

MANAGEMENTUL FIRMEI ȘI PROFITUL, SURSA DEZVOLTĂRII DURABILE

*Ing.Dpl. Victor GHERMAN
Ing.masterand. Vasile MATEI
U.S.A.M.V., Iași*

Abstract. Profit is the main trigger, the motor development of human society, a key objective of all producers of goods / services that aim to maximize it, lifting it from the random action. Each manager operates under the umbrella of corporate profits, regardless of size or form of organization as their only source of development and progress in meeting performance expectations of evolution to human society.

MANAGEMENTUL FIRMEI ȘI PROFITUL

Profitul este declanșatorul principal, motorul dezvoltării societății umane, un obiectiv esențial al tuturor producătorilor de bunuri/servicii, pe care urmăresc să-l maximizeze, scoțându-l din zona de acțiune aleatorie.

Fiecare manager de firmă își desfășoară activitatea sub umbrela profitului, indiferent de mărime sau formă de organizare ca fiind singura lor sursă de dezvoltare și progres, la satisfacerea unor așteptări de evoluție spre performanță a societății umane.

Nu-mi propun să dezvolt aspectele morale sau imorale ale profitului cu orice preț, ci doar evidențiez efectele benefice pentru orice progres al profitului.

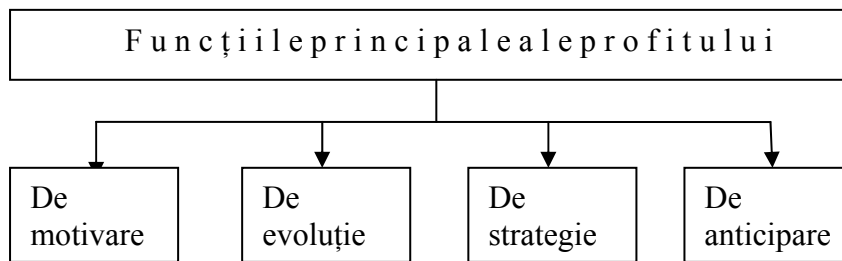


Figura nr.1.Funcțiile principale ale profitului

Cu cât masa profitului este mai mare, firma dispune de lichidități pentru dezvoltare.

Masa profitului se definește ca suma totală obținută de către o firmă sub forma de profit într-o anumită perioadă de timp iar gradul de profitabilitate/rata profitabilității reprezintă raportul dintre masa profitului și costurile totale pentru obținerea acestui profit, astfel:

$$Gp = \frac{Mp}{Ct} \quad (1)$$

unde:

Gp - gradul de profitabilitate;

Mp - valoarea totală a profitului;

Ct - costurile totale pentru obținerea profitului total.

Pentru ca firma să fie performantă trebuie ca $Gp > 1$.

Managerul trebuie să cunoască și Metodele de calcul al profitului. Profitul se poate exprima în mărimi absolute, reprezentând mărimea acestuia, cât și în mărimi relative sub forma de rate de rentabilizare. Profitul reflectă atât performanței activității economice a firmei, capacitatea acesteia de a reinvesti și motivația principală a resurselor umane de a-și realiza prosperitatea în interiorul firmei.

În literatura de specialitate [Georgescu,N,2005] există mai multe metode de calcul și analiză a profitului:

1. Rezultatul brut (Rb) sau profitul brut, ca rezultat al diferenței dintre veniturile totale ale firmei (Vt) și cheltuielile totale (Ct), astfel:

$$Rb = Vt - Ct \quad (2)$$

Utilizând contul de profit și pierdere, luăm în calcul trei activități ale firmei: de exploatare, cea financiară și cea extraordinară. Revenind a relația (2), constatăm că:

$$Vt = Ve + Vf + Vex \quad (3)$$

$$Ct = Ce + Cf + Cex \quad (4)$$

$$Rb = Re + Rf + Rex \quad (5)$$

unde:

e - activitatea de exploatare;

f - activitatea financiară;

ex - activitatea extraordinară;

Rb - rezultatul brut total.

Ponderea profitului generat de un anumit tip de activitate a firmei în profitul total, astfel:

$$\text{Ponderea profitului exploatare} = \frac{Re}{Rb} \times 100 \quad (6)$$

$$\text{Ponderea profitului financiar} = \frac{Rf}{Rb} \times 100 \quad (7)$$

$$\text{Ponderea profitului extraordinar} = \frac{Rex}{Rb} \times 100 \quad (8)$$

Prin calculul lui Rb, se poate utiliza și formula:

$$Rb = Vt \left(1 - \frac{Ct}{Vt}\right) = Vt \times prb \quad (9)$$

2. Calculul profitului net al firmei, se determină cu relația:

$$Pn = Pb - Ip \quad (10)$$

unde:

Pn - profitul net;

Pb - profitul brut;

Ip - impozitul pe profit stabilit prin legislație.

Pentru ca profitul net să fie cât mai mare, este necesar ca impozitul pe profit să fie cât mai mic (în România este de 16% din profit) iar pentru ca profitul să fie maxim, ar trebui ca valoarea impozitului pe profit să tindă către zero.

Cum între profitul net și cheltuielile totale există o relație inversă, este necesar ca indicile veniturilor (Ivt) a firmei să fie mai mare ca indicile cheltuielilor totale (Ict), după relația:

$$Ivt > Ict \quad (11)$$

Deoarece în profitul total ponderea cea mai mare se regăsește în profitul de exploatare, este necesar ca managerii firmei să respecte restricția ca:

$$ivc > ice \text{ (12)}$$

Acest mode ne permite să calculăm profitul net în raport cu cifra de afaceri a firmei foloind relația:

$$Pe - Chf = Ipi - Ip = Pn \text{ (13)}$$

unde:

Pe - profitul exploatării;

Ip - impozitul pe profit;

Pn - profitul net;

Chf – cheltuieli financiare;

Ipi - profitul impozabil.

Profitul exploatării cuprinde toate cheltuielile generate de gestionarea și distribuția astfel valorificate încât profitul obținut să fie cât mai mare, deținând o pondere mare în rezultatul brut și net al perioadei și caracterizează în mărime absolută eficiența activității curente a oricărei firme.

Cunoscut în literatura de specialitate și ca profit operațional, el se poate calcula cu formula:

$$Re = Ve - Ce \text{ (14)}$$

unde:

Re - profitul exploatării/operațional;

Ve - venituri obținute din exploatare;

Ce - cheltuielile totale pentru exploatare.

Profitul exploatării, se mai poate calcula și utilizând relațiile:

$$Re = Ae \times \frac{Ve}{Ae} \times \frac{Re}{Ve} \text{ (15)}$$

$$Re = Ca \times \frac{Re}{Ca} \text{ (16)}$$

unde:

Ae - active de exploatare;

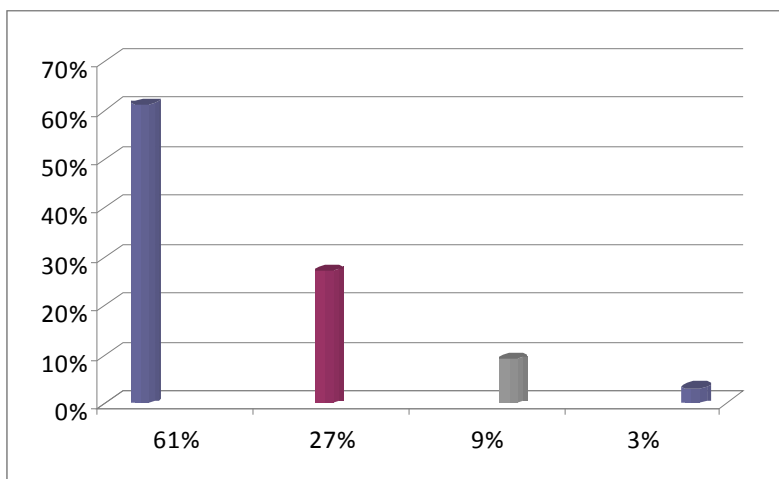
Ve - venituri din expoatare;

Ca - cifra de afaceeri

Re/Ve – profitul mediu la 1\$ venituri din exploatare;

Re /Ca – venitul mediu la 1\$ active de expoatare.

Din studiul efectuat pe un eșantionde 429 de manageri privind obiectivul strategic pe car îl iau în considerare atunci când iau decizii care reconfigurează viitorul firmei, răspunsurile au fost următoarele:



- 61% dintre manageri au în vedere profitul;
- 27% dintre manageri au în vedere costul;
- 9% dintre manageri au în vedere posibilitatea de a-și dezvolta firma;
- 3% dintre manageri au în vedere posibilitatea de a se menține pe piață.

În concluzie:

Managerul trebuie să cunoască tehnicile și metodele de determinare a profitului ca suport pentru fundamentarea deciziei bazată pe costuri și profit, plecând de la ipoteza conform căreia capitalul în general trebuie să fie generator de profit, rata rentabilității din ansamblul indicatorilor economici ce se poziționează în rândul celor mai sinteci indicatori de eficiență al activităților unei firme, reflectând rezultatele activității în toate stadiile activității economice.

Spre deosebire de profit, ratele de rentabilitate permit analiza comparativă în timp și spațiu, între firme cu activități asemănătoare.

Bibliografie:

1. Doncean,G., Modele de evaluare tehnico-economică, în volumul Economic growth in conditions of internationalization, Editura IEFS,2010, Chișinău.
2. Georgescu,N., Analiza economico-financiară, Editura Economică, 2005, București.
3. Luca,G.P., Verzea,I., Management financiar și tehnici de stabilire a prețului, Editura Tehnopress, 2006, Iași.
5. Matei,Gherman,C., Price distinguishing features the competitive environment agrifoood, în volumul Opinii Economice, Editura Tehnopress,2011, Iași.
6. Nagle,T.,T., Hogan,J.,E., Strategia și tactica stabilirii prețurilor, Un ghid pentru creșterea profiturilor, 2008, Editura Brandbuilders, București.