

FUNDAMENTELE ACTIVITĂȚII ECONOMICO-FINANCIARE A ÎNȚREPRINDERII

Autori: dr. univ. Margareta Vîrcolici ; dr.,conf. Aliona Lisî

Universitatea Tehnică a Moldovei

Abstract: *Activitatea complexă a oricărei întreprinderi, cunoașterea profundă a evoluției performanțelor acesteia ca rezultat al acțiunii multitudinii de factori ce acționează, a scopurilor urmărite de manageri, fac din analiza economico-financiară o disciplină de importanță hotărâtoare atât pentru formarea viitorilor economiști, cât și pentru specialiștii din domeniul financiar-contabil.*

Perfecționarea continuă a metodelor și tehnicilor de analiză, a multitudinii de fenomene și procese economice constituie problematica majoră pentru utilizarea eficientă a resurselor umane, materiale și financiare ale întreprinderii.

Cuvinte cheie: bilanț contabil, rentabilitate, solvabilitate, lichiditate, eficacitate, planificare.

1. Necesitatea, rolul și funcțiile analizei economico-financiare (AEF)

AEF constituie un instrument managerial, care ajută conducerea întreprinderii la cunoașterea fenomenelor, legăturilor directe dintre fenomene, la înțelegerea trecutului și prezentului în vederea fundamentării obiectivelor strategice de menținere și de dezvoltare a întreprinderii într-un mediu concurențial.

Analiza financiară are ca **obiectiv** evidențierea modalităților de realizare a echilibrului financiar, a etapelor valorificării capitalului financiar și treptelor de acumulare bănească de formare a rezultatului financiar final. În acest context, AEF presupune descompunerea fenomenelor și proceselor ce se produc la întreprindere în părțile lor componente, evaluarea corelației dintre acestea, evidențierea factorilor și cauzelor care determină geneza și evoluția lor, toate acestea reprezentând fundamentul deciziilor de dezvoltare viitoare[1]. Analiza financiară ajută la identificarea activității nesatisfăcătoare și la stabilirea măsurilor care vor influența rezultatele activității întreprinderii.

Obiectivele de bază ale AEF constau în:

- Acumularea informației privind situația întreprinderii pe piața internă și externă, nivelul competitivității acesteia;
- Informarea întreprinderii despre cerințele standardelor și nivelul concurenței pe diferite piețe;
- Diagnoza și reglarea activității întreprinderii;
- Descoperirea și mobilizarea rezervelor interne de sporire a performanțelor financiare;
- Întărirea autonomiei economico-financiare;
- Creșterea eficienței economice;
- Fundamentarea deciziilor financiare.

Funcțiile AEF sunt:

1. *De informare* (poziția întreprinderii pe piață, desfășurarea activității acesteia privitor la normele și standardele existente, nivelul concurențial pe diverse piețe);
2. *De evaluare* a potențialului tehnico-economic;
3. *De realizare a relațiilor economice* cu mediul extern;
4. *De realizare a gestiunii eficiente* a patrimoniului.

AEF permite evaluarea situației financiare a întreprinderii, nivelului riscului la întreprindere, capacitatea întreprinderii de a genera profit, eficiența utilizării activelor întreprinderii, oportunitățile de dezvoltare.

AEF se clasifică în AEF internă și AEF externă.

AEF internă este efectuată de către angajații întreprinderii având drept surse informaționale documentația internă a întreprinderii. **AEF externă** se efectuează de către experți în exteriorul întreprinderii cu un acces limitat la informația internă a întreprinderii.

Rolul AEF poate fi sistematizat astfel:

1. Un mijloc important în elaborarea unor planuri reale, temeinic fundamentate din punct de vedere științific;
2. Un instrument operativ de cunoaștere și de reglare a procesului de îndeplinire a planului, revenindu-i următoarele atribuții;
3. Ca obiectiv final AEF îi revine rolul de a contribui la asigurarea unui echilibru financiar permanent și la îmbunătățirea rezultatelor activității întreprinderii.

2. Metodele de analiză economico-financiară

Metodele de AEF reprezintă un instrument real al conducerii întreprinderii care permit managerilor să pătrundă în esența fenomenelor cercetate, să formuleze cele mai juste concluzii care rezultă din această cercetare și care să fie valorificate pentru elaborarea alternativelor strategice de dezvoltare. În funcție de scopurile urmărite în cadrul AEF poate fi făcută o grupare a metodelor folosite în funcție de laturile cunoașterii - latura calitativă și latura cantitativă. Astfel deosebim metode ale analizei calitative și metode ale analizei cantitative[2].

Metode ale analizei calitative, a căror utilizare asigură cunoașterea esenței fenomenelor și rezultatelor studiate, stabilirea elementelor și relațiilor structurale, a factorilor și cauzelor care le-au generat. Printre metodele calitative se pot evidenția:

- Metoda comparației - rezultatele financiare ale activității întreprinderii trebuie să fie apreciate atât ca o mărime în sine cât și în raport cu anumite criterii, cu o bază de comparație. Drept bază de comparație pot servi rezultatele, obținute de concurenți, rezultatele medii pe ramură, rezultatele perioadei precedente, anumite norme;

- Metoda diviziunii și descompunerii rezultatelor – presupune divizarea și descompunerea rezultatelor în elemente componente cu scopul localizării rezultatelor favorabile sau nefavorabile și evidențierii posibilităților de îmbunătățire a lor.

Metode ale analizei cantitative permit măsurarea influențelor pe care le exercită asupra fenomenului economic, diferitele elemente componente sau diverși factori. Alegerea metodei analizei cantitative de studiere și analiză a rezultatelor financiare se face în funcție de forma matematică, pe care o îmbracă relațiile și factorii care influențează rezultatul analizat.

- Metoda substituirii în lanț, se aplică în cazul când, între factorii care influențează fenomenul analizat, există o legătură matematică de produs sau raport. Această metodă asigură determinarea mărimii influenței fiecărui factor asupra rezultatului, evidențierea factorilor cu acțiune mai importantă și aprecierea nivelului de utilizare a resurselor întreprinderii;

- Metoda balanțieră, este aplicată doar în cazul când, între elementele fenomenului economico-financiar supus investigării, există relații de natura sumei și diferenței. Analiza permite evidențierea cauzelor care au determinat modificarea unui rezultat prin compararea valorilor efective ale elementelor balanței cu valorile prevăzute sau cele ale perioadei precedente;

- Metoda indicatorilor. Pe baza indicatorilor se reliefează caracteristici ale însușirilor care țin de esența fenomenului cercetat, precum: nivelul și structura fenomenului, dinamici ale fenomenului cercetat, relațiile de interdependență dintre acest fenomen și alte fenomene, dintre acest fenomen și structurile sale interne.

Calitatea sistemului de indicatori și capacitatea acestuia de a oferi informații utile în analiza financiară reprezintă o condiție esențială în obținerea unui diagnostic complet și eficient asupra

activității întreprinderii. În practica internațională, în țările dezvoltate, numărul indicatorilor utilizați este de la 200-250. În RM sunt suficienți 40-50 de indicatori[3].

În funcție de utilizatorii indicatorilor financiari, poate fi redată următoarea clasificare a acestor (Tab. 2.1)

Tab.2.1. Utilizatorii indicatorilor financiari

Manageri	Accionari	Creditori
Volumul vânzărilor Profit brut Profit perioadei până la impozit. Profit net Ratele rentabilității activelor Viteza de rotație a activelor Fondul de rulment Durata de achitare a plăților Gradul de uzură a mijl. fixe	Rentabilitatea financiară Profit pe acțiune Randament pe acțiune Rata de distribuire a dividendelor Coef. de capitalizare bursieră, ș.a.	Coefficienții lichidității Fluxul net a mijloacelor bănești Gradul de îndatorare Rata autonomiei financiare la termen și globală Solvabilitatea Valoarea de lichidare, etc.

3. Sursele de date ale AEF

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

1. **sursele interne** reflectă funcționarea propriu-zisă a întreprinderii, starea acesteia în anumite momente și aceste informații sunt asigurate de sistemul de evidență (contabilitatea financiară).

Sursele principale de date pentru analiza financiară sunt:

- bilanțul contabil – este definit ca un tablou al situației patrimoniului care reprezintă, în unități monetare mărimea valorică în corelație cu sursele de finanțare a acestora, precum și cu rezultatul obținut;

- raportul de profit și pierderi – se consideră ca una dintre cele mai importante și esențiale părți a rapoartelor financiare care prezintă un interes primordial atât pentru conducerea întreprinderii cât și pentru alți utilizatori de informații;

- raportul privind fluxul capitalului propriu - caracterizează acea parte a activelor care constituie proprietatea întreprinderii. Aceasta reprezintă o garanție pentru creditori privind achitarea datoriilor în cazul lichidării întreprinderii;

- raportul privind fluxul mijloacelor bănești - se reflectă fluxurile mijloacelor bănești și creșterea acestora din diferite tipuri de activități (operațională, de investiții, financiară) precum și în legătură cu decontările aferente dobânzilor, dividendelor și impozitelor.

2. **sursele externe** sunt necesare pentru orientarea și adaptarea activității la schimbările ce pot avea loc în mediu economic și financiar în care activează întreprinderea, ajutând-o la valorificarea noilor obiective strategice și de dezvoltare. Informația externă se referă la:

- informația privind mediul de activitate - are rolul de a poziționa întreprinderea într-o ramură de activitate în cadrul economiei naționale;

- informații privind performanțele hârtiilor de valoare emise de întreprindere - aceste informații constau din datele privind rentabilitatea acțiunilor întreprinderii, evoluția prețului de piață al acțiunilor și estimările companiei specializate (rating) privind riscul întreprinderii;

- informația privind produsele întreprinderii - constau din date ce poziționează întreprinderea pe piața de desfacere. Aceste date se referă la nivelul prețurilor, segmentul de piață, calitatea producției și nivelul concurențial.

4. Sistemul de indicatori

Sistemul de indicatori poate fi structurat astfel:

I. Indicatori ai rezultatelor activității economico-financiare – orientați spre studiul performanțelor, evaluarea valorii lor efective și perspectivele evoluției în viitor. Din cadrul acestora fac parte:

1. venituri din vânzări;
2. profitul brut - mărimea lui trebuie să rămână stabilă sau să crească în dinamică. Micșorarea nivelului acestui raport semnifică creșterea costului vânzărilor. Rata profitului brut depinde de influența următorilor factori: structura producției vândute, costurilor produselor vândute și prețul de vânzare;
3. rezultatul activității operaționale - acest indicator arată capacitatea întreprinderii de a obține profit din activitatea de bază la un leu venit din vânzări.
4. profitul perioadei de gestiune până la impozitare;
5. profitul net - acest indicator caracterizează capacitatea întreprinderii de a produce profit net din vânzări și reflectă profitul net obținut pe întreprindere la un leu venituri din vânzări[4].

II. Indicatorii rentabilității:

1. rentabilitatea vânzărilor;
2. rata rentabilității economice (a activelor);
3. rata rentabilității financiare;
4. Rata rentabilității față de resursele consummate;
5. Rentabilitatea mijloacelor fixe;
6. Rentabilitatea activelor curente.

III. Indicatorii lichidității:

1. rata lichidității imediate (absolută, lichiditatea de gradul I);
2. rata lichidității intermediare;
3. rata lichidității curente;
4. fondul de rulment;
5. ciclul de conversie a numerarului.

IV. Indicatorii gestionării datoriilor și a stabilității financiare indică gradul în care întreprinderea utilizează creditul în finanțarea activelor sale. Din cadrul acestor indicatori cea mai mare utilizare o au:

1. **coeficientul de atragere a surselor împrumutate** - caracterizează structura surselor de finanțare a activelor din punct de vedere al cotei surselor împrumutate, nivelul acestui coeficient trebuie să fie 0 – 0,5;
2. **coeficientul corelației dintre sursele împrumutate și sursele proprii** - reflectă suma mijloacelor atrase revenită la 1 leu CP. Cu cât acest coeficient este mai mare cu atât mai riscantă este situația financiară a întreprinderii, nivelul favorabil fiind 1;
3. **rata autofinanțării activelor** (rata autonomiei financiare globale) - acest indicator se interpretează prin aprecierea modificărilor în dinamică și prin compararea lui cu limita recomandată de 0,5. În acest caz jumătate din patrimoniul întreprinderii, care este format din surse proprii, servește drept garanție pentru achitarea tuturor datoriilor față de creditori;
4. **rata autonomiei financiare la termen** – reflectă gradul în care capitalul propriu al întreprinderii asigură autofinanțarea activității de producție. Se apreciază pozitiv în cazul când ponderea capitalului propriu tinde spre o mărime unitară (între 0,70 – 1,0);
5. **rata solvabilității generale** - arta solvabilității generale exprimă gradul de acoperire a surselor împrumutate cu activele totale de care dispune întreprinderea. Nivelul acestui indicator trebuie să fie mai mare decât 1;
6. **rata generală de acoperire a CP** - în cazul în care este calculat în % primele 100% se finanțează din sursele proprii, celelalte – din surse împrumutate.

V. Indicatorii gestionării activelor, care arată cât de eficient utilizează întreprinderea activele sale. În acest cadru, pot fi selectați pentru semnificație următorii indicatori:

1. viteza de rotație a activelor curente;
2. durata de încasare a creanțelor;
3. viteza de rotație a stocurilor;
4. viteza de rotație a imobilizărilor;
5. viteza de rotație a activului total.

VI. Indicatorii valorii de piață, care caracterizează activitatea întreprinderii pe piața de valori, mărimea veniturilor și dividendelor plătite[5]. În acest scop se calculează:

1. profitul net pentru o acțiune;
2. coeficientul de capitalizare bursieră;
3. dividend pe acțiune;
4. randamentul dividendului.

Economia de piață plasează întreprinderea, înțeleasă ca o reprezentare obiectivă a întreprinzătorului, în centrul structurilor concentrice și sinergice ale activităților economico-financiare. Generatoare de relații de piață, realizate interconționat prin confruntarea cererii și ofertei, întreprinderea se constituie preponderent ca origine a ofertei și intermediară a cererii, într-un „ghem” de legături, ordonat pe vectorii nevoilor și intereselor, legături a căror extensiune și intensiune sunt măsurate monetar și exprimate, din perspectiva întreprinderii, financiar.

Bibliografie

1. Bistriceanu Gh., *Finanțele agenților economici*, Ed. Economică, București, 2001;
2. Paladi V., Gavriiliuc L., *Analiza rapoartelor financiare*, ASEM, Chișinău, 2004;
3. Emilian Radu, *Managementul firmei*, Ed. Economică, București, 2003;
4. Gortolomei D, *Finanțele și evidența contabilă a afacerii*, ASEM, Chișinău, 2003;
5. Luca G., *Elemente de management financiar*, Ed. Dosoftei, Iași, 1994;
6. Manolescu Gh., *Management financiar*, Ed. Economică, București, 2004;
7. Popa A., *Management – teorie și practică*, Ed. Economică, București, 2001;
8. Stancu I., *Gestiunea financiară*, Ediția a II-a, Ed. Economică, București, 1995;
9. Toma M., *Finanțe și analiză financiară de întreprindere*, Ed. Economică, București, 1998.