul si rezultatele producatorilor apartinand aceleiasi categorii de calificare, in raport cu gradul lor de adaptabilitate la conditiile specifice ale muncii (motivatia in munca si satisfactia pe care le-o ofera aceasta, climatul relatiilor de munca, avietii de familie, gradul si modul in care sunt satisfacute unele nevoi sociale etc.); **factori structurali** , care influenteaza productivitatea muncii prin modificarile ca au loc fie in structura economiei nationale; **factori ce decurg din gradul de integrare a economiei nationale in economia mondiala**. In cadrul acestora includem: tipurile de specializare tehnica si economica, capacitatea de performanta si competitivitatea produselor pe piata mondiala etc.

In conditiile progresului tehnico-stiintifice contemporane, se modifica modul de combinare a factorilor munca si capital, in sensul substituirii capitalului din ce in ce mai mult muncii. Ca urmare a progresului stiintific si tehnic are loc o revolutionare a capitalului tehnic, a resurselor materiale si energetice (paralel cu utilizarea rationala a celor mai vechi, se perfectioneaza tehnicile si tehnologiile de fabricatie, se inlocuiesc tehnicile vechi cu cele mai performante, se modifica structura fortei de munca si prin toate acestea, se realizeaza economisirea muncii pe ansamblul economiei). In acelasi timp stiinta potenteaza tot mai mult munca, asigurand conditii pentru sporirea eficacitatii ei. Dar, valorificarea acestor posibilitati

depinde de ritmul in care sunt insusite cuceririle stiintei si tehnicii contemporane, de volumul investitiilor ce se alocă in acest scop, de modul de adaptare a factorului uman la nivelul tehnic respectiv etc. Fiind un element important al progresului tehnic, perfectionarea proceselor tehnologice duce, si ea, la cresterea productivitatii muncii, fie prin reducerea consumului de munca pe unitate de produs, fie prin economisirea factorului material al productiei. De exemplu, intr-un sistem integrat informatizat de proiectare productie, CAD/CAM productivitatea muncii poate fi de 30-60 de ori mai mare in comparatie cu sistemele neinformatizate. Exista, de asemenea, entitati industriale, care, prin introducerea automatizarii flexibile a productiei si a roboticii, au obtinut cresteri ale productivitatii muncii intre 3-5 ori. De regula se alege productia pentru care stadiul cercetarii ofera sperante de castig tehnologic substantial.

Prin cresterea calificarii, aceeasi cantitate de forta de munca dobandeste capacitatea de a prelucra un volum mai mare de materii prime sau de a utiliza un volum sporit de capital fix si, in consecinta, sa produca mai multe bunuri (se amplifica in fapt stocul de capital uman). Forta de munca calificata este mai productiva, deoarece cunostintele si indemanarea pe care le posedă lucratorul permit acestuia sa foloseasca mai rational timpul de munca, sa utilizeze mai eficient elementele de capital tehnic, sa produca bunuri de calitate superioara etc.

Nivelul productivitatii este determinat atat de numarul cadrelor calificate existente in intreaga economie cat si de modul cum acestea distribuie in profil de ramura si teritorial, de modul cum se asigura folosirea lor la locurile de munca in intreprindere, de posibilitatea adaptarii lor la caracterul mobil al productiei moderne, la modificarile din diviziunea sociala a muncii etc.

Asupra productivitatii influenteaza direct si revolutia manageriala prin care se urmareste perfectionarea organizarii si conducerii activitatii economice, folosirea mai intensa a timpului de munca, a capacitatilor de productie etc. Productivitatea este inainte de toate o problema de organizare care presupune o combinatie in cea mai eficace maniera, a cantitatilor disponibile de diverse categorii de munca, de capital si resurse naturale pentru a se putea produce bunuri materiale si servicii cat mai util, mai multe si de calitate cat mai buna.

In medie, munca este astazi de trei ori mai productiva decat acum 30 de ani. M. Didier, reflectand legatura cu randamentul celorlalti factori de productie, apreciaza, pe baza datelor, ca aceasta se datoreaza unei mai bune pregatiri a fortei de munca, unei mai bune organizari a muncii, unei mai accentuate automatizari a productiei, unor utilaje mai bune, unui efort de echipare fara precedent. In prezent, se investeste in fiecare an de trei-patru ori mai

mult decat in anii '50 si mai mult de noua ori decat la inceputul secolului. Masinile si utilajele sunt mai performante, ceea ce conduce la cresterea productivitatii si, deci, la obtinerea unei productii mai mari.

Cresterea productivitatii muncii si a celorlalti factori de productie are o serie intrega de efecte economice si sociale atat pentru activitatea de productie propriu-zisa, pentru conditia omului in productie, cat si pentru conditia lui de consumator. Acestea pot fi: economisirea factorilor de productie consumati; reducerea costului de productie; cresterea productiei, a competitivitatii binurilor obtinute; cresterea profiturilor, a salariului nominal si (datorita inflatiei ce o poate avea asupra diminuarii preturilor) la cresterea salariului real; economisirea timpului de munca si cresterea timpului liber.

O problema deosebit de importanta o reprezinta repartizarea castigului de productivitate intre agentii economici posesori ai factorilor de productie utilizati. In primul rand, se are in vedere ca o distributie a veniturilor (salariu, profit, dobanda, renta) corespunde sporului de productivitate. Daca ar fi superioara, nu ar avea o baza reala si ar genera dezechilibre; nici o crestere uniforma a veniturilor nu este de acceptat, ea fiind, de asemenea, generatoare de dezechilibre, avand in vedere ca si contributia factorilor de productie este diferita. In economia de piata moderna distribuirea veniturilor ca urmare a cresterii productivitatii are loc atat in interiorul intreprinderii pentru dezvoltarea proprie sau (pentru recompensarea factorilor de productie), cat si in afara acestuia, in favoarea consumatorilor, prin scaderea preturilor.

Analiza comportamentului producatorului din perspectiva alegerii variantei optime de productie are mare importanta pentru sporirea productivitatii si a veniturilor.

Alegerea variantei optime de productie are in vedere in primul rand maximizarea profiturilor intreprinzatorului care vizeaza, in ultima instanta, o combinatie eficienta a factorilor de productie capabila sa asigure maximizarea efectelor utile obtinute in conditiile minimizarii eforturilor (costurilor). Metoda cea mai des folosita in productie este cea a programarii liniare.

6.3. LIMITA COMBINARII. LEGEA RANDAMENTELOR NEPROPORTIONALE

Calcululele desfasurate au pornit de la ipoteza existentei unui numar foarte mare de combinatii intre factorii de productie, fiecare punct al izocuantei corespunzand unei astfel de combinatii. In realitate insa, producatorul nu dispune decat de un numar limitat de posibilitati. Daca intre factorii de productie exista o singura combinatie posibila care poate fi

utilizata pentru obtinerea unei anumite productii se spune ca intre factorii respectivi exista o stricta complementaritate. Orice suplimentare a disponibilului dintr-un factor inseamna o subutilizare a acestui factor. Experienta arata ca atunci cand se folosesc conjugat factorii de productie, cantitatea unui factor nu poate fi constant sporita chiar si in conditiile in care cantitatea din celalalt factor ramane relativ fixa fara a se diminua volumul de productie suplimentar realizat. Aceasta diminuare a randamentelor suplimentare provine din aceea ca, cantitati tot mai mari din factori variabili colaboreaza cu o parte din ce in ce mai redusa de factori fiksi (constanti).

Legea a fost formulata prima data de Turgot, care a prezentat-o in legatura cu exploatarea de tip agricol. „... Samanta aruncata intr-un pamant natural fertil, scrie el, dar fara alta preparare, va fi, de la inceput, aproape complet pierduta. Daca i se adauga o singura unitate dintr-un alt factor, munca, atunci produsul va fi mai puternic; o a doua sau a treia unitate va putea fi nu dublata sau triplata, dar impatrita si inzecita; produsul care se obtine apare astfel intr-o proportie mult mai mare decat inainte si acesta pana intr-un anumit punct unde produsul obtinut va fi cel mai mare posibil de comparat cu ceea ce a fost inainte. Peste acest punct, produsele vor creste inca, dar din ce in ce mai putin pana cand pamantul va fi complet epuizat si asta nu va putea sa mai ajute cu nimic produsul”.

David Ricardo a utilizat legea randamentelor neproportionale pentru a explica cresterea pretului cerealelor in Marea Britanie, upa 1814. Astfel, ca urmare a dezvoltarii culturilor, randamentele exploatarilor agricole agricole erau in descrestere, in timp ce cotele lor de productie erau crescatoare, ceea ce provoca cresterea pretului.

John Stuart Mill a estimat ca aceasta lege nu este valabila decat pentru agricultura. In realitate, in linii generale, se poate aprecia ca toata activitatea umana a cunoscut mai intai o faza de randament ridicat si de costuri in scadere, apoi un randament maxim pentru o combinatie optima a factorilor si productie si, in fine, o faza de randamente in descrestere si de costuri in crestere. Se poate admite ca zona randamentelor descrescatoare este atinsa mai repede in agricultura decat in industrie, pentru ca puterea de influenta a omului asupra naturii este relativ mai mica in unul dintre sectoare comparativ cu celalalt.

Legea randamentelor neproportionale este deci generala, si se poate enunta astfel: daca o productie oarecare reclama utilizarea a doi sau mai multi factori de productie, si daca se adauga progresiv aceeasi doza de cantitate folosita dintr-un factor, in timp ce cantitatea altor factori nu se schimba, produsul marginal al factorului variabil creste pana la un anumit punct, apoi descreste.. Pornind de la acest punct, produsul total continua sa creasca, dar in cote descrescatoare.

Pentru a marca mai bine faptul ca randamentele descrescatoare privesc nu productia totala, ci doar productia marginala a factorului variabil, legea randamentelor neproportionale este denumita uneori si legea descresterii produsului marginal. Se remarca astfel ca productia totala nu creste indefinit si ca inainte chiar de a incepe sa se diminueze, ratele de crestere incep sa scada.

Produsul marginal al factorului variabil exprima variatia produsului total rezultat din cresterea factorului variabil cu o unitate. Se constata ca, atunci cand produsul total creste cu o cota din ce in ce mai mare, produsul marginal al factorului variabil se mareste iar atunci cand produsul total creste la o cota din ce in ce mai mica, produsul descreste. Cand produsul total scade, produsul marginal este negativ. Se obtine astfel produsul mediu al factorului variabil impartind produsul total la numarul de unitati din sectorul variabil. Se ramarca ca, produsul mediu creste mai intai putin mai incat decat produsul marginal; atinge apoi un maximum unde este egal cu produsul marginal, dupa care descreste putin mai incet decat produsul marginal.

Legea randamentelor neproportionale nu este valabila insa decat in anumite conditii care vizeaza, in principal, urmatoarele:

a) factorii de productie considerati trebuie sa fie omogeni. Dar munca si capitalul se prezinta sub multiple si diferite forme (munca necalificata, munca calificata)

b) legea admite ca se pot adauga unei cantitati constante dintr-un factor, doze suplimentare dintr-un alt factor. Dar in acest proces de productie, daca nu se adauga decat un factor de productie se obtine un produs aditional nul. Numai o variatie conjugata a factorilor (munca si capital, de exemplu) permite cresterea randamentului.

c) legea nu poate fi reprezentativa decat pentru o stare data a tehnicii. Punctul de plecare este acela de la care se intra in faza de randamente descrescatoare, deplasandu-se sau indepartandu-se in masura in care metoda de productie se perfectioneaza; legea nu este valabila decat pentru o scara de productie data; ea se aplica in cazul in care se adauga, la o cantitate fixa a unui factor, unitati succesive ale altui factor variabil.

Dar ce se intampla cand doi factori cresc in aceeasi proportie? Pot aparea diverse situatii:

- produsul poate creste in aceeasi proportie; se zice ca exista un randament constant de scara. Cresterea factorilor in aceeasi proportie este un efect al cresterii scarii procesului de productie;

- produsul poate creste intr-o proportie mai mare; este randamentul crescator de scara;

- produsul poate crește într-o proporție mai mică; se zice că este un randament descrescător de scară.

Trebuie deci, să distingem cu grijă variațiile randamentului pentru o scară dată, variațiile randamentului scării. Primele sunt legate de variațiile dintre proporția unui factor fix și a unui factor variabil. Următoarele sunt legate de scară, de dimensiune, de firmă. Atunci când există un randament constant de scară, diagonală OA trece prin origine, și va fi despartită în segmente egale prin curba de izoproducție ($Oa_1 = a_1a_2 = a_2a_3$). Această proprietate decurge din definirea unei suprafețe de producție omogenă ca fiind aceea unde creșterea în proporții egale a doi factori provoacă creșterea în proporții egale a producției. Dacă sunt randamente descrescătoare de scară vom avea $Oa_1 < a_1a_2 < a_2a_3$ etc; curbele izoproducție se vor depărta unele de altele din ce în ce mai mult. Dacă sunt randamente crescătoare de scară segmentele vor deveni din ce în ce mai mici. Se întâlnesc însă și randamente care sunt mai întâi crescătoare apoi descrescătoare ceea ce explică prin fenomenelor economiilor interne ale scării și pierderilor interne ale scării.

Economiile interne ale scării sunt acelea care decurg din creșterea dimensiunilor firmei și care pot fi datorate unor cauze diferite cum ar fi: specializarea muncitorilor pentru un volum ridicat de producție; utilizarea unui capital tehnic mai eficient care este adesea indivizibil și care, în consecință, nu poate fi folosit economic decât pentru nivelele de producție ridicate; factori tehnologici dând mai multă eficiență scării, dar mai multă producție (se constată de exemplu, că numărul de mecanici necesari la o firmă crește mai puțin decât proporția în raport cu numărul de mașini); avantajele date de achizițiile en gros și de vânzări (folosirea resurselor comerciale eficiente).

Dar avantajele economiei de scară nu sunt nelimitate. Pe măsura ce firma crește în dimensiuni, ele tind să se reducă în timp ce încep să se manifeste pierderi pe scară. Acestea tin în mod esențial de greutățile întâmpinate de manageri, atunci când dimensiunea firmei devine considerabilă.

Combinarea judicioasă a factorilor de producție devine astfel un element cheie pentru manageri ea contribuind, alături de strategia minimizării costurilor, la optimizarea comportamentului producătorilor.

Bibliografie

1. ALBERT, M.,- “Capitalism contra capitalism”, Ed. Humanitas, București,1993;
2. BECKER, G.S.,- “Comportamentul uman. O abordare economică”, Ed. ALL, București, 1996;
3. BRAN, P. -“Economica valorii”, Ed. Economică, București, 2005;
4. BĂBĂIȚĂ I., SILASI G., DUȚĂ A. – „Macroeconomia” – Editura Orizonturi Universitare, Timișoara, 2007;
5. CARACALEANU, I., IONICĂ, M., ȚÎRCĂ, D., „Economie politică”- curs pentru studenți, Editura ALUTUS, Slatina, 2000;
6. CIUCUR D., GAVRILĂ ILIE, POPESCU CONSTANTIN, Economie (manual universitar), ASE, Editura Economică, București, 2005;
7. CÎRNU, D., BONCEA, A., - „Fundamentele teoriei economice”, Editura Scrisul Românesc, Craiova, 2005;
8. CONSTANTINESCU, N. N., - “Reforma economică, în folosul cui?”, Ed. Economică, București, 2004;
9. DIDIER, M., - “Economie. Regulile jocului”, Ed. Humanitas, București, 1994;
10. DOBROTĂ, N. (coordonator) - “Economie politică”, Ed. Economică, București, 1997;
11. GALBRAITH, J. K., - “Știința economică și interesul public”, Ed. Politică, București, 1982;
12. HEYNE, P., - “Modul economic de gândire”, Ed. Didactică și Pedagogică, București, 1991;
13. JULA D., AILENEI D., JULA N., GÂRBOVEAN A., *Economia Dezvoltării*, Editura Viitorul Românesc, București, 1999
14. SAMUELSON P., NORDHAUS, W., - „Economie”, Ed. Teora, București, 2000;
15. SILAȘI G., SÎRGHI N.,LOBONȚ O. – „*Microeconomia -în fișe-*”, - Editura Mirton, Timișoara,2007;
16. ASE, Catedra de Economie și Politici Economice – „*Economie - -Ediția a șaptea* „,- Editura Economică, București, 2005;