

# ANALIZA GESTIONĂRII ACTIVELOR CURENTE ÎN CADRUL SOCIETĂȚILOR COMERCIALE

Serghei IARMENCO, Cornelia CRUCERESCU

Universitatea Tehnică a Moldovei

**Abstract:** Specificul întreprinderilor comerciale constă în faptul că la acestea procesul de producere lipsește totalmente sau există un anumit proces, ponderea caruia în cifra de afaceri este foarte mică. Majoritatea activelor curente sînt în forma de stocuri de mărfuri și creanțe. Valoarea exagerată a lor încetinește ciclul operațional. În lucrare s-a studiat structura activelor curente la societatea comercială și s-au recomandat propuneri de optimizare a lor.

**Cuvinte cheie:** societate comercială, comerț cu amănuntul, active curente, creanțe, stocuri, rotația activelor, durata ciclului operațional, optimizare.

## 1. Conținutul, rolul și funcțiile comerțului cu amănuntul în societățile comerciale

Societatea comercială poate fi definită ca o grupare de persoane, constituită pe baza unui contract de societate și beneficiind de personalitate juridică, în care asociații se înțeleg să pună în comun anumite bunuri, pentru exercitarea unor tranzacții de comerț în scopul realizării și împărțirii rezultatelor obținute. Comerțul se divizează în comerț cu ridicata și cu amănuntul. Este posibil așa caz, ca unitatea să îndeplinească activități integrate orizontal în diverse forme posibile: comerț cu ridicata și cu amănuntul împreună sau vânzări în magazine și în afara magazinelor, sau comerț cu o mulțime de mărfuri diverse.

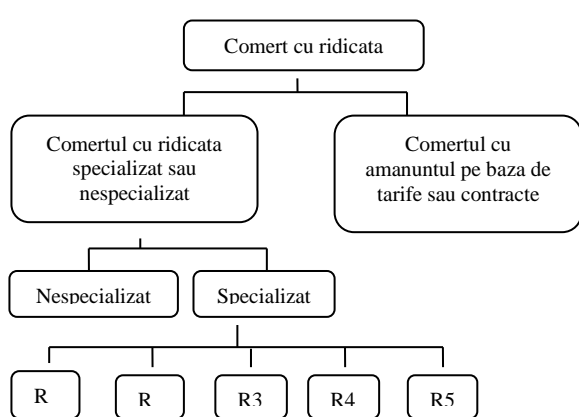


Fig.1

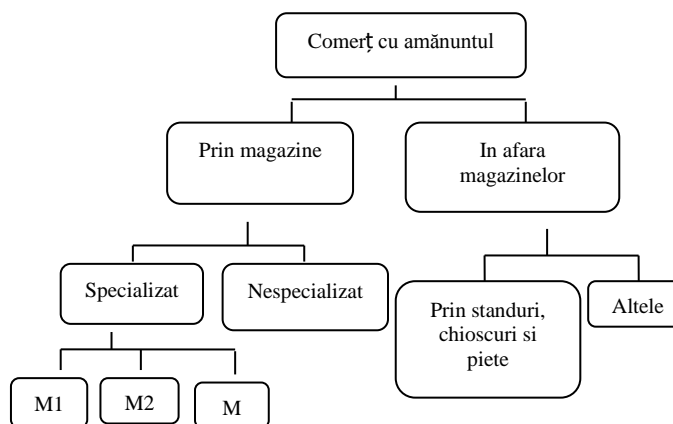


Fig.2

Comerțul cu amănuntul constă în achiziționarea de mărfuri în cantități mari de la diverși furnizori interni, întreprinderi cu ridicata, din import etc., pe care le revînd în cantități mici direct populației sau altor consumatori. Această funcție generează avantaje incontestabile pentru clientelă, care, pe de o parte, nu trebuie să-și investească veniturile decât pentru achiziționarea cantităților de produse strict necesare, iar pe de altă parte, este ferită de grija depozitării unor cantități de produse care i-ar depăși consumul curent. Economia modernă a generat însă noi exigente față de comerțul cu amănuntul, determinându-l ca, alături de vânzarea propriu-zisă, să includă în preocupările sale și realizarea unor servicii care să ducă la îmbunătățirea sistemului de satisfacere a nevoilor consumatorilor sau utilizatorilor finali și, implicit, la creșterea gradului de satisfacere a acestora. Dintre serviciile realizate de comerțul cu amănuntul putem numi: servicii de consultanță și informare a consumatorilor, ajustajul unor produse, asigurarea transportului mărfurilor la domiciliul consumatorilor, instalarea și garanțiile postcumpărare, diverse servicii personale.

Aceasta face, ca sub aspect logistic, comerțul cu amanuntul să reprezinte o unitate de trei procese: **aprovizionare - stocare - vânzare**, unitate în cadrul căreia vânzările de mărfuri constituie activitatea esențială specifică relațiilor de schimb din cadrul respectivei forme de comerț.

Prin intermediul comerțului cu amănuntul produsele sunt puse la dispoziția consumatorilor, acolo unde acestea se găsesc și sunt oferite potrivit posibilităților de cumpărare ale acestora. Un asemenea rol rămâne același, fie că este vorba de comerțul tradițional, realizat prin intermediul micilor magazine cu o suprafață redusă, fie ca se au în vedere noile suprafețe comerciale ale căror dimensiuni ating zeci de mii de metri pătrați. Singurele aspecte care vin să nuanțeze importanța rolului respectiv sunt date de modul de aprovizionare al fiecărui tip de unități, complexitatea sortimentală, metodele de vânzare, facilitățile acordate cumpărătorilor și serviciile asigurate acestora.

O mare importanță în comercializarea marfurilor este alegerea metodei efectuării acestui comerț. Astfel deosebim: Vânzarea în transit, când întreprinderea cu ridicata intervine doar în organizarea și efectuarea mișcării economice a marfurilor. Întreprinderea cu ridicata organizează contractarea, livrarea și plata marfurilor care în mișcarea lor fizică trec direct de la producător în unitățile comerțului cu amănuntul, ocolind, deci, veriga proprie de depozitare a întreprinderii cu ridicata. **Vânzarea prin depozitare** reprezintă principala formă de vânzare a întreprinderilor comerciale cu ridicata și presupune formarea stocurilor mari de rezervă.

## 2. Descrierea activității întreprinderii “Condiviv-Impex” SRL

Specificul întreprinderilor comerciale constă în faptul că la acestea procesul de producere lipsește totalmente sau există un anumit proces, ponderea căruia în cifra de afaceri este foarte mică. În astfel de condiții este necesar de a diferenția metodele de utilizare a mijloacelor circulante la întreprinderile comerciale și cele, activitatea cărora se bazează pe producere. În cazul întreprinderilor comerciale majoritatea activelor curente sînt în forma de stocuri de mărfuri care necesită să fie comercializate. În momentul tranzacției de vânzare a marfurilor, activele curente se transformă inițial în creanțe, după care în mijloace bănești. Acestea ulterior vor fi utilizate pentru achitarea datoriilor rămase față de furnizori și reinvestirea în mijloace circulante noi.

Activitatea de bază a întreprinderii “Condiviv-Impex” SRL este importul și comercializarea aditivelor alimentare. Aceasta presupune un număr mare de furnizori din străinătate precum ar fi: Germania, Polonia, Franța, Italia, Cehia, Belarusia, China, etc. Anume ei furnizează întreprinderea cu toate necesarele pentru a satisface necesitățile clienților săi cu materiale de bază și alte materiale.

În prezent “Condiviv-Impex” este cel mai mare producător, importator și distribuitor de ingrediente alimentare, membrane, ambalaje, utilaje pentru prepararea produselor din carne.

Pe parcursul activității sale **Condiviv** a stabilit relații strînse de parteneriat cu Producătorii autohtoni de salamuri (peste 140 de companii).

Dintre cei mai recunoscuți pot fi menționați: Carmez, Pegas, Aviselect, Cardiax Plus (trade-mark Meat House), Harvit Pro, Carmez International, Soro Meteor, Valul Traian, Basarabia Nord, Mavita, Succes Victoria, Debut Sor, etc.

Obținînd o cotă de circa 29% pe piață, întreprinderea se poate numi una din cele mai răspîndite în Republica Moldova în acest sector. Ea beneficiază de fidelitatea clienților, care contribuie la o continuă activitate și respectiv la dezvoltarea acestor relații.

Activitatea întreprinderii se bazează pe comercializarea marfurilor din depozit. Luînd în considerare faptul că firma posedă de un număr permanent de clienți fideli, ea nu necesită de puncte specializate de comercializare cum ar fi magazine, deci metoda utilizată de ei este una eficientă. Dar neținînd la faptul că firma are clienții săi fideli ea permanent este în căutarea noilor clienți. De aici reiese că metoda pe care întreprinderea o utilizează la gestiunea stocurilor este cea defensivă. În primul rînd aceasta reiese din natura marfurilor care pot fi depozitate pe un termen destul de lung pentru a găsi calea optimă de comercializare a acestuia. În al doilea rînd, întreprinderea poate pretinde la anumite reduceri, rabaturi din partea furnizorilor, care este oferită din cauza unei cantități mare achiziționate.

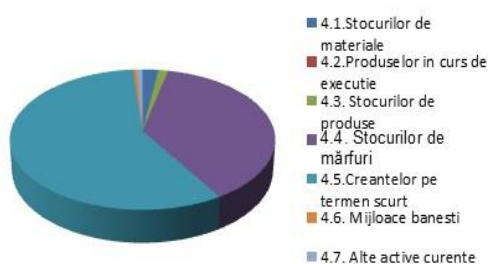
În continuare ne propunem să analizăm eficiența utilizării activelor curente la “**Condiviv-Impex**” S.R.L. Informația analizată pe parcursul a patru ani demonstrează o creștere treptată a veniturilor din vânzări cu o reducere neesențială în ultimul an. Activele curente încep să crească mai lent – 123% în 2010, după care ritmul de sporire se egalează cu cel al veniturilor, iar în 2012 ritmul activelor curente este mult mai mare decât cel al veniturilor în comparație cu anul 2009. Din punct de vedere a gestiunii activelor curente, situația se caracterizează nefavorabilă, deoarece demonstrează o majorare neoptimală a lor pe fondul ritmului de majorare a veniturilor. Situația se reflectă și prin reducerea numărului de rotații a activelor curente în anul 2012. Eficiența cea mai înaltă în gestiunea activelor curente a fost atinsă în anul 2010, înregistrându-se o rotație a lor de cca 3,5 ori.

**Tabelul 1.**

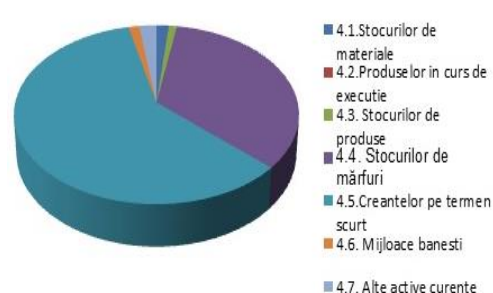
**Aprecierea componenței și duratei de aflare a activelor curente în diferite faze de rotație a acestora pentru perioada 2009-2012.**

Indicatori	2009	2010	2011	2012
<b>1.Venitul din vinzari, lei</b>	<b>36 597 991</b>	<b>54 039 623</b>	<b>58 081 329</b>	<b>56 648 143</b>
<i>ritm de sporire, %</i>	<i>100</i>	<i>148</i>	<i>159</i>	<i>155</i>
<b>2.Valoarea activelor curente, lei</b>	<b>12 631 716</b>	<b>15 483 547</b>	<b>20 099 269</b>	<b>22 874 171</b>
<i>ritm de sporire, %</i>	<i>100</i>	<i>123</i>	<i>159</i>	<i>181</i>
2.1.Stocuri de materiale	575227	538554	440104,5	366444,5
2.2.Productie in curs de executie	-	-	-	-
2.3.Stocuri de produse	197924	231405,5	266873	237048
2.4.Stocuri de mărfuri	5 776 393	7 227 065	7 584 638,5	7 814 771,5
2.5.Creante pe termen scurt	5 855 054	7 272 046	11 547 821,5	13 625 141
2.6. Mijloace banesti	116000	83642	99583	316249,5
2.7. Alte active curente	111118	130834,5	160248,5	514516
<b>3.Numarul de rotatii a activelor curente, ori</b>	<b>2,89</b>	<b>3,49</b>	<b>2,88</b>	<b>2,47</b>
<b>4.Durata de rotatie a activelor curente, zile</b>	<b>124,57</b>	<b>103,15</b>	<b>125</b>	<b>145,75</b>
4.1.Stocurilor de materiale	5,67	3,59	2,73	2,33
4.2.Produselor in curs de executie	0	0	0	0
4.3. Stocurilor de produse	1,95	1,54	1,65	1,51
4.4. Stocurilor de mărfuri	56,96	48,15	47,17	49,79
4.5.Creantelor pe termen scurt	57,74	48,45	71,82	86,82
4.6. Mijloace banesti	1,14	0,56	0,62	2,01
4.7. Alte active curente	1,09	1.08	0,99	3,28

**Durata de rotatie a activelor curente 2009**



**Durata de rotatie a activelor curente 2012**



Din tabelul 1, vedem că în activele curente predomină creanțele pe termen scurt și stocurile de mărfuri, durata ciclului operațional este în creștere, iar faza cea mai mare revine creanțelor – cca 87 zile.

### 3. Metode de gestiune a stocurilor și creanțelor

Volumul stocurilor trebuie stabilit în baza unor cerințe întemeiate științific deoarece numai prin această cale se asigură desfășurarea ritmică a ciclului operațional, se evită blocările de resurse inutile și costisitoare. Gestionarea corectă a stocurilor necesită legături directe și de durată cu furnizorii, stabilirea și urmărirea unor grafice de aprovizionare, lichidarea întârzierilor în aprovizionare, reducerea blocărilor de monedă în stocuri inutile, îmbunătățirea condițiilor de păstrare și manipulare a mărfurilor, reducerea pierderilor în timpul transportării și depozitării.

Deoarece valoarea stocurilor reprezintă o investiție principală a întreprinderii în active curente, se pune problema optimizării (diminuării) acestei investiții fără a afecta volumul vânzărilor și ținând cont de anumite condiții specifice: în dependență de domeniu de activitate, de durata procesului de producție a clientului, ușurința în realizarea aprovizionării și comercializării, etc. Pornind de la raportul dintre vânzări și nivelul stocurilor se pot identifica 3 politici de gestiune a ciclului de exploatare cu efecte diferite asupra rezultatului financiar. **Politica agresivă** – reducerea la minim a stocurilor, care va favoriza creșterea rentabilității din contul reducerii cheltuielilor de depozitare și pierderilor la păstrare, dar crește riscul de afaceri prin pierderea vânzărilor din cauza lipsei de stoc. **Politica defensivă** – este practică de conducătorii prudenți și propune deținerea unor stocuri înalte, se elimină riscul de pierdere a tranzacției, dar rentabilitatea poate să scadă ca urmare a creșterii cheltuielilor de depozitare. **Politica echilibrată** – presupune asigurarea ritmică a activității întreprinderii prin crearea unui stoc optim, nivelul căruia să înregistreze un nivel al costurilor totale minime.

Gestiunea creanțelor are ca scop să dea răspuns la următoarele întrebări: care sunt condițiile de creditare a clienților, care este perioada de acordare a creditului comercial, este convenabil acordarea unui discount, care este valoarea maximă a creditului, etc. Valoarea creanțelor în cadrul întreprinderii este determinată de nivelul de vânzări și respectiv încasări. Creșterea valorii creanțelor și a cotei acestora poate fi cauzată de imprudența politicii întreprinderii în domeniul creditării clienților din punct de vedere al încasării creanțelor, majorarea volumului de vânzări, insolvabilitatea unor clienți, etc. Accelerarea perioadei de încasare a creanțelor poate fi realizată prin prezentarea la timp a documentelor de decontare, achitarea prealabilă, acordarea reducerilor de preț, etc.

Căile de accelerare a vitezei de rotație trebuie să fie urmărite și căutate în fiecare fază a procesului de aprovizionare și comercializare. În faza aprovizionării, principalele căi de accelerare a vitezei de rotație sunt diversificarea furnizorilor, adaptarea la condițiile de piață, aprovizionarea de la cele mai apropiate surse, aprovizionarea la cele mai mici costuri, încheierea contractelor cu furnizorii ce ar permite aprovizionarea la timp cu mărfuri, îmbunătățirea condițiilor de păstrare a stocurilor de mărfuri, creșterea operativității, care va avea loc prin perfecționarea aprovizionării, reducerea consumurilor specifice și a pierderilor în timpul transportului, depozitării, cheltuielilor de transport aprovizionare. În faza aprovizionării, principalele căi de accelerare a vitezei de rotație sunt diversificarea pieței de desfacere, modificarea sortimentului conform cerințelor pieței, studierea posibilităților de a se livra marfa credit, respectarea regimului vânzărilor, reducerea timpului de sortare-ambalare, reducerea perioadelor de decontare.

### Bibliografie

1. V. Bălănuță, „*Analiza gestionară a întreprinderii*”, ASEM, 1999, p.83-85.
2. N. Țiriulnicova, „*Analiza rapoartelor financiare*”, ASEM, 2004, p.165-187.
3. “*Condiviv-Impex*” S.R.L, *Bilanțurile contabile*, 2010-2012.