

CUPRINS

CUVÂNT ÎNAINTE.....	7
---------------------	---

I. STUDII DE CAZ

CAPITOLUL I - ANALIZA ACTIVITĂȚII DE PRODUCȚIE ȘI COMERCIALIZARE

Tema 1.1.	
Analiza situației generale a societății comerciale pe baza indicatorilor valorici.....	12
Tema 1.2.	
Analiza diagnostic a cifrei de afaceri.....	16
Tema 1.3.	
Analiza valorii adăugate.....	25
Tema 1.4.	
Analiza realizării programului de fabricație pe total și pe sortimente.....	29
Tema 1.5.	
Analiza structurii producției.....	31
Tema 1.6.	
Analiza calității produselor.....	33
APLICAȚII PROPUSE.....	39

CAPITOLUL II - ANALIZA CHELTUIELILOR

Tema 2.1.	
Analiza cheltuielilor aferente veniturilor.....	44
Tema 2.2.	
Analiza factorială a cheltuielilor la 1.000 lei cifră de afaceri.....	47
Tema 2.3.	
Analiza cheltuielilor materiale la 1.000 lei venituri din exploatare.....	49
Tema 2.4.	
Analiza cheltuielilor cu salariile.....	51
Tema 2.5.	
Analiza cheltuielilor cu dobânzile la 1.000 de lei cifră de afaceri.....	55
Tema 2.6.	
Analiza costurilor pe produse.....	57
APLICAȚII PROPUSE.....	67

CAPITOLUL III - ANALIZA RENTABILITĂȚII FIRMEI

Tema 3.1.	
Analiza rezultatului brut.....	74
Tema 3.2.	
Analiza profitului aferent cifrei de afaceri.....	76

Tema 3.3.	
Analiza rentabilității pe baza ratelor.....	78
Tema 3.4.	
Analiza rentabilității pe produs.....	86
Tema 3.5.	
Analiza rentabilității pe baza punctului critic	91
Tema 3.6.	
Analiza rentabilității în turism (activitatea de cazare)	94
APLICAȚII PROPUSE	97
CAPITOLUL IV - ANALIZA SITUAȚIEI FINANCIAR-PATRIMONIALE ȘI A UTILIZĂRII POTENȚIALULUI TEHNIC	
Tema 4.1.	
Analiza potențialului economico-financiar	102
Tema 4.2.	
Analiza utilizării potențialului tehnic	111
APLICAȚII PROPUSE	113
CAPITOLUL V - APLICAȚIE RECAPITULATIVĂ REZOLVATĂ	
II. TESTE GRILĂ	119
Răspunsuri grile	136
BIBLIOGRAFIE SELECTIVĂ	137

CUVÂNT ÎNAINTE

Lucrarea de față este destinată atât studenților, cât și managerilor și specialiștilor în domeniul economic. Prin modul în care a fost concepută, culegerea are un pronunțat caracter pragmatic, ținând seama că toate noțiunile teoretice și metodologice sunt aplicabile în practică prin intermediul unor studii de caz elaborate astfel încât să conțină elementele necesare unor analize complexe.

În contextul schimbărilor frecvente din mediul economico-financiar și social contemporan, specialiștii în domeniu trebuie să posede cunoștințe diverse, pentru a fi capabili să elaboreze un diagnostic bine structurat al afacerii în cadrul căreia își desfășoară activitatea. Pe baza concluziilor formulate în aceste studii, managerii pot decide în cunoștință de cauză și, prin urmare, vor alege soluțiile optime, care asigură creșterea performanțelor și a competitivității firmei, pe fondul dinamicii accentuate impuse de economia cunoașterii, de Uniunea Europeană și, nu în ultimul rând, de globalizare.

De asemenea, lucrarea are, prin excelență, un caracter investigativ, metodologic și practic, deoarece pune accent pe concepte, principii și modele de analiză economico-financiară cu ajutorul cărora sunt explicate mecanismele de influență ale factorilor și a conexiunilor cauzale dintre diverse fenomene și procese economice. Studiile de caz prezentate au ca obiect de

analiză o serie de indicatori economico-financiari cheie, insistându-se îndeosebi asupra laturii sistemice a diagnosticării.

În consecință, lucrarea are un rol esențial în formarea gândirii specialiștilor și a managerilor, precum și în creșterea capacității acestora de a înțelege mai exact complexitatea și dialectica fenomenelor cu care se confruntă. Diagnosticarea corectă a aspectelor economice și financiare permite elaborarea profesionistă a strategiilor și a politicilor de gestionare a resurselor astfel încât să se asigure dezvoltarea durabilă a afacerilor.

Testele grilă și aplicațiile propuse pentru rezolvare au menirea să completeze informațiile și să favorizeze aprofundarea cunoștințelor dobândite în domeniul analizei economico-financiare.

Autorii

I. STUDII DE CAZ

CAPITOLUL I

ANALIZA ACTIVITĂȚII DE PRODUCȚIE ȘI COMERCIALIZARE

Tema 1.1. Analiza situației generale pe baza indicatorilor valorici

- 1.1.1. Analiza dinamicii activității de producție și comercializare pe baza indicatorilor valorici
- 1.1.2. Analiza raportului static și dinamic a indicatorilor valorici

Tema 1.2. Analiza diagnostic a cifrei de afaceri

- 1.2.1. Analiza dinamicii și structurii cifrei de afaceri
- 1.2.2. Analiza factorială a cifrei de afaceri
 - Analiza factorială a cifrei de afaceri în funcție de numărul de salariați (N), productivitatea muncii (Q_f/N) și gradul de valorificare a producției fabricate (Q_f/CA)
 - Analiza factorială a cifrei de afaceri în funcție de variația cantității vândute și a prețului
- 1.2.3. Analiza cifrei de afaceri din activitatea de bază în corelație cu capacitatea de producție și cererea piețe

Tema 1.3. Analiza factorială a valorii adăugate

Tema 1.4. Analiza realizării programului de fabricație pe total și pe sortimente

Tema 1.5. Analiza structurii producției

Tema 1.6. Analiza calității produselor

Tema 1.1.

Analiza situației generale a societății comerciale pe baza indicatorilor valorici

1.1.1. Analiza dinamicii activității de producție și comercializare pe baza indicatorilor valorici

Pentru aprecierea modului în care evoluează fenomenele și procesele economice se pot utiliza, indicii (I_R), care pot fi exprimați fie ca raporturi simple între valorile curente (realizate) ale indicatorilor economici (R_1) și valorile precedente/prevăzute ale acestora (R_0):

$$I_R = \frac{R_1}{R_0},$$

fie sub forma raporturilor procentuale, respectiv raportul simplu înmulțit cu 100:

$$I_R = \frac{R_1}{R_0} \times 100 \text{ [%]}$$

După calcularea indicilor sub formă de raporturi procentuale, evoluția indicatorilor analizați se apreciază astfel:

- $I_R > 100$ arată că R a crescut în perioada analizată cu diferența dintre I_R și 100 (de exemplu, dacă $I_R = 125\%$, înseamnă că R a crescut cu 25% în perioada analizată);
- $I_R = 100$ arată că R a rămas constant în perioada analizată;
- $I_R < 100$ arată că R a scăzut în perioada analizată cu diferența dintre 100 și I_R (de exemplu, dacă $I_R = 85\%$, înseamnă că R a scăzut cu 15% în perioada analizată).

Similar, se poate stabili evoluția indicatorilor luați în considerare (R) și dacă se calculează indicele sub forma raportului simplu, respectiv:

- $I_R > 1$ arată că R a crescut în perioada analizată;
- $I_R = 1$ arată că R a rămas constant în perioada analizată;
- $I_R < 1$ arată că R a scăzut în perioada analizată.

Tabelul 1.1

- mii lei-

Nr. crt.	Indicatori	Perioada precedentă	Perioada curentă		Indici (%)		
			Prevăzut	Realizat	Prevăzut/precedent	Realizat/precedent	Realizat/prevăzut
0	1	2	3	4	5	6	7
1	Cifra de afaceri (CA)	400.000	430.000	440.000	107,5	102,3	110,0
2	Producția marfă fabricată (Q_f)	420.000	438.500	453.000	104,4	103,5	107,8
3	Producția exercițiului (Q_e)	455.000	461.000	475.500	101,3	103,1	104,5
4	Valoarea adăugată (Q_a)	234.000	242.000	250.000	103,4	103,3	106,8

CONCLUZII:

La fundamentarea activității în procesul de planificare s-a avut în vedere creșterea valorii tuturor indicatorilor, cu respectarea cerințelor corelațiilor de eficiență dintre aceștia.

- I_{CA} este mai mare decât I_{Q_f} , ceea ce înseamnă că s-au creat condiții pentru reducerea stocurilor de produse finite, în condițiile asigurării desfacerii întregii producției fabricate.
- $I_{Q_f} > I_{Q_e}$ ($107,5\% > 104,4\%$) – s-a urmărit creșterea gradului de prelucrare a materiilor prime și materialelor și reducerea ponderii producției neterminată și imobilizată în total Q_e ;
- $I_{Q_a} > I_{Q_e}$ ($103,4\% > 101,3\%$) – firma a prevăzut eforturi pentru reducerea ponderii cheltuielilor materiale provenind de la terți, printr-o creștere a productivității muncii.