

Alumil Rom Industry SA

Capitolul 1. Prezentare companie

ALUMIL ROM INDUSTRY S.A. este o filiala a companiei ALUMIL ALUMINIUM INDUSTRY S.A., care este un grup industrial de nivel european implicat in industria de extrudare a aluminiului.

ALUMIL ALUMINIUM INDUSTRY S.A. este unul din liderii europeni in materie de extrudare aluminiu, avand unitati de productie foarte avansate din punct de vedere tehnologic, fiind una din fabricile de varf care se ocupa cu sisteme de profile din aluminiu pentru constructii, acoperind toate tipurile de aplicatii cunoscute in acest domeniu.

Alumil Rom Industry S.A. produce si comercializeaza o gama variata de sisteme de profile din aluminiu (sisteme glisante, batante, de compartimentare), accesorii aferente acestor sisteme, masini-unelte si scule specializate utilizate in tamplaria din aluminiu, usi de interior si panouri ornamentale din aluminiu. Principalele activitati ale Alumil Rom Industry S.A. sunt cele de productie ale profilelor de aluminiu, mai exact procesarea profilelor prin montarea barierei termice si vopsire in camp electrostatic, cat si comercializarea unei largi game de profile, accesorii, panouri compozite (J-Bond), folii polycarbonat etc.

Alumil Rom Industry ofera o gama foarte variata de profile si accesorii din aluminiu cat si utilaje pentru procesarea profilelor de aluminiu.

Principalele categorii de produse ale Alumil Rom Industry sunt:

- Profile aluminiu
- Accesorii pentru profile din aluminiu
- Sisteme din aluminiu pentru exterior (garduri, balustrade, pergole)
- J-Bond / Panouri ornamentale de exterior
- Polycarbonat
- Materiale compozite din WPC

Scopul companiei este de a deveni o companie de top in dezvoltarea si productiea sistemelor de aluminiu pentru aplicatiile arhitecturale.

Simbolul cu care compania este cotationata la bursa este ALU.

Capitolul 2. Analiza performatei financiare a companiei

2.1. Analiza pe baza bilanțului – analiza poziției financiare

Descriere	12/31/2023	12/31/2022	12/31/2021	12/31/2020
<u>Active imobilizate</u>	-			
Imobilizari necorporale	147,788	266,999	165,582	102,296
Imobilizari corporale	17,306,459	18,030,989	19,421,153	20,491,188
Active aferente dreptului de utilizare din contracte de leasing	2,982,184	4,350,705	4,515,446	5,902,686
Actiuni detinute la entitatile afiliate	7,136,564	7,136,564	7,136,564	5,546,195
Imprumuturi acordate partilor afiliate	-	2,767,525	2,778,647	4,869,400
Creante imobilizate	184,293	184,293	168,233	231,948
Impozit amanat	417,994	385,636	375,296	519,836
Total active imobilizate	28,175,282	33,122,711	34,560,921	37,663,549
<u>Active circulante</u>	-			
Stocuri	20,765,210	22,396,330	20,948,046	12,529,594
Creante	20,887,533	15,881,549	12,197,068	9,979,643
Alte creante si cheltuieli efectuate in avans	770,209	664,591	700,008	1,935,341
Imprumuturi acordate partilor afiliate	2,474,403	-	-	-
Numerar si echivalente de numerar	2,151,537	1,962,721	5,068,890	7,162,375
Total active circulante	47,048,892	40,905,191	38,914,012	31,606,953
TOTAL ACTIVE	75,224,174	74,027,902	73,474,933	69,270,502
<u>DATORII SI CAPITALURI PROPRII</u>	-			
<u>Capitaluri proprii</u>	-			
Capital	10,337,676	10,337,676	10,337,676	10,337,676
Prime de emisiune	26,693,396	26,693,396	26,693,396	26,693,396
Rezultat reportat	14,418,053	14,154,226	13,655,047	11,071,118
Rezerve	6,477,646	6,477,646	6,477,646	6,477,646
Total capitaluri proprii	57,926,771	57,662,944	57,163,765	54,579,836
<u>Datorii pe termen lung</u>	-			
Subventii pentru investitii	2,993,950	3,322,813	3,677,813	4,044,466

Datorii ce decurg din contracte de leasing	1,107,058	2,242,961	2,608,009	3,877,806
Total datorii pe termen lung	4,101,008	5,565,774	6,285,822	7,922,272
<u>Datorii curente</u>	-			
Furnizori si alte datorii	6,560,027	6,292,888	5,665,326	4,482,881
Datorii ce decurg din contracte de leasing	1,992,604	2,254,392	2,062,311	2,132,244
Imprumuturi pe termen scurt	4,179,297	2,211,584	2,231,732	-
Impozit pe profit curent de plata	464,467	4,032	65,977	153,269
Total datorii curente	13,196,395	10,762,896	10,025,346	6,768,394
TOTAL DATORII SI CAPITALURI PROPRII	75,224,174	74,027,902	73,474,933	69,270,502

Descriere	2023	2022	2021	2020
Venituri din vanzari	118,154,689	109,104,562	90,812,876	72,915,369
Costul vanzarilor	(80,830,779)	(75,925,214)	(59,964,140)	(48,463,781)
Marja bruta	37,323,910	33,179,348	30,848,736	24,451,588
Alte venituri operationale	959,057	1,581,315	1,074,870	1,544,324
Cheltuieli de vanzare si distributie	(22,537,231)	(16,489,194)	(13,769,756)	(10,469,780)
* din care ch cu salariile	(10,819,839)	(9,859,854)	(8,511,541)	(7,726,624)
Chelutieli cu amortizarea	(4,495,737)	(4,345,214)	(4,298,696)	(4,707,650)
Cheltuieli administrative	(7,374,478)	(6,070,846)	(6,440,358)	(5,671,847)
* din care ch cu salariile	(3,276,459)	(2,902,219)	(2,671,848)	(2,614,327)
Profit operational	8,371,258	7,855,409	7,414,796	5,146,635
Venituri din dobanzi si asimilate	198,008	101,868	150,679	18,663
Cheltuieli cu dobanzile	(458,049)	(330,907)	(256,265)	(365,378)
Castig / (pierdere) din diferente de curs valutar	(134,795)	25,548	167,777	(135,266)
Profit inainte de impozitare	7,976,422	7,651,918	7,476,987	4,664,654
Cheltuiala cu impozitul pe profit curent	(1,494,953)	(1,163,079)	(1,311,018)	(647,405)
Impozit pe profit amanat	32,358	10,340	(144,540)	(344,746)
Profitul net al anului	6,513,827	6,499,179	6,021,429	3,672,503

Descriere	2023	2022	2021	2020
CF fixe	(19,118,512)	(15,459,961)	(14,738,600)	(13,089,015)
Ch variabile	(98,040,357)	(88,854,153)	(71,446,173)	(57,581,573)

1.1 Situația netă

Situația Neta=Total Active-Total Datorii

Indicator	Valoare lei 2023	Valoare lei 2022	Valoare lei 2021	Valoare lei 2020
Total active	75,224,174	74,027,902	73,474,933	69,270,502
-Total datorii	(17,297,403)	(16,328,670)	(16,311,168)	(14,690,666)
=Situația neta (Cpr)	57,926,771	57,699,232	57,163,765	54,579,836

Acest indicator exprimă valoarea contabilă a averii proprietarilor(asociațiilor/actionarilor) afacerii.

Interpretare SN

În cazul nostru, în toți cei patru ani analizați regăsim o situație netă pozitivă și crescătoare, după cum vedem și în calculele de mai sus, ceea ce evidențiază o gestiune economică sănătoasă ca rezultat al reinvestirii unei părți din profitul net și al altor elemente de capital. Creșterea situației nete evidențiază realizarea unuia dintre obiectivele întreprinderii, și anume maximizarea valorii acesteia.

1.2 Fondul de rulment

Fondul de rulment=Capitaluri permanente-Alocări Permanente

Fondul de rulment= Cap. Proprii+ Datorii pe termen lung- Active imobilizate nete

Indicator	Valoare lei 2023	Valoare lei 2022	Valoare lei 2021	Valoare lei 2020
Capitaluri proprii	57,926,771	57,662,944	57,163,765	54,579,836
+datorii pe termen lung	4,101,008	5,565,774	6,285,822	7,922,272
-Active imobilizate nete	(28,175,282)	(33,122,711)	(34,560,921)	(37,663,549)
=Fondul de rulment	33,852,497	30,106,007	28,888,666	24,838,559

Situațiile în care vom regăsi fondul de rulment sunt:

- $FR > 0$, capitalurile permanente finanțează o parte din activele circulante, ceea ce evidențiază faptul că se realizează echilibrul pe termen lung iar o parte din resursele permanente contribuie la realizarea echilibrului financiar pe termen scurt;
- $FR = 0$, situație mai puțin probabilă, care reflectă un echilibru perfect a structurii resurselor cu necesitățile de alocare a acestora. Această stare este însă riscantă, datorită echilibrului fragil între resurse și utilizări;

- $FR < 0$, resursele temporare finanțează nevoi permanente, situație ce generează dezechilibru financiar datorat nerespectării principiului de finanțare nevoilor permanente li se alocă resurse permanente.

Interpretare FR

Dupa cum se poate observa, in toti cei 4 ani. FR are a valoare pozitiva, deci un excedent de resurse financiare care se degajă în urma acoperirii activelor permanente din resursele permanente și care poate fi folosit pentru finanțarea nevoilor curente. Acest indicator cunoaste un trend crescator deci o parte tot mai mare din activele circulante este finanțata din capitalurile permanente.

Cauze ale unui rezultat pozitiv pot fi:

- cresterea capitalului permanent;
- scaderea necesarului de finantat.

1.3.Nevoia de fond de rulment

Nevoia de fond de rulment = Alocari temporare-Resurse temporare

Nevoia de fond de rulment= Stocuri+ Creante -Datorii din exploatare

Indicator	Valoare lei 2023	Valoare lei 2022	Valoare lei 2021	Valoare lei 2020
Stocuri	20,765,210	22,396,330	20,948,046	12,529,594
Creante	20,887,533	15,881,549	12,197,068	9,979,643
Alte creante si ch în avans	770,209	664,591	700,008	1,935,341
-Datorii din exploatare	(9,017,098)	(8,551,312)	(7,793,614)	(6,768,394)
Nevoia de fond de rulment	33,405,854	30,391,158	26,051,508	17,676,184

Necesarul de fond de rulment se poate găsi în una din situațiile:

- $NFR > 0$, ceea ce semnifică existența activelor circulante de natura stocurilor și creanțelor care urmează să fie finanțate din fondul de rulment.
Dacă această situație se datorează unei politici de investiții privind activele imobilizate sau creșterii vânzărilor, se consideră ca fiind o situație normală cazul în care necesarul de fond de rulment este pozitiv, ca urmare a unui decalaj nefavorabil între lichiditatea activelor de exploatare pe de o parte și exigibilitatea datoriilor din exploatare, pe de altă parte sau, ca urmare a existenței unor stocuri fără mișcare sau mișcare foarte lentă, se consideră că situația este nefavorabilă.
- $NFR < 0$, ceea ce reprezintă nu o nevoie de fond de rulment ci o degajare de surse atrase. Această situație se consideră normală, dacă este rezultatul angajării unor datorii cu scadențe mai mari, sau al accelerării vitezei de rotație a activelor circulante, sau anormală, dacă este datorată unor întreruperi în reînnoirea stocurilor.

Interpretare NFR

Dupa cum bine stim, o valoare pozitivă și ridicată a acestui indicator arată că societatea are alocări suplimentare pe termen scurt în comparație cu resursele atrase la același termen. Practic, finanțarea alocărilor (nevoilor) pe termen scurt se realizează fie pe seama fondului de rulment, fie pe seama creditărilor pe termen scurt.

Situația în care nevoia de fond de rulment este pozitivă, poate fi considerată normală, numai dacă este rezultatul unei politici de investiții privind creșterea nevoii de finanțare a ciclului de exploatare.

Pe toată perioada analizată se remarcă un nivel al indicatorului pozitiv, ceea ce denotă faptul că există un surplus de active ciclice în raport cu datoriile din exploatare, pentru care întreprinderea trebuie să aloce resurse permanente.

Nivelul crescător din ultimii trei ani se datorează creșterii stocurilor și creanțelor într-un ritm mai accentuat decât creșterea datoriilor curente.

1.4. Trezoreria netă

Trezoreria netă = FR - NFR

Trezoreria netă = Active de trezorerie - Pasive de trezorerie

Indicator	Valoare lei 2023	Valoare lei 2022	Valoare lei 2021	Valoare lei 2020
Fondul de rulment	33,852,497	30,106,007	28,888,666	24,838,559
-Necesar de fond de rulment	(33,405,854)	(30,391,158)	(26,051,508)	(17,676,184)
=Trezoreria netă	446,643	(285,151)	2,837,158	7,162,375

Trezoreria unei întreprinderi poate fi:

- *pozitivă*, când reflectă o situație favorabilă concretizată într-o îmbogățire a trezoreriei, întrucât întreprinderea dispune de lichidități care îi permit atât rambursarea datoriilor pe termen scurt cât și efectuarea diverselor plasamente eficiente pe piața monetară sau financiară. Obținerea unei trezorerii pozitive, de un nivel ridicat pe o perioadă mare poate ascunde deficiențe manageriale deoarece scopul întreprinderii este obținerea unei trezorerii și antrenarea resurselor în activități eficiente.
- *negativă*, când evidențiază un dezechilibru financiar care determină o dependență față de resursele financiare externe și implică o limitare a autonomiei financiare pe termen scurt.

Interpretare TN

În perioada 2020-2021 se constată un fond de rulment pozitiv corelat cu un fond de rulment pozitiv, care determină o trezorerie netă pozitivă. În anul 2022 avem trezoreria netă negativă, ca urmare a unui fond de rulment pozitiv mai mic decât necesarul de fond de rulment care este tot pozitiv. În anul 2023 observăm trezoreria netă pozitivă pe baza unui fond de rulment mai mare față de necesarul de fond de rulment.

Expresia trezoreriei pozitive se regăsește sub forma disponibilităților bănești în conturi bancare și în casă, dar și investițiilor pe termen scurt. Această situație favorabilă se concretizează într-o îmbogățire a trezoreriei, întrucât întreprinderea dispune de lichidități care îi permit atât plata datoriilor pe termen scurt, cât și efectuarea diverselor plasamente eficiente pe piața monetară sau financiară. În acest caz se poate vorbi de o autonomie financiară pe termen scurt.

În anul 2022 putem observa o trezorerie netă negativă care semnifică un mic dezechilibru financiar.

2.2. Analiza performanței financiare a întreprinderii

2.1. Marjele de acumulare

EBITDA (earnings before interest, taxes, depreciation and amortization) = profitul înainte sa scad cheltuielile cu dobanda, impozitul de profit, deprecierile si amortizarile = Venituri totale – cheltuieli totale (mai puțin cheltuielile cu dobanda, impozitul de profit, deprecierile si amortizarile)

EBIT (earnings before interest and taxes) = EBITDA – ch cu amortizarea (+provizioane + deprecieri) = castigul înainte sa scad cheltuielile cu dobanda si impozitul pe profit

PN = EBIT – Cheltuieli cu dobanda – Cheltuieli cu impozitul

Descriere	Valoare lei 2023	Valoare lei 2022	Valoare lei 2021	Valoare lei 2020
Ca+ orice el de V din expl+V fin+ V proviz.	119,209,317	110,823,633	92,206,202	74,343,090
-Ch totale(exceptie: az , prov,taxe, dob))	(110,742,488)	(98,485,254)	(80,174,254)	(64,605,408)
=EBITDA	8,466,829	12,338,379	12,031,948	9,737,682
-Ch cu dep si az	(4,495,737)	(4,345,214)	(4,298,696)	(4,707,650)
=EBIT	3,971,092	7,993,165	7,733,252	5,030,032
-Ch dob	(458,049)	(330,907)	(256,265)	(365,378)
= EBT	3,513,043	7,662,258	7,476,987	4,664,654
-Ch imp	(1,462,595)	(1,152,739)	(1,455,558)	(992,151)
=RN	2,050,448	6,509,519	6,021,429	3,672,503

-Profitul înainte de dobanzi, impozit, deprecie si amortizare (EBITDA)-exprima potentialul de autofinantare a investitiilor, de achitare a obligatiilor fata de bugetul statului si de renumerere a investitorilor de capital

-Profitul înainte de dobanzi si impozit (EBIT)- este asimilat profitului din exploatare, prezinta surplusul financiar fara a se lua in considerare politica de finantare (cheltuielile cu dobanzile).

-Profitul înainte de impozit (EBT)-reprezinta rezultatul activitatii curente a intreprinderii.

-Profitul net sau rezultatul net (RN)-reprezinta rezultatul ce revine actionarilor pentru capitalurile investite.

Dupa cum observam toate marjele au o valoare pozitiva. EBITDA are o valoare considerabila si indica faptul ca societatea dispune de suficiente resurse financiare pentru a finanta activitatea de investitii si de finantare. Totodata rezultatul net are o valoare pozitiva, fiind la dispozitia actionarilor pentru distribuirea sub forma de dividende sau pentru reinvestirea in afacere.

2.2. Capacitatea de autofinanțare

Capacitatea de autofinanțare reprezintă un sold, care constituie diferența dintre fluxurile de intrare și fluxurile de ieșire generate de operațiunile curente și prezintă resursele proprii ce rămân disponibile pentru finanțarea diverselor activități: rezultatul exercițiului după impozitare și cheltuielile care nu au presupus plăți (cheltuieli nemonetare). Indicatorul reflectă așadar resursele pentru finanțarea activității curente, investiționale și pentru remunerarea capitalurilor proprii (prin dividende distribuite acționarilor/asociaților).

Există două metode de determinare a capacității de autofinanțare: metoda deductivă și metoda aditivă. În continuare noi vom prezenta metoda deductivă:

Metoda deductivă pornește de la excedentul brut din exploatare (EBE).

$CAF = EBE + \text{Alte venituri din exploatare} - \text{Alte cheltuieli de exploatare (cheltuieli cu despăgubiri, donații și activele cedate)} + \text{Venituri financiare} - \text{Cheltuieli financiare} - \text{Impozitul pe profit}.$

$EBE = \text{Valoarea adăugată brută} + \text{Venituri din subvenții de exploatare} - \text{Cheltuieli cu impozitele, taxele și vărsămintele asimilate} - \text{Cheltuieli cu personalul}.$

$\text{Valoarea adăugată brută} = \text{Marja comercială} + \text{Producția exercițiului} - \text{Cheltuieli externe (cheltuieli cu materiile prime și materialele consumabile, alte cheltuieli materiale, cheltuieli cu energia și apa, cheltuieli privind prestațiile externe, cheltuieli cu despăgubiri și activele cedate)}.$

$\text{Marja comercială} = \text{Venituri din vânzarea de mărfuri} - \text{Costul mărfurilor vândute}.$

$\text{Producția exercițiului} = \text{Producția vândută} + \text{Variația stocurilor} + \text{Producția imobilizată}$

Nr crt	Descriere	Valoare lei 2023	Valoare lei 2022	Valoare lei 2021	Valoare lei 2020
1	Venituri din vz marfurilor	-	-	-	-
2	-Ch privind mf	-	-	-	-
3	=Marja comerciala (1-2)	-	-	-	-
4	Productia vanduta (701,702,703,704,705,706,708)	118,154,689	109,104,562	90,812,876	72,915,369
5	Productia stocata (ctt 711+ 712 cold c)	-	-	-	-
6	Productia imobilizata (721 si 722)	-	-	-	-
7	Productia exercitiului (4+5+6)	118,154,689	109,104,562	90,812,876	72,915,369
8	Consumuri intermediare	(96,646,190)	(85,723,181)	(68,990,865)	(54,264,457)
9	Valoare adaugata (3+7-8)	21,508,499	23,381,381	21,822,011	18,650,912
10	Venituri din subventii de exploatare (741)	-	-	-	-
11	Ch cu alte impozite, taxe	(1,494,953)	(1,163,079)	(1,455,558)	(992,151)
12	Ch cu personalul	(14,096,298)	(12,762,073)	(11,183,389)	(10,340,951)
13	Excedent de exploatare (9+10-11-12)	5,917,248	9,456,229	9,183,064	7,317,810

Nr crt	Descriere	Valoare lei 2023	Valoare lei 2022	Valoare lei 2021	Valoare lei 2020
1	Excedent brut de exploatare EBE	5,917,248	9,456,229	9,183,064	7,317,810
2	Alte venituri de exploatare	959,057	1,581,315	1,074,870	1,544,324
3	Alte cheltuieli de exploatare	-	-	-	-
4	Venituri financiare	63,213	127,416	318,456	18,663
5	Cheltuieli financiare	(458,049)	(330,907)	(256,265)	(500,644)
6	Impozit pe profit	(1,494,953)	(1,163,079)	(1,455,558)	(992,151)
7	CAF metoda deductiva	4,986,516	9,670,974	8,864,567	7,388,002

Nici una din cele doua metode de calcul a capacitatii de autofinantare nu are în vedere masura în care veniturile corespund incasarilor, iar cheltuielile platilor. Presupunand ca toate vanzarile sunt incasate pe parcursul exercitiului si toate cheltuielile (cu exceptia amortizarilor) sunt platite, se poate calcula capacitatea de autofinantare, identificata în acest caz cu fluxul net de trezorerie degajat în cursul exercitiului, sau autofinantarea incasata

În majoritatea cazurilor practice veniturile realizate si cheltuielile angajate nu sunt integral incasate, respectiv platite pe parcursul exercitiului. Cu toate acestea, tinand cont cafluxurile din decalajele de incasari si plati sunt în general de scurta durata si sunt compensate de decalajele exercitiului precedent, se poate face afirmatia ca marimea capacitatii de autofinantare reflecta aproape exact fluxul net de trezorerie degajat în cursul exercitiului curent.

Capacitatea de autofinantare nu reprezinta o autofinantare potentiala. Bogatia creata în mod real se apreciaza dupa deducerea remunerarii actionarilor.

În esenta, capacitatea de autofinantare reprezinta un indicator care exprima independenta financiara a întreprinderii, reflectand un flux de disponibilitati potential sau real. Marimea sa depinde, pe de o parte, de rentabilitatea întreprinderii, iar pe de alta parte, de politica de investitii a întreprinderii si de metodele de amortizare a activelor imobilizate

CAF este pozitiva, ceea ce este benefic pentru companie, inseamna ca întreprinderea are capacitatea de as-i finanta investitiile si/sau de asi rambursa în mare parte datoriile.

2.2.3. Pragul de rentabilitate

Pragul de rentabilitate reprezinta acel punct critic la care volumul vanzarilor acopera cheltuielile fixe si variabile ale firmei astfel incat societatea nu obtine nici profit, nici pierdere. Este punctul de la care întreprinderea incepe sa realizeze profit. În acest punct rezultatul afacerii este zero.

Nr crt	Descriere	Valoare lei 2023	Valoare lei 2022	Valoare lei 2021	Valoare lei 2020
1	Cifra de afaceri	118,154,689	109,104,562	90,812,876	72,915,369
2	Ch variabile	98,040,357	88,854,153	71,446,173	57,581,573
3	Ch fixe	19,118,512	15,459,961	14,738,600	13,089,015
4	$v=Cv/CA$	0.83	0.81	0.79	0.79
5	1-v	0.17	0.19	0.21	0.21
6	Caprag=CF/1-v	112,305,089	83,294,726	69,111,127	62,240,967

Firma se afla in echilibru, atunci cand inregistreaza in fiecare an CAprag. Daca aceasta creste, atunci compania o sa inceapa sa realizeze profit. Cunoasterea momentului si imprejurarilor la care este atins acest punct este important, pentru ca orice vanzare ulterioara va insemna automat aparitia profitului. Nivelul minim la CA pe care trebuie sa il atinga societatea este 62,2 mil in anul 2020 , si ,maxim 112 mil in anul 2023.

2.3. Analiza cash-flow-ului întreprinderii

3.1.Cash-flow-ul întreprinderii

Cash flow-ul (fluxul de trezorerie/fluxul de disponibilități/fluxul de numerar) reprezintă diferența dintre intrările și ieșirile de numerar efectuate de o societate pe parcursul unei perioade de timp.

Cash flow-ul este unul dintre cele mai importante instrumente de analiză folosite de către managerii antreprenori în fundamentarea unor decizii de investiții.

Analiza cash flow-ului întreprinderii face distincția între trei pituri de activități:

- **De exploatare** (desfășurate in mod curent) – reflectare prin intermediul fluxurilor de încasări și plăți din activitatea curentă a societății;
- **De capital** (investiții) – reflectare prin intermediul fluxurilor de încasări și plăți din activitatea investițională a societății;
- **De finanțare** – reflectare prin intermediul fluxurilor de încasări și plăți din activitatea

<u>Descriere</u>	<u>2023</u>	<u>2022</u>	<u>2021</u>	<u>2020</u>
<u>Fluxuri de trezorerie din activitati de exploatare</u>				
Profit inainte de impozitare	7,976,422	7,651,918	7,476,987	4,664,654
Ajustari pentru elemente monetare:				
Cheltuieli cu amortizarea	4,495,737	4,345,214	4,298,696	4,707,650
Constituiiri/ (Reversari) provizioane clienti incerti si stocuri	(1,368,468)	177,678	(1,989,374)	(3,751,077)
Constituiiri/(Reversari) de provizioane, net	-	-	-	(97,293)
(Profit)/ Pierdere din vanzarea imobilizarilor corporale	-	-	(157,376)	(43,463)
Venituri din reluarea subventiilor pentru investitii	(328,863)	(355,000)	(366,653)	(370,795)
(Venituri) / Cheltuieli cu dobanzile – net	209,177	157,494	199,329	306,092

Profit operational inainte de alte modificari in capitalul circulant	10,984,005	11,977,304	9,461,609	5,415,768
(Cresteri) / Descresteri creante comerciale si alte creante	-3638392	(3,705,058)	264,124	6,386,551
(Cresteri) / Descresteri de stocuri	3,217,366	(1,574,906)	(7,748,658)	1,071,772
Cresteri / (Descresteri) de furnizori si alte datorii	(1,130,551)	644,554	1,207,509	1,720,798
Numerar net dupa modificarile capitalului circulant	9,432,428	7,341,894	3,184,584	14,594,889
Impozitul pe profit platit	(1,070,806)	(1,188,736)	(1,398,310)	(74,895)
Dobanzi platite	(407,185)	(259,362)	(200,954)	(310,553)
Numerar net generat din / (utilizat in) activitati de exploatare	7,954,437	5,893,796	1,585,320	13,535,386
<u>Fluxuri de trezorerie din activitatea de investitii</u>	-	-	-	-
Achizitii de imobilizari corporale si necorporale si financiare 7, 8, 10	(1,200,243)	(680,637)	(2,567,348)	(909,071)
Dobanzi incasate	198,008	101,868	150,679	4,460
Avansuri in numerar si imprumuturi acordate altor parti	-	-	2,227,833	(4,869,400)
Numerar net generat din / (utilizat in) activitati de investitii	(1,002,235)	(578,769)	(188,836)	(5,774,011)
<u>Fluxuri de trezorerie din activitatile de finantare</u>	-	-	-	-
Dividende platite	(6,250,000)	(6,000,000)	(3,437,500)	(3,000,000)
Imprumuturi primite	1,967,713	-	2,231,732	-
Rambursari de imprumuturi	-	(20,148)	-	(1,933,333)
Plati aferente datoriilor ce decurg din contracte de leasing	(2,481,099)	(2,401,048)	(2,284,201)	(2,926,522)
Numerarul net (utilizat in) activitatile de finantare	(6,763,386)	(8,421,196)	(3,489,969)	(7,859,855)
Crestere/(Descrestere) neta de numerar si echivalente de numerar	188,816	(3,106,169)	(2,093,485)	(98,480)
Numerar si echivalente de numerar la inceputul perioadei	1,962,721	5,068,890	7,162,375	7,260,855
Numerar si echivalente de numerar la sfarsitul perioadei	2,151,537	1,962,721	5,068,890	7,162,375

Din punct de vedere financiar, cash flow-ul operațional are valori pozitive în toți cei patru ani analizați, ceea ce poate să arate că activitatea de bază a societății este una profitabilă și generatoare de cash. Un cash flow operațional pozitiv indică că afacerea este sustenabilă și poate genera suficiente venituri din operațiuni pentru a acoperi costurile și a-și susține activitățile curente. Acest lucru este esențial pentru supraviețuirea și creșterea pe termen lung a companiei.

Un cash flow de investiții negativ poate fi rezultatul cheltuielilor semnificative pe care compania le face pentru a-și extinde capacitățile de producție, a achiziționa noi echipamente sau tehnologii, a dezvolta produse noi sau a investi în infrastructură. Aceste investiții pe termen lung pot contribui la creșterea afacerii, însă în etapa inițială pot genera un flux de numerar negativ.

Valoarea cash flow-ului de finanțare este negativă pentru toți cei 4 ani și acest lucru arată faptul că societatea remunerează acționarii și creditorii mai mult decât reinvestesc aceștia în afacere. Compania a oferit dividende din 2020 până în 2023 inclusiv, de asemenea pe toți cei 4 ani a făcut plăți pt leasinguri iar în 2022 și 2020 a avut și rambursări de împrumuturi.

2.3.2. Cash-flow-ul disponibil

În cadrul procesului de evaluare a întreprinderii (privită din perspectiva fondurilor investite în activul economic (AE = Capital propriu + Datorii pe termen lung)) se are în vedere capacitatea acestuia de a degaja către investitori (acționari și creditorii) un cash flow care să permită pe de o parte recuperarea capitalurilor investite de ei și pe de altă parte remunerarea acestor capitaluri cel puțin la rata normală de rentabilitate în raport cu riscul asumat.

Nr crt	Descriere	Valoare lei 2023	Valoare lei 2022	Valoare lei 2021	Valoare lei 2020
1	Profit net	6,513,827	6,499,179	6,021,429	3,672,503
2	Amortizare	4,495,737	4,345,214	4,298,696	4,707,650
3	Dobanzi	458,049	330,907	256,265	365,378
4	Variatia Imo. Brute	(9,443,166)	(5,783,424)	(7,401,324)	118,727
5	ACR nete =ACR-DTS	33,852,497	30,142,295	28,888,666	24,838,559
6	Variatia ACR nete	3,710,202	1,253,629	4,050,107	(3,973,363)
7	CF disponibil (1+2+3-4-6)	17,200,577	15,705,095	13,927,607	12,600,167

Variatia Imo. Brute 2023 = Imo2023 -Imbo 2022- Az 2023

Descriere	Valoare lei 2023	Valoare lei 2022	Valoare lei 2021	Valoare lei 2020	Valoare lei 2019
IMO	28,175,282	33,122,711	34,560,921	37,663,549	32,837,172
AMO	4,495,737	4,345,214	4,298,696	4,707,650	
Var imo brute	(9,443,166)	(5,783,424)	(7,401,324)	118,727	

Cash flow-ul pozitiv din toti cei 4 ani, ne arata ca, compania este sănătoasă din punct de vedere financiar și toate operațiunile funcționează normal.

Acest cash flow disponibil pozitiv ne indica faptul că aceasta generează o sumă mai mare de bani prin activitățile sale operaționale decât cheltuie. Acest lucru poate fi un semn încurajator, deoarece o companie cu un cash flow disponibil pozitiv are mai multă flexibilitate financiară și mai multe opțiuni pentru a-și susține operațiunile curente și a investi în creșterea afacerii.

Un cash flow disponibil pozitiv permite companiei să-și achite datoriile și să își respecte obligațiile financiare către furnizori, angajați și alte părți interesate. Aceasta contribuie la menținerea unei bune relații cu partenerii de afaceri și la dobândirea unei reputații bune în industrie.

Compania poate folosi un cash flow disponibil pozitiv pentru a investi în extinderea operațiunilor, achiziționarea de noi echipamente sau tehnologii, îmbunătățirea infrastructurii sau diversificarea activităților. Aceste investiții pot contribui la creșterea veniturilor și la consolidarea poziției pe piață a companiei.

2.4. Analiza rentabilitatii intreprinderii

4.1. Rate de marjă

Ratele de marjă se determină ca raport între diferite marje și cifra de afaceri (veniturile din exploatare care au generat aceste marje). Ele se mai numesc și rate de rentabilitate comercială.

Nr crt	Descriere	Valoare lei 2023	Valoare lei 2022	Valoare lei 2021	Valoare lei 2020
1	Profit net	6,513,827	6,499,179	6,021,429	3,672,503
2	CA	118,154,689	109,104,562	90,812,876	72,915,369
3	EBITDA	8,466,829	12,338,379	12,031,948	9,737,682
4	EBIT	3,971,092	7,993,165	7,733,252	5,030,032
5	R-EBITDA (EBITDA/CA)	7%	11%	13%	13%
6	R-EBIT (EBIT/CA)	3%	7%	9%	7%
7	R-RN (Rez net/CA)	6%	6%	7%	5%

O marjă EBITDA de 11% respective 13% sugerează că întreprinderea are o eficiență operațională rezonabilă, în sensul că poate genera profituri semnificative înainte de a lua în considerare alte cheltuieli și impozite. Cu cât marja EBITDA este mai mare, cu atât compania este considerată mai eficientă în utilizarea resurselor sale pentru a genera profituri. Deoarece compania noastră este una de producție, o marja de 11% respective 13% este acceptabilă, chiar ridicată. Ceea ce în anul 2023 nu se observa și compania cunoaște un trend descrescător.

O rată EBIT de 7% indică nivelul de rentabilitate operațională al companiei înainte de deducerea dobânzilor și impozitelor. În industria de producție, unde costurile asociate producției și gestionării operațiunilor pot fi semnificative, o rată EBIT de 7% poate fi considerată relativ modestă. Este posibil ca această valoare să fie influențată de nivelul de concurență, presiunile asupra prețurilor și nivelul eficienței operaționale. O rată EBIT de 7% poate indica modul în care compania utilizează resursele sale pentru a genera profituri. Cu cât este mai mare rata EBIT, cu atât compania utilizează mai eficient resursele sale (materii prime, forță de muncă, echipamente) pentru a genera profituri.

O rată EBIT de 7% poate indica și potențialul de îmbunătățire a performanței companiei. Prin optimizarea costurilor, îmbunătățirea eficienței operaționale și creșterea vânzărilor, compania poate crește rata EBIT în viitor.

Companiile din industria de producție de aluminiu se confruntă adesea cu provocări specifice, cum ar fi fluctuațiile prețului aluminiului pe piață, costurile ridicate ale materiilor prime și energiei, precum și

concurența globală. În acest context, o rată a rezultatului net de 5% poate fi considerată acceptabilă, deoarece industria de aluminiu este cunoscută pentru marjele de profit relativ mici.

Pentru companiile de producție de aluminiu, controlul costurilor este esențial pentru a asigura o rentabilitate sustenabilă. O rată a rezultatului net de 5% poate indica faptul că întreprinderea are un nivel acceptabil de eficiență operațională și reușește să mențină sub control costurile asociate producției, precum costurile materiilor prime, energia și logistica.

4.2 Rate de rotație

Ratele de rotație se calculează pe baza contului de profit și pierdere prin raportarea la elementele bilanțiere. Acestea mai poartă numele de rată de rotație a capitalurilor prin cifra de afaceri.

Ratele de rotație reprezintă un factor calitativ al rentabilității capitalurilor și exprimă intensitatea exploatării activelor întreprinderii. Cu cât acestea sunt exploatate mai intens, cu atât viteza de rotație este mai mare și durata unei rotații este mai redusă.

Ratele de rotații se exprimă prin două modalități:

- Prin viteza de rotație, care evidențiază intensitatea exploatării activelor întreprinderii.
- Prin durata de rotație, care măsoară numărul în care se recuperează elementul de activ sau de capitaluri proprii și datorii.

Nr crt	Descriere	2023	2022	2021	2020	
1	CA	118,154,689	109,104,562	90,812,876	72,915,369	
2	Stocuri	20,765,210	22,396,330	20,948,046	12,529,594	
3	Creante	20,887,533	15,881,549	12,197,068	9,979,643	
4	Furnizori	8,552,631	8,547,280	7,727,637	6,615,125	
5	Durata de rotatie a St(St/CA)*360	63	74	83	62	zile
6	Durata de rotatie a Cr(Cr/CA)*360	64	52	48	49	zile
7	Durata de rotatie a fz (Fz/CA)*360	26	28	31	33	zile

Durata de rotație a stocurilor de aprox 62-83 de zile indică faptul că întreprinderea are o perioadă relativ lungă între achiziționarea materiilor prime și vânzarea produselor finite. Acest lucru poate indica o posibilă ineficiență în gestionarea stocurilor sau în procesele de producție

Durata de rotație a stocurilor de 83 de zile poate sugera că nivelul stocurilor în companie este relativ mare. Acest lucru poate implica costuri suplimentare asociate cu depozitarea și gestionarea stocurilor pe o perioadă mai lungă. Compania ar trebui să analizeze dacă nivelul actual al stocurilor este optim și dacă poate reduce stocurile excesive.

Durata de rotație a creanțelor de 50 de zile poate reflecta politica de credit a companiei în relația cu clienții săi. Aceasta poate indica faptul că întreprinderea permite clienților să achite facturile într-un interval de 50 de zile.

O durată mai lungă poate indica un risc mai mare de întârziere sau neplata creanțelor, ceea ce poate afecta lichiditatea și rentabilitatea companiei. Compania ar trebui să evalueze politici și practici adecvate pentru evaluarea și gestionarea riscului de credit.

Durata de rotație a furnizorilor de 30 de zile poate indica politica de achiziție a companiei și relația sa cu furnizorii. Aceasta poate însemna că întreprinderea are acorduri sau termeni contractuali care permit achitarea facturilor către furnizori într-un interval de 30 de zile. O durată scurtă de rotație poate indica o bună relație de lucru, care poate aduce beneficii, cum ar fi termeni de plată favorabili

Compania trebuie sa caute sa creeze un echilibru intre duratele de colectare a clientilor si cele de plata a furnizorilor. Cel mai indicat ar fi sa reduca durata de colectare a creantelor aproximativ la nivelul duratei de plata a furnizorilor.

4.3.Rate de rentabilitate a capitalurilor

Performanța unei întreprinderi este analizată prin raportarea rezultatelor obținute de acesta la capitalurile investite de investitori în afacere (acționari sau creditori). Se mai numește și randament și măsoară practic efectul financiar raportat la efortul investițional.

Se apreciază că ratele de rentabilitate a capitalurilor exprimă adevărata măsură a performanței.

Principalele rate de rentabilitate a capitalurilor sunt:

- **Rentabilitatea activelor ROA**, măsoară eficiența capitalurilor alocate în activele fixe și în activele circulante
- **Rentabilitatea capitalurilor investite ROIC**, evidențiază capacitatea întreprinderii de a genera profit, prin care se asigură remunerarea investitorilor (acționari și creditori).
- **Rentabilitate financiară ROE**, reprezintă randamentul utilizării capitalurilor proprii, adică evidențiază capacitatea întreprinderii de a realiza profit prin utilizarea capitalurilor proprii.

Nr crt	Descriere	2023	2022	2021	2020	2019
1	Profit net	6,513,827	6,499,179	6,021,429	3,672,503	2,426,170
2	Active totale	75,224,174	74,027,902	73,474,933	69,270,502	68,460,656
3	Cap Pr	57,926,771	57,662,944	57,163,765	54,579,836	53,907,333
4	Datorii termen lung	4,101,008	5,565,774	6,285,822	7,922,272	7,835,892
5	Dobanzi	458,049	330,907	256,265	365,378	498,698
6	ROA (rent activelor)= (PN1/AT0)	9%	9%	9%	5%	
7	ROIC (rent Cap investite)= (PN1 +dob1)/(CPr0+DTL0)	11%	11%	10%	7%	
8	ROE(rent fin) =(PN1/CPR 0)	11%	11%	11%	7%	

Rentabilitatea activelor ROA arată valori pozitive, iar cel mai mare procent este pentru ultimii trei ani, ceea ce arată că la fiecare 1.000 lei investiți în active, societatea obține sub formă de profit 90 lei, iar cel mai mic procent se regăsește în anul 2020, când, la fiecare 1.000 lei investiți în active, societatea obține un profit de 50 lei.

ROA de 9% într-o firmă de producție de aluminiu indică o rentabilitate satisfăcătoare a activelor și poate fi interpretat ca o performanță financiară bună. Este important ca firma să continue să evalueze și să optimizeze utilizarea resurselor sale și să identifice oportunități de îmbunătățire pentru a crește ROA și a obține rezultate mai bune în industria sa.

Rentabilitatea capitalurilor investite ROIC, ne prezintă faptul că , la fiecare 1.000 lei investiți în capitalul propriu și împrumutat (de acționari și creditori), pentru anul 2023 se obțin 110 lei (profit + dobânzi) sume din care se remunerează acționarii și creditorii.

Rentabilitatea financiară ROE ne indică faptul că, la fiecare 1.000 lei investiți în capitalul propriu de un acționar, pentru anul 2023, se obține 110 lei în profitul societății.

ROE este destul de asemanator cu ROIC , deoarece compania are un nivel relative scazut de imprumturi

2.5. Analiza riscului întreprinderii

5.1. Rate de solvabilitate

Nr crt	Descriere	2023	2022	2021	2020
1	DTL	4,101,008	5,565,774	6,285,822	7,922,272
2	CPr	57,926,771	57,662,944	57,163,765	54,579,836
3	Gr de îndatorare =DTL/(DTL+CPr)	0.07	0.09	0.10	0.13
4	Levierul (DTL/Cpr)	0.07	0.10	0.11	0.15

Gradul scăzut de îndatorare indică faptul că întreprinderea are o poziție financiară solidă și că utilizează în mod eficient capitalul propriu pentru a finanța activitățile sale. Un grad de îndatorare scăzut sugerează că întreprinderea nu are o îndatorare semnificativă și nu este supusă unor riscuri majore asociate cu rambursarea datoriilor.

Un levier financiar de 0.10-0.15 într-o companie de producție de aluminiu cum este aceasta indică o utilizare predominantă a capitalului propriu și un nivel scăzut de îndatorare. Acest lucru poate oferi stabilitate financiară, flexibilitate și un nivel redus de risc asociat cu datoriile. Compania ar trebui să continue să-și monitorizeze și să-și gestioneze în mod responsabil structura financiară pentru a asigura o poziție financiară sănătoasă și pentru a maximiza rentabilitatea pe termen lung.

5.2. Rate de lichiditate

Ratele de lichiditate evidențiază capacitatea întreprinderii de a-și plăti datoriile scadente curente, care trebuie onorate pe termen scurt.

Există trei rate de lichiditate:

- Lichiditate curentă, care evidențiază capacitatea întreprinderii de a-și plăti datoriile pe termen scurt din activele circulante. (>1)
- Lichiditate rapidă, care exprimă capacitatea întreprinderii de a-și onora obligațiile pe termen scurt ajunse la scadență din creanțe și disponibilități (investiții pe termen scurt dacă entitatea are acest tip de activ: ($>0,8$))
- Lichiditate cash, care evidențiază capacitatea întreprinderii de a-și onora obligațiile pe termen scurt ajunse la scadență din investiții pe termen scurt și disponibilități, cu alte cuvinte din cash. ($>0,2$)

Nr crt	Descriere	2023	2022	2021	2020
1	ACR	47,048,892	40,905,191	38,914,012	31,606,953
2	DTS	13,196,395	10,762,896	10,025,346	6,768,394
3	Stocuri	20,765,210	22,396,330	20,948,046	12,529,594
4	Creante	21,657,742	16,546,140	12,897,076	11,914,984
5	Lcurenta =ACR/DTS	3.6	3.8	3.9	4.7
6	Lrapida=(ACR-ST)/DTS	2.0	1.7	1.8	2.8
7	Lcash= (ACR-St-Cr)/DTS	0.4	0.2	0.5	1.1

Lichiditatea curentă de 3-5 indică faptul că firma are suficiente active circulante pentru a-și acoperi datoriile curente de patru/cinci ori. Aceasta sugerează că firma are o capacitate bună de plată și este capabilă să-și ramburseze datoriile și obligațiile în termenul scurt.

O lichiditate curentă mai mare oferă companiei o mai mare flexibilitate financiară. Având suficient capital de lucru disponibil, firma poate face față mai ușor cheltuielilor neprevăzute, poate efectua investiții sau poate profita de oportunități de creștere. Aceasta reduce dependența de finanțarea externă și poate ajuta la evitarea costurilor suplimentare asociate cu împrumuturile.

Lichiditatea rapidă de 2 indică faptul că firma are suficiente active lichide (cum ar fi numerarul, conturile de economii sau creante) pentru a-și acoperi datoriile curente de două ori. Acest lucru sugerează că firma are o capacitate bună de plată și este în măsură să-și ramburseze obligațiile financiare într-un termen scurt.

În cazul indicatorului de lichiditate cash, în practică un rezultat la un nivel de 0,2 este unul mulțumitor. În cazul nostru se observa o usoara scadere din 2020 pana in prezent. Comapnia trebuie sa fie foarte atenta la acest nivel, ca sa nu ajunga intr-o situatie in care sa nu isi poata onora datoriile pe TS.Daca acest indicator scade foarte mult, in momentul in care apar situatii neprevazute compania nu va putea face acestora.

Capitolul 3. Analiza SWOT

3.1 Matrice swot

Puncte tari

- 1.Expertiză în producția de aluminiu: Compania are o echipă experimentată și cunoștințe tehnice solide în domeniul producției de aluminiu, ceea ce îi conferă un avantaj competitiv.
- 2.Capacități de producție extinse: Compania are facilități și echipamente moderne pentru a produce aluminiu în cantități mari și eficient.
- 3.Acces la materii prime: Compania beneficiază de acces la resursele necesare pentru producția de aluminiu, cum ar fi minereuri de bauxită și alte materii prime, asigurând continuitatea activității.
- 4.Reputație și încredere: Compania are o reputație solidă în industrie și se bucură de încrederea clienților, ceea ce poate duce la relații de afaceri pe termen lung.

Puncte slabe

- 1.Sensibilitate la fluctuațiile prețului aluminiului: Industria aluminiului este supusă fluctuațiilor prețului materiei prime, ceea ce poate afecta marjele de profit ale companiei.
- 2.Impactul asupra mediului: Producția de aluminiu implică un consum semnificativ de energie și poate genera emisii poluante, ceea ce poate atrage atenția și reglementări din partea autorităților și a publicului.
- 3.Dependenta de infrastructura de transport: Transportul aluminiului necesită o infrastructură solidă și poate fi afectat de întârzieri sau restricții logistice, ceea ce poate afecta livrările și relațiile cu clienții.
- 4.Concurență puternică: Industria de producție de aluminiu este competitivă, cu mulți jucători globali, ceea ce poate exercita presiune asupra prețurilor și cotelor de piață ale companiei.

Oportunitati:

- 1.Cerere în creștere pentru aluminiu: Utilizarea aluminiului în industrie, construcții, transport și alte sectoare este în creștere, oferind oportunități de creștere a vânzărilor și expansiune pe noi piețe.
- 2.Inovații tehnologice: Tehnologiile avansate în producția de aluminiu, cum ar fi noi metode de extracție și prelucrare, pot îmbunătăți eficiența și reducerea costurilor.
- 3.Durabilitate și preocupări de mediu: Aluminiul este un material reciclabil și are avantaje de durabilitate, ceea ce poate atrage clienți interesați de soluții ecologice.
- 4.Potențialul pentru integrare verticală: Compania poate explora posibilitatea de a-și extinde operațiunile în amonte sau în aval, cum ar fi achiziționarea minelor de bauxită sau dezvoltarea de produse derivate din aluminiu.

Amenințări:

1. Instabilitate economică globală: Schimbările economice și politice la nivel global pot afecta cererea și prețul aluminiului, generând incertitudini în industrie.
2. Reglementări și norme de mediu: Normele de mediu în continuă schimbare și reglementările stricte pot crește costurile de conformitate și pot impune restricții suplimentare asupra producției și emisiilor.
3. Riscuri de securitate cibernetică: În era digitală, companiile din industria de producție sunt expuse la riscuri de securitate cibernetică, cum ar fi atacurile de tip ransomware sau furtul de proprietate intelectuală.
4. Presiunea concurențială: Competiția intensă din partea altor producători de aluminiu, inclusiv din țări cu costuri de producție mai scăzute, poate afecta prețurile și profitabilitatea companiei.

3.2. Propuneri de îmbunătățire a performanței financiare și concluzii

Dupa efectuarea analizei financiare a firmei Alumil putem sa deducem urmatoarele concluzii:

Situatia neta: In cazul nostru, in toti cei patru ani analizati regasim o situatie neta pozitiva si crescatoare, dupa cum vedem si in calculele de mai sus, ceea ce evidentiaza o gestiune economica sanatoasa ca rezultat al reinvestirii unei parti din profitul net si al altor elemente de capital. Cresterea situatiei nete evidentiaza realizarea unuia dintre obiectivele intreprinderii, si anume maximizarea valorii acesteia.

Fondul de rulment :Dupa cum se poate observa, in toti cei 4 ani. FR are a valoare pozitiva, deci un excedent de resurse financiare care se degajă în urma acoperirii activelor permanente din resursele permanente și care poate fi folosit pentru finanțarea nevoilor curente.

Cauze ale unui rezultat pozitiv pot fi:

- creșterea capitalului permanent;
- scăderea necesarului de finanțat.

In perioada 2020-2023 se constată o creștere a fondului de rulment, deci o parte tot mai mare din activele circulante este finanțată din capitalurile permanente.

Necesar de fond de rulment: Dupa cum bine stim, o valoare pozitivă și ridicată a acestui indicator arată că societatea are alocări suplimentare pe termen scurt în comparație cu resursele atrase la același termen. Practic, finanțarea alocărilor (nevoilor) pe termen scurt se realizează fie pe seama fondului de rulment, fie pe seama creditărilor pe termen scurt.

Situatia in care nevoia de fond de rulment este pozitiva, poate fi considerata normala, numai daca este rezultatul unei politici de investitii privind cresterea nevoii de finantare a ciclului de exploatare.

Pe toata perioada analizata se remarcă un nivel al indicatorului pozitiv, ceea ce denotă faptul că există un surplus de active ciclice în raport cu datoriile din exploatare, pentru care întreprinderea trebuie să aloce resurse permanente.

Nivelul pozitiv din anii analizati se datorează creșterii stocurilor si creanțelor într-un ritm mai accentuat decat creșterea datoriilor curente.

Trezoreria neta: In perioada 2020-2021 se constată un fond de rulment pozitiv corelat cu un fond de rulment pozitiv, care determina o trezorerie neta pozitiva. In anul 2022 avem trezoreria neta negativa, ca urmare a unui fond de rulment pozitiv mai mic decat necesarul de fond de rulment care este tot pozitiv. In anul 2023 observam trezoreria neta pozitiva pe baza unui fond de rulment mai mare fata de necesarul de fond de rulment.

Expresia trezorăriei pozitive se regăsește sub forma disponibilităților bănești în conturi bancare și în casă, dar și investițiilor pe termen scurt. Această situație favorabilă se concretizează într-o îmbogățire a trezoreriei, întrucât întreprinderea dispune de lichidități care îi permit atât plata datoriilor pe termen scurt, cât și efectuarea diverselor plasamente eficiente pe piața monetară sau financiară. În acest caz se poate vorbi de o autonomie financiară pe termen scurt.

În anul 2022 putem observa o trezorerie netă negativă care semnifică un mic dezechilibru financiar.

Marje de acumulare: După cum observăm toate marjele au o valoare pozitivă. EBITDA are o valoare considerabilă și indică faptul că societatea dispune de suficiente resurse financiare pentru a finanța activitatea de investiții și de finanțare. Totodată rezultatul net are o valoare pozitivă, fiind la dispoziția acționarilor pentru distribuirea sub formă de dividende sau pentru reinvestirea în afacere. În general indicatorii cresc de la o perioadă la alta.

Capacitatea de autofinanțare: CAF este pozitivă, ceea ce este benefic pentru companie, înseamnă că întreprinderea are capacitatea de a-și finanța investițiile și/sau de a-și rambursa în mare parte datoriile.

Pragul de rentabilitate: Firma se află în echilibru, atunci când înregistrează în fiecare an CA prag. Dacă aceasta crește, atunci compania o să înceapă să realizeze profit. Cunoașterea momentului și împrejurărilor la care este atins acest punct este important, pentru că orice vânzare ulterioară va însemna automat apariția profitului.

Nivelul minim la CA pe care trebuie să îl atingă societatea este 62,2 mil în anul 2020, și, maxim 112 mil în anul 2023.

Cash flow: Din punct de vedere financiar, cash flow-ul operațional are valori pozitive în toți cei patru ani analizați, ceea ce poate să arate că activitatea de bază a societății este una profitabilă și generatoare de cash. Un cash flow operațional pozitiv indică că afacerea este sustenabilă și poate genera suficiente venituri din operațiuni pentru a acoperi costurile și a-și susține activitățile curente. Acest lucru este esențial pentru supraviețuirea și creșterea pe termen lung a companiei.

Un cash flow de investiții negativ poate fi rezultatul cheltuielilor semnificative pe care compania le face pentru a-și extinde capacitățile de producție, a achiziționa noi echipamente sau tehnologii, a dezvolta produse noi sau a investi în infrastructură. Aceste investiții pe termen lung pot contribui la creșterea afacerii, însă în etapa inițială pot genera un flux de numerar negativ.

Valoarea cash flow-ului de finanțare este negativă pentru toți cei 4 ani și acest lucru arată faptul că societatea remunerează acționarii și creditorii mai mult decât reinvestesc aceștia în afacere. Compania a oferit dividende din 2020 până în 2023 inclusiv, de asemenea pe toți cei 4 ani a făcut plăți pentru leasinguri iar în 2022 și 2020 a avut și rambursări de împrumuturi.

CFD: Cash flow-ul pozitiv din toți cei 4 ani, ne arată că, compania este sănătoasă din punct de vedere financiar și toate operațiunile funcționează normal.

Acest cash flow disponibil pozitiv ne indică faptul că aceasta generează o sumă mai mare de bani prin activitățile sale operaționale decât cheltuie. Acest lucru poate fi un semn încurajator, deoarece o companie cu un cash flow disponibil pozitiv are mai multă flexibilitate financiară și mai multe opțiuni pentru a-și susține operațiunile curente și a investi în creșterea afacerii.

Un cash flow disponibil pozitiv permite companiei să-și achite datoriile și să își respecte obligațiile financiare către furnizori, angajați și alte părți interesate. Aceasta contribuie la menținerea unei bune relații cu partenerii de afaceri și la dobândirea unei reputații bune în industrie.

Compania poate folosi un cash flow disponibil pozitiv pentru a investi în extinderea operațiunilor, achiziționarea de noi echipamente sau tehnologii, îmbunătățirea infrastructurii sau diversificarea activităților. Aceste investiții pot contribui la creșterea veniturilor și la consolidarea poziției pe piață a companiei.

Ratele de marja: O marjă EBITDA de 11% respectiv 13% sugerează că întreprinderea are o eficiență operațională rezonabilă, în sensul că poate genera profituri semnificative înainte de a lua în considerare alte cheltuieli și impozite. Cu cât marja EBITDA este mai mare, cu atât compania este considerată mai eficientă în utilizarea resurselor sale pentru a genera profituri. Deoarece compania noastră este una de

producție, o marja de 11% respective 13% este acceptabilă, chiar ridicată. Ceea ce în anul 2023 nu se observa și compania cunoaște un trend descrescător.

O rată EBIT de 7% indică nivelul de rentabilitate operațională al companiei înainte de deducerea dobânzilor și impozitelor. În industria de producție, unde costurile asociate producției și gestionării operațiunilor pot fi semnificative, o rată EBIT de 7% poate fi considerată relativ modestă. Este posibil ca această valoare să fie influențată de nivelul de concurență, presiunile asupra prețurilor și nivelul eficienței operaționale. O rată EBIT de 7% poate indica modul în care compania utilizează resursele sale pentru a genera profituri. Cu cât este mai mare rata EBIT, cu atât compania utilizează mai eficient resursele sale (materii prime, forță de muncă, echipamente) pentru a genera profituri.

O rată EBIT de 7% poate indica și potențialul de îmbunătățire a performanței companiei. Prin optimizarea costurilor, îmbunătățirea eficienței operaționale și creșterea vânzărilor, compania poate crește rata EBIT în viitor.

Companiile din industria de producție de aluminiu se confruntă adesea cu provocări specifice, cum ar fi fluctuațiile prețului aluminiului pe piață, costurile ridicate ale materiilor prime și energiei, precum și concurența globală. În acest context, o rată a rezultatului net de 5% poate fi considerată acceptabilă, deoarece industria de aluminiu este cunoscută pentru marjele de profit relativ mici.

Pentru companiile de producție de aluminiu, controlul costurilor este esențial pentru a asigura o rentabilitate sustenabilă. O rată a rezultatului net de 5% poate indica faptul că întreprinderea are un nivel acceptabil de eficiență operațională și reușește să mențină sub control costurile asociate producției, precum costurile materiilor prime, energia și logistica.

Rate de rotație

Durata de rotație a stocurilor de aprox 62-83 de zile indică faptul că întreprinderea are o perioadă relativ lungă între achiziționarea materiilor prime și vânzarea produselor finite. Acest lucru poate indica o posibilă ineficiență în gestionarea stocurilor sau în procesele de producție.

Durata de rotație a stocurilor de 83 de zile poate sugera că nivelul stocurilor în companie este relativ mare. Acest lucru poate implica costuri suplimentare asociate cu depozitarea și gestionarea stocurilor pe o perioadă mai lungă. Compania ar trebui să analizeze dacă nivelul actual al stocurilor este optim și dacă poate reduce stocurile excesive.

Durata de rotație a creanțelor de 50 de zile poate reflecta politica de credit a companiei în relația cu clienții săi. Aceasta poate indica faptul că întreprinderea permite clienților să achite facturile într-un interval de 50 de zile.

O durată mai lungă poate indica un risc mai mare de întârziere sau neplata creanțelor, ceea ce poate afecta lichiditatea și rentabilitatea companiei. Compania ar trebui să evalueze politici și practici adecvate pentru evaluarea și gestionarea riscului de credit.

Durata de rotație a furnizorilor de 30 de zile poate indica politica de achiziție a companiei și relația sa cu furnizorii. Aceasta poate însemna că întreprinderea are acorduri sau termeni contractuali care permit achitarea facturilor către furnizori într-un interval de 30 de zile. O durată scurtă de rotație poate indica o bună relație de lucru, care poate aduce beneficii, cum ar fi termeni de plată favorabili.

Compania trebuie să caute să creeze un echilibru între duratele de colectare a clienților și cele de plată a furnizorilor. Cel mai indicat ar fi să reducă durata de colectare a creanțelor aproximativ la nivelul duratei de plată a furnizorilor.

Rate de rentabilitate a capitalurilor

Rentabilitatea activelor ROA arată valori pozitive, iar cel mai mare procent este pentru ultimii trei ani, ceea ce arată că la fiecare 1.000 lei investiți în active, societatea obține sub formă de profit 90 lei, iar cel mai mic procent se regăsește în anul 2020, când, la fiecare 1.000 lei investiți în active, societatea obține un profit de 50 lei.

ROA de 9% într-o firmă de producție de aluminiu indică o rentabilitate satisfăcătoare a activelor și poate fi interpretat ca o performanță financiară bună. Este important ca firma să continue să evalueze și să optimizeze utilizarea resurselor sale și să identifice oportunități de îmbunătățire pentru a crește ROA și a obține rezultate mai bune în industria sa.

Rentabilitatea capitalurilor investite ROIC, ne prezintă faptul că, la fiecare 1.000 lei investiți în capitalul propriu și împrumutat (de acționari și creditori), pentru anul 2023 se obțin 110 lei (profit + dobânzi) sume din care se remunerează acționarii și creditorii.

Rentabilitatea financiară ROE ne indică faptul că, la fiecare 1.000 lei investiți în capitalul propriu de un acționar, pentru anul 2023, se obține 110 lei în profitul societății.

ROE este destul de asemănător cu ROIC, deoarece compania are un nivel relativ scăzut de împrumuturi.

Rate de solvabilitate

Gradul scăzut de îndatorare indică faptul că întreprinderea are o poziție financiară solidă și că utilizează în mod eficient capitalul propriu pentru a finanța activitățile sale. Un grad de îndatorare scăzut sugerează că întreprinderea nu are o îndatorare semnificativă și nu este supusă unor riscuri majore asociate cu rambursarea datoriilor.

Un levier financiar de 0.10-0.15 într-o companie de producție de aluminiu cum este aceasta indică o utilizare predominantă a capitalului propriu și un nivel scăzut de îndatorare. Acest lucru poate oferi stabilitate financiară, flexibilitate și un nivel redus de risc asociat cu datoriile. Compania ar trebui să continue să-și monitorizeze și să-și gestioneze în mod responsabil structura financiară pentru a asigura o poziție financiară sănătoasă și pentru a maximiza rentabilitatea pe termen lung.

Rate de lichiditate

Lichiditatea curentă de 3-5 indică faptul că firma are suficiente active circulante pentru a-și acoperi datoriile curente de patru/cinci ori. Aceasta sugerează că firma are o capacitate bună de plată și este capabilă să-și ramburseze datoriile și obligațiile în termenul scurt.

O lichiditate curentă mai mare oferă companiei o mai mare flexibilitate financiară. Având suficient capital de lucru disponibil, firma poate face față mai ușor cheltuielilor neprevăzute, poate efectua investiții sau poate profita de oportunități de creștere. Aceasta reduce dependența de finanțarea externă și poate ajuta la evitarea costurilor suplimentare asociate cu împrumuturile.

Lichiditatea rapidă de 2 indică faptul că firma are suficiente active lichide (cum ar fi numerarul, conturile de economii sau creanțe) pentru a-și acoperi datoriile curente de două ori. Acest lucru sugerează că firma are o capacitate bună de plată și este în măsură să-și ramburseze obligațiile financiare într-un termen scurt.

În cazul indicatorului de lichiditate cash, în practică un rezultat la un nivel de 0,2 este unul mulțumitor. În cazul nostru se observa o ușoară scădere din 2020 până în prezent. Compania trebuie să fie foarte atentă la acest nivel, ca să nu ajungă într-o situație în care să nu își poată onora datoriile pe termen scurt. Dacă acest indicator scade foarte mult, în momentul în care apar situații neprevăzute compania nu va putea face acestora.

Bibliografie

1. <https://www.alumil.com/romania/corporate/investor-relations>
2. <https://bvb.ro/FinancialInstruments/Details/FinancialInstrumentsDetails.aspx?s=ALU>
3. https://static.alumil.com/userfiles/docs/default-source/financial-romania/alumil-rom- -situatii-financiare-la-31.12.20207ed77d3d-1b45-4e14-88ac-0e429e30cef5.pdf?sfvrsn=30b8ba00_1
4. https://static.alumil.com/userfiles/docs/default-source/ir/financial-statements-romania/2022/april/alumil-rom- -situatii-financiare-la-31.12.2021.pdf?sfvrsn=81a425d4_1
5. https://static.alumil.com/userfiles/docs/default-source/ir/financial-statements-romania/2023/april/alumil-rom sf-2022 ro.pdf?sfvrsn=f7c8bf05_1
6. https://static.alumil.com/userfiles/docs/default-source/ir/financial-statements-romania/2024/april/alumil-rom- situatii-financiare-la-31-12-2023 ro.pdf?sfvrsn=8c0bd18c_1

Plan de afaceri - DR. STYLE S.R.L.

1.Introducere (scopul si descrierea afacerii)

Proiectele de investitii au o importanta deosebita pentru dezvoltarea intreprinderii, pentru ca ele pregatesc capacitatile si conditiile de productie viitoare, aceste proiecte conditioneaza competitivitatea pe termen a intreprinderii si in consecinta rezultatele si echilibrul financiar.

Cu ocazia acestui proiect de investitii voi descrie infiintarea unui salon de manichiura pe roti. Ideea de afacere mi-a venit de la o domnisoara care a deschis primul astfel de salon din Europa. Acesta este in Bucuresti si a fost infiintat in anul 2017.Mi s-a parut o idee foarte bine gandita avand in vedere ca romanul de azi nu mai are timp de el. Ideea este bazata pe un concept din Statele Unite ale Americii.

Acest concept este menit pentru a satisface nevoile secundare a celor care nu au timp de ei. Daca nu ai timp sa mergi la salon, vine salonul la tine. Acesta va sta mai mult in parcarile multinationalelor si vom avea un program pe zile.

Locatia pentru noi va fi ceva surpriza de la o zi la alta deoarece vom fi un "salon pe roti", acest lucru ne va da posibilitatea de a atrage cat mai multi clienti si de a satisface nevoile unui numar mai mare de clienti din anumite zone ale orasului.



Salonul va fi dotat cu instrumente de ultima generatie care va acoperi cerintele fiecarui client in parte: mese specifice, lampi UV, aparat de dizolvat oja permanenta, pila electrica, lampa de masa cu lupa, cadita cu hidromasaj pentru picioare, aspirator de praf, sterilizator cu quartz, pistol airbrush, 4 rafturi pentru materiale consumabile, aparat radio, aparat TV, internet, dezinfectanti pentru ustensile si de asemenea vom colabora cu anumiți furnizori in achizitionarea de produse specifice pentru desfasurarea activitatii.



Misiunea noastra este aceea de a insufla clientilor placerea de a face un altfel de cadou, de a descoperi bucuria unui serviciu de calitate, utilizand accesorii de calitate.



Strategia firmei noastre este de a satisface nevoile clientilor nostri in putinul timp pe care il au in pauza din timpul serviciului si astfel acestia imbina utilul cu placutul, iar noi generam venituri. Relaxarea clientilor nostri este venitul nostru principal si odata cu acesta vom investi pentru a dezvolta firma.

Viziunea companiei este:

- de a educa potentialii clienti in ingrijirea unghiilor
- de a veni in ajutor nevoilor clientilor;
- de a avea cel mai bun management al lantului in care activam;
- de a ne dezvolta si a utiliza resursele umane la nivel national si international;
- de a avea un mediu profesional motivant pentru angajatii firmei;
- de a dezvolta continuu firma pentru a raspunde cerintelor pietei.

2. Caracteristicile pietei (analiza pietei)

2.1. Tendințe ale industriei, trendul pietei

Daca facem o analiza in ceea ce priveste cererea de servicii de manichiura-pedichiura, pe care societatea noastra le va oferi putem spune ca exista o cerere mare si vasta.

In ultimii ani, aceasta industrie a experimentat câteva tendințe semnificative, cum ar fi cresterea segmentului de lux. Pe măsură ce clientii devin mai educați în aceasta privință și caută experiențe premium, crește cererea pentru aceste servicii de lux.

Activitatea de deschidere a unui salon de infrumusetare pe roți in mediul urban a aparut din necesitatea unei asemenea unitati private, de care sa se folosesca membrii comunitatii urbane, precum si cei din jurul acesteia. De asemenea, mentionam ca, acest tip de activitate nu exista in judetul Timis si ar putea fi al doilea din Europa, primul fiind in Bucuresti ceea ce nu ne-ar afecta piata de desfasurare a activitatii.

2.2. Clienții potențiali

Există mai mulți potențiali clienți pentru acest serviciu, incepand de la femei cu varsta cuprinsa intre 15-60 ani, pana la barbati cu aceeasi varsta, de ce nu. Acest serviciu premium a explodat si in randul barbatilor deoarece au o educatie in ceea ce priveste aspectul si ingrijirea unghiilor.

In ceea ce priveste structura clientilor, se poate observa o pondere de peste 75% a persoanelor de sex feminin, precum si o concentrare a clientilor in grupa de varsta 18-55 ani. O piata relativ noua este cea care ofera servicii cosmetice pentru barbati, acestia fiind din ce in ce mai interesati in ultimii ani de ingrijire.

Cand vorbim de clienti potentiali in acest domeniu ne putem gandi si la persoane juridice. Putem lansa pe piata un program de parteneriat si colaborare cu companiile. Prin acest program, departamentele de resurse umane pot include in politica de loializare a angajatilor accesul la serviciile de top din cadrul salonului nostru.

Avantajele unui astfel de colaborari sunt:

- Loializarea angajatilor prin accesul acestora la servicii de rasfat
- Imbunatatirea imaginii companiei prin aspectul angajatilor
- Deducerea cheltuielilor pe firma prin facturi lunare
- Discounturi de pana la 40%
- Programari in avans
- Servicii gratuite in pachetele de oferta

2.3. Concurența

Din punct de vedere al ideii de afaceri nu exista concurenta deoarece in judetul Timis nu avem un astfel de salon. Deoarece vom dori sa facem contracte cu multinationalele din Timisoara, potentialii concurenti ar putea sa fie saloanele din apropiere. Concurenta s-ar regasi la nivelul domeniului de activitate, dar faptul ca noi ne deplasam la client este un punct foarte important in diferentierea noastra pe piata fata de alte saloane. Principalii concurenti ar putea fi:

1. Salon Perfect Nails - Adresa Timișoara, Strada Aristide Demetriade, nr. 1 (Iulius Mall)
2. Salon Evelyn Style - Adresa Timișoara, Strada Simion Barnutiu, nr. 83/C

2.4. Furnizori potențiali

Furnizorii potențiali de materii prime pot fi atât din țară cât și din străinătate.

Savy professional SRL
Cupio
Schulke
Brandless
NOKE
Moyra

2.5. Politica de prețuri în domeniu

Serviciul pe care îl oferim este de îngrijire a mainilor și picioarelor, de relaxare a clienței și de satisfacere a nevoilor acestora. Beneficiile acestui serviciu este atracția de sine, altfel te simți când ai mâini curate și îngrijite mai ales ca mâinile sunt cartea noastră de vizită. Acest serviciu va fi adaptat și modernizat la cele mai înalte standarde pentru a mulțumi fiecare client în parte.

Stabilirea prețului depinde atât de factorii interni cum sunt: costul, marja de profit stabilită cât și de factorii externi : cererea, concurența, prețul pe care clienții sunt dispuși să-l plătească. Indiferent de cât de premium este serviciul oferit, prețul său trebuie să fie acceptabil pentru toți potențialii clienți ai întreprinderii. Scopul esențial în stabilirea acestor prețuri îl constituie descoperirea acelei combinații de costuri privind prețul de vânzare și volumul vânzărilor care va contribui la acoperirea costurilor fixe și la obținerea unui profit.

Societatea trebuie să stabilească un anumit preț care să fie format din costul materialelor, cheltuielile administrative și bineînțeles, de vânzare plus o marja de profit dorită de entitate, dar ținând cont de prețurile deja existente pe piață.

Politica de preț a întreprinderii este prețul orientat către cerere, luând în considerare și prețul stabilit de concurență. Prin revizuirea continuă a prețului acestor servicii, coroborată cu utilizarea unor reclame eficiente și a unor tehnici de promovare adecvate, partea de piață va putea fi nu numai menținută, ci și dusă la un nivel mult mai înalt decât cel existent.

Prețurile practicate pentru început vor fi unele mai mici față de concurenți, iar cu timpul acesta va crește o dată cu cerințele și tendințele pieței.

2.6. Politica de marketing

În prezent, firma își desfășoară activitatea într-un mediu instabil și dinamic, rezultând astfel necesitatea unei adaptări permanente a activității întreprinderii la cerințele mediului său extern, la cerințele și restricțiile care se manifestă pe piețele pe care firma este prezentă. Adaptarea întreprinderii la condițiile concrete ale mediului său extern nu se poate face în condițiile absenței marketingului.

Politica de marketing a întreprinderii definește cadrul general de acțiune al acesteia, în vederea realizării întregii sale activități. Politica de marketing este alcătuită dintr-o sumă de strategii și instrumente concrete de acțiune (tactici). Politica globală de marketing a întreprinderii este alcătuită dintr-un număr de patru politici de bază, și anume: politica de produs (servicii), politica de preț, politica de distribuție și politica promotională.

În funcție de segmentul cărui îi se adresează, strategia de marketing poate îmbraca forme concrete: strategie de piață, strategie de produs (servicii), strategie promotională.

Pentru atingerea unui nivel competitiv vom elabora strategii care ne vor spori vânzările. În prima parte vom crea un website, unde se vor regăsi serviciile oferite de către societate și unde se vor putea face programări direct. După cum bine știm în această perioadă promovarea pe rețelele de socializare este cea mai eficientă deci vom avea și o pagină facebook și instagram, unde vom promova serviciile noastre și lucrările nail artiștilor din cadrul salonului nostru.

Înainte de a deschide ne vom asigura ca se va afla în tot orașul, atât prin răspândirea din vorbă în vorbă și prin distribuirea de pliante în locurile populate, cât și prin intermediul unui video distribuit pe toate rețelele de socializare.

2.7. Resurse umane

Vom folosi personal calificat în fiecare dintre serviciile prestate: manichiura și pedichiura. Mai mult decât atât, într-o asemenea meserie este esențială experiența practică și felul în care angajații reușesc să-și apropie și să fidelizeze clienții, astfel vom angaja persoane cu experiență. Pentru buna funcționare a salonului de manichiura-pedichiura, personalul necesar este format din:

Activitate	Numar de salariați	Pregătire profesională
Manager	1	Studii superioare
Receptionera	1	Studii medii
Manichiurista	3	Cursuri de calificare
Pedichiurista	1	Cursuri de calificare
Total	6	

Managerul este angajatul cheie. Responsabilitatea managerului este de a gestiona toți angajați, de a le asigura un loc de muncă plăcut, să gestioneze toate actele contabile și să respecte legea. Angajații vor fi supravegheați prin sistem de supraveghere video, instalat în rulota. De asemenea, managerul se va asigura de câte ori este nevoie, pe zi, ca personalul are materia primă necesară desfășurării activității.

3. Prezentarea proiectului de investiție - Analiza SWOT

PUNCTE TARI

- calitatea și varietatea serviciilor;
- raportul calitate- preț favorabil;
- modalitate avantajoasă de plată: abonamentul poate fi achitat în două rate;
- personal cu înaltă calificare în domeniu;
- nivelul performant al dotărilor;
- se lucrează cu produse profesionale.

PUNCTE SLABE

- datorită dotării și personalului calificat, care se răsfrâng în calitatea serviciilor oferite, prețul este puțin mai ridicat decât al celorlalte saloane;
- spațiul redus de desfășurare;
- capacitate redusă de desfășurare a serviciilor.

OPORTUNITĂȚI

- numărul în creștere de persoane care apelează la servicii de înfrumusețare;
- deplasarea la clienți;
- posibilitatea amplasării salonului în parcarile multinaționalelor;

AMENINȚĂRI

- domeniul de activitate al societății este sensibil la factorii economici: dacă scade puterea de cumpărare, printre primele lucruri la care o persoană renunță sunt nevoile secundare;
- creșterea prețurilor la furnizori;
- scaderea necesității nevoii de a se îngriji la salon: posibilitatea de a dori să își facă acasă, singuri manichiura și pedichiura.

4. Principalele ipoteze privind fundamentarea veniturilor și cheltuielilor aferente proiectului de investiție (planul de afaceri)

4.1. Estimarea investiției inițiale

ACTIVE	Valoare(lei)
Rulota	130,000
Total constructii	130,000
mobilier birou	50,000
laptop	8,000
imprimanta	12,000
echipamente	50,000
Total mobilier si calculatoare	120,000
TOTAL investitie initiala	250,000

Costul investitiei initiale este de 250,000 lei, din care va fi finantat in proportie de 80% din capitaluri proprii = 200,000 lei si 20% din credit bancar pe termen scurt = 50,000 lei.

Informatii	Procent	Suma
Finantare CPr	80%	200,000
Finantare credite	20%	50,000
TOTAL	100%	250,000

4.2. Estimarea veniturilor anuale

Informatii	An 1	An 1	An 2	An 2	An 3	An 3	An 4	An 4
	Mani	Pedi	Mani	Pedi	Mani	Pedi	Mani	Pedi
Numar clienti	7,500	2,500	7,875	2,625	8,663	2,888	9,962	3,321
Pret de vanzare	160	100	176	110	190	120	213	130
Venit estimat	1,200,000	250,000	1,386,000	288,750	1,646,568	346,500	2,120,780	431,681

Veniturile estimate a fi facute cresc cu 5% in anul 2 comparativ cu anul 1. Acestea cresc u 10% in anul 3 comparativ cu anul 2 si cu inca 15% in anul 4 comparativ cu anul 3.

Preturile estimate cresc cu 10% in anul 2, comparativ cu anul 1, cu 8% comparand anul 3 cu anul 2 iar in anul 4 cresc cu 12% comparativ cu anul 3.

Informatii	an 1	an 2	an 3	an 4
Manichiura	1,200,000	1,386,000	1,646,568	2,120,780
Pedichiura	250,000	288,750	346,500	431,681
Total venit estimat	1,450,000	1,674,750	1,993,068	2,552,461

4.3. Estimarea cheltuielilor anuale

Materia prima folosita sunt gelurile si ojele.

Materiale auxiliare sunt frezele,sclipiciul, pietricelele,sabloane, tatuaje unghii.

Cheltuieli cu MP

	An 1	An 2	An 3	An 4
Manichiura	120,000	135,000	150,000	165,000
Pedichiura	50,000	60,000	70,000	80,000

Cheltuieli cu Mat auxiliare

	An 1	An 2	An 3	An 4
Manichiura	30,000	40,000	50,000	60,000
Pedichiura	15,000	20,000	30,000	40,000

Cheltuieli	An 1	An 2	An 3	An 4
Manichiura	150,000	175,000	200,000	225,000
Pedichiura	65,000	80,000	100,000	120,000
TOTAL Cheltuieli estimate	215,000	255,000	300,000	345,000

Alte cheltuieli

Cheltuieli	An 1	An 2	An 3	An 4
Energie si apa	20,000	20,500	21,000	21,500
Salarii	54,000	56,700	59,535	62,512
Curatenie	12,000	12,000	12,000	12,000
Internet	1,200	1,200	1,200	1,200
Ch dob	2,749.53	-	-	-
Ch comision	1,200	-	-	-
Ch principal	50,000	-	-	-
Total alte ch	138,400	90,400	93,735	97,212

Amortizare
liniara

Cheltuieli	Valoare	Durata de viata	An 1	An 2	An 3	An 4
Rulota	130,000	40	3,250	3,250	3,250	3,250
mobilier birou	50,000	5	10,000	10,000	10,000	10,000
laptop	8,000	4	2,000	2,000	2,000	2,000
imprimanta	12,000	5	2,400	2,400	2,400	2,400
TOTAL amortizare			14,400	14,400	14,400	14,400

Cheltuielile cu creditul contractat pe termen scurt (1 an): Societatea a contractat un credit pe termen scurt in valoare de 50.000 lei, rata de dobanda este 10%, Comisionul de administrare credit este 1200 ron Rambursarea capitalului se face la sfarsitul perioadei. Costul efectiv al creditului (DAE) este 10,95%.

Credit primit 50,000 RON
SUMA TOTALA DE
RAMBURSAT: 53,950 RON

GRAFIC DE RAMBURSARE

Luna	Sold	Dobanda	Principal	Comision	Ratalunara
Comision la acordare				-	-
1	50 000,00	416,67	3 979,13	100,00	4 495,79
2	46 020,87	383,51	4 012,29	100,00	4 495,79
3	42 008,59	350,07	4 045,72	100,00	4 495,79
4	37 962,86	316,36	4 079,44	100,00	4 495,79
5	33 883,43	282,36	4 113,43	100,00	4 495,79
6	29 769,99	248,08	4 147,71	100,00	4 495,79
7	25 622,28	213,52	4 182,28	100,00	4 495,79
8	21 440,01	178,67	4 217,13	100,00	4 495,79
9	17 222,88	143,52	4 252,27	100,00	4 495,79
10	12 970,61	108,09	4 287,71	100,00	4 495,79
11	8 682,90	72,36	4 323,44	100,00	4 495,79
12	4 359,47	36,33	4 359,47	100,00	4 495,79
Total		2 749,53	50 000,00	1 200,00	53 949,53

4.4. Estimarea cash-flow-urilor disponibile (cash-flow-uri pentru evaluarea proiectului)

Estimarea activului circulant net:

Nr crt	Indicatori	An 1	An 2	An 3	An 4
1	Cifra de afaceri	1,450,000	1,674,750	1,993,068	2,552,461
2	Ch cu MP	170,000	195,000	220,000	245,000
3	Ch mat auxiliare	45,000	60,000	80,000	100,000
4	Energie si apa	20,000	20,500	21,000	21,500
5	Salarii	54,000	56,700	59,535	62,512
6	Curatenie	12,000	12,000	12,000	12,000
7	Internet	1,200	1,200	1,200	1,200
8	Dobanda	2,750	-	-	-
9	Comision	1,200	-	-	-
10	Principal	50,000	-	-	-
11	Amortizare	14,400	14,400	14,400	14,400
12	Total cheltuieli	370,550	359,800	408,135	456,612
13	Rez brut	1,079,450	1,314,950	1,584,933	2,095,849
14	Impozit pe profit 16%	172,712	210,392	253,589	335,336
15	Rezultat net	906,738	1,104,558	1,331,344	1,760,513
16	CF gestiune (rez net+az+dob)	923,888	1,118,958	1,345,744	1,774,913
17	delta IMOBruite	-	-	-	-
18	delta ACR	119,178	18,473	26,163	45,977
19	CFD	804,710	1,100,485	1,319,581	1,728,936

Durata activelor circulante nete este de 30 de zile.

$DACR = (ACR / CA) * 365$

$Acr\ nete = (CA * DACR) / 365$

Informatii	An 1	An 2	An 3	An 4
CA	1,450,000	1,674,750	1,993,068	2,552,461
DACR	30	30	30	30
ACR nete	119,178	137,651	163,814	209,791
delta ACR	119,178	18,473	26,163	45,977

4.5. Estimarea ratei de actualizare

Rata de actualizare reprezintă costul mediu ponderat al capitalului

$CMPC = k_{act} \times Pondere_{act} + k_{cred} \times Pondere_{cred}$

Rentabilitate actionari

$k_{act} = 20\%$

Rentabilitate creditori

$$k_{cred} = R_{DAE} \cdot (1 - 16\%) = 10.95\% \cdot (1 - 16\%) = 9.2\%$$

$$CPMC = (20\% \cdot 80\%) + (9.2\% \cdot 20\%) = 18\%$$

Finantare CPr	80%
Finantare credite	20%

5. Evaluarea proiectului de investitie

5.1. Evaluarea proiectului de investitii folosind indicatorii:valoare actualizată netă

Valoare actuala neta (VAN), termen de recuperare (TR), indice de profitabilitate (IP)

VAN-Valoarea actuala neta

Informatii	An 1	An 2	An 3	An 4	VAN
CFD	804,710	1,100,485	1,319,581	1,728,936	
rata	1.092	1.192	1.302	1.422	
Total	736,914	922,867	1,013,370	1,215,873	3,639,024

Realizarea proiectului este recomandata , deoarece VAN este pozitiva.

TR-Termen de recuperare

Acest indicator analizează proiectul dintr-o viziune diferită, respectiv cea de acoperire a costului, nu de câștig. Astfel, se analizează cât de lungă este perioada de recuperare a banilor investiți, pe baza cash flow-urilor generate

An	CFD	CFD cumulat	CFD actualizat	CFD actualizat cumulat
1	804,710	804,710	736,914	736,914
2	1,100,485	1,905,195	922,867	1,659,781
3	1,319,581	3,224,776	1,013,370	2,673,150
4	1,728,936	4,953,712	1,215,873	3,889,024

Estimarea investitiei initiale de 250.000 lei se recupereaza inca din primul an din cadrul proiectului.

IP-Indice de profitabilitate

Acest indicator stabileste cat se incasează din fluxurile de numerar generate din proiect pentru fiecare leu investit.

$$IP = (VAN/I0)+1$$

$$VAN = 3,639,024$$

$$I0 = 250,000$$

$$IP = 15.56$$

Pentru fiecare leu investit se recupereaza 15,56 lei.

5.2. Tehnica scenariilor

Avem de analizat trei scenarii, scenariul neutru pe care l-am analizat pana acum, scenariul optimist si scenariul pesimist.

Scenariu optimist: presupunem ca cheltuielile cu materiile prime si mat auxiliare scad cu 10%.

Scenariu pesimist: presupunem ca cheltuielile cu materiile prime si mat auxiliare cresc cu 10%.

Scenariul optimist

Nr crt	Indicatori	An 1	An 2	An 3	An 4
1	Cifra de afaceri	1,450,000	1,674,750	1,993,068	2,552,461
2	Ch cu MP	153,000	175,500	198,000	220,500
3	Ch mat auxiliare	40,500	54,000	72,000	90,000
4	Energie si apa	18,000	18,450	18,900	19,350
5	Salarii	48,600	51,030	53,582	56,261
6	Curatenie	10,800	10,800	10,800	10,800
7	Internet	1,080	1,080	1,080	1,080
8	Dobanda	2,475	-	-	-
9	Comision	1,080	-	-	-
10	Principal	45,000	-	-	-
11	Amortizare	12,960	12,960	12,960	12,960
12	Total cheltuieli	333,495	323,820	367,322	410,951
13	Rez brut	1,116,505	1,350,930	1,625,747	2,141,510
14	Impozit pe profit 16%	178,641	216,149	260,119	342,642
15	Rezultat net	937,865	1,134,781	1,365,627	1,798,869
16	CF gestiune (rez net+az+dob)	953,299	1,147,741	1,378,587	1,811,829
17	delta IMOBruite	-	-	-	-
18	delta ACR	119,178	18,473	26,163	45,977
19	CFD	834,121	1,129,269	1,352,424	1,765,851

VAN optimist -Valoarea actuala neta

Informatii	An 1	An 2	An 3	An 4	VAN
CFD	834,121	1,129,269	1,352,424	1,765,851	
rata	1.092	1.192	1.302	1.422	
Total	763,847	947,004	1,038,592	1,241,834	3,741,277

Scenariul pesimist

Nr crt	Indicatori	An 1	An 2	An 3	An 4
1	Cifra de afaceri	1,450,000	1,674,750	1,993,068	2,552,461
2	Ch cu MP	187,000	214,500	242,000	269,500
3	Ch mat auxiliare	49,500	66,000	88,000	110,000
4	Energie si apa	22,000	22,550	23,100	23,650
5	Salarii	59,400	62,370	65,489	68,763
6	Curatenie	13,200	13,200	13,200	13,200
7	Internet	1,320	1,320	1,320	1,320
8	Dobanda	3,024	-	-	-
9	Comision	1,320	-	-	-
10	Principal	55,000	-	-	-
11	Amortizare	15,840	15,840	15,840	15,840
12	Total cheltuieli	407,604	395,780	448,949	502,273
13	Rez brut	1,042,396	1,278,970	1,544,120	2,050,188
14	Impozit pe profit 16%	166,783	204,635	247,059	328,030
15	Rezultat net	875,612	1,074,335	1,297,060	1,722,158
16	CF gestiune (rez net+az+dob)	894,477	1,090,175	1,312,900	1,737,998
17	delta IMOB brute	-	-	-	-
18	delta ACR	119,178	18,473	26,163	45,977
19	CFD	775,299	1,071,702	1,286,737	1,692,020

VAN pesimist -Valoarea actuala neta

Informatii	An 1	An 2	An 3	An 4	VAN
CFD	775,299	1,071,702	1,286,737	1,692,020	
rata	1.092	1.192	1.302	1.422	
Total	709,980	898,729	988,148	1,189,913	3,536,770

Probabilitatea de aparitie a scenariilor:

Neutru=50% VAN neutru= 3,639,024

Optimist=20% VAN optimist= 3,741,277

Pesimist=30% VAN pesimist= 3,536,770

$\text{VAN medie} = 3.639.024 \cdot 50\% + 3.741.277 \cdot 20\% + 3.536.770 \cdot 30\% = 488,307$

6. Concluzii

Dupa efectuarea analizei putem sa tragem concluzia ca proiectul merita sa fie dus la finalitate, deoarece rezulta o valoare actualizata neta pozitiva.

Indicatorul de profitabilitate si termenul de recuperare sunt favorabile.

Dupa cum se poate observa in toate cele trei scenarii analizate, inclusiv in scenariul pessimist valoarea VAN este pozitiva.