

## Analiza poziției financiare a unui operator economic din industria de *beauty*

Lect. univ. dr. Bogdan Cosmin GOMOI

Universitatea „Aurel Vlaicu” din Arad

### Abstract

*In an extremely volatile competitive economic environment, in which price, quality and diversity compete in the consumer's purchasing decision, the offer representatives, enterprises, companies or business operators, respectively, must take the adequate decisions at the right time, so as to maintain themselves on the market and also to ensure for their business an expected profitability. In this respect, beyond accounting and taxation, which are mandatory and regulated, capitalizations of the financial accounting information are extremely important in order to adopt the best decisions. For fulfilling this desideratum, the financial diagnosis, as a component of the financial analysis, has a huge importance. The starting point in the substantiation of the results is the company's wealth, rendered at the level of the balance sheet or of assets, dues and equity. The article hereby aims to make a financial diagnosis founded on the wealth of a renowned company on the Romanian market, which is part of the beauty industry, Sephora Cosmetics România SA respectively, for a 10-year period (2012-2021).*

**Key terms:** financial analysis, financial diagnosis, financial position, indicators, beauty industry

**Termeni-cheie:** analiză financiară, diagnostic financiar, poziție financiară, indicatori, industria de *beauty*

**Clasificare JEL:** M10, M21, M41, G32

**To cite this article:** Bogdan Cosmin Gomoï, *Analiza poziției financiare a unui operator economic din industria de beauty*, *CECCAR Business Review*, N° 10/2022, pp. 14-22, DOI: <http://dx.doi.org/10.37945/cbr.2022.10.03>

### ➔ Introducere

Analiza financiară reprezintă un ansamblu de metode și tehnici prin intermediul cărora se are în vedere administrarea simultană, statică și dinamică deopotrivă, a informației legate de poziția financiară, redată în bilanț, și a celei privind performanța financiară, din contul de profit și pierdere, aferente unui operator economic.

Bilanțul vizează patrimoniul sau averea companiei, în dublă reprezentare, sub formă de drepturi sau utilizări, cu denumirea de active, și de obligații ori resurse, cu denumirea de pasive.

Structura definește modalitatea în care sunt segregate resursele companiei, și anume componenta sa financiară și de finanțare/pasivul și utilizările stabile și temporare/activul. Structura se reliefează pe baza unor indicatori de natură relativă/procentuală, respectiv rate structurale de activ și de pasiv. Principalele rate structurale aferente activului sunt rata activelor imobilizate (necurente) și rata activelor circulante (curente), iar cele mai importante rate structurale aferente pasivului sunt rata autonomiei financiare globale sau a capitalurilor proprii și rata îndatorării globale sau a datoriilor, complementare două câte două.

Bonitatea definește gradul în care elementele de datorii ale firmei pot fi achitate pe baza transformării directe, ipotetice, a activelor în formă bănească. Aceasta se manifestă pe două niveluri: ca lichiditate, ce face trimitere la ciclul de exploatare, și solvabilitate, care se referă la activitatea globală a operatorului economic. Lichiditatea indică gradul în care datoriile curente (de exploatare) pot fi achitate pe seama activelor curente. Solvabilitatea exprimă gradul în care datoriile totale pot fi achitate pe baza activelor totale.

Echilibrul financiar semnifică armonizarea lichidității activelor curente și necurente cu exigibilitatea datoriilor curente și necurente. Echilibrul financiar al operatorilor economici se realizează pe trei niveluri: pe termen lung, pe termen scurt și la nivel global. Pe termen lung regăsim fondul de rulment, denumit și marjă de siguranță sau capital de lucru, ca excedentul resurselor durabile față de alocările durabile. Alternativ, fondul de rulment se regăsește ca surplusul activelor temporare în raport cu datoriile temporare. Partea din fondul de rulment antrenată în cadrul ciclului de exploatare se numește necesar sau nevoie de fond de rulment, iar partea din fondul de rulment menținută sub formă de disponibilități bănești la discreția firmei este trezoreria netă.

### ➔ Metodologia cercetării

În cadrul prezentului articol se utilizează o epistemologie specifică studiilor economice, bazată pe un cumul de metode și tehnici, în centru fiind poziționat studiul de caz.

În vederea elaborării studiului se ia în considerare o plajă de zece exerciții financiare, respectiv anii 2012-2021. Studiul prezintă o analiză a bilanțului pe seama indicatorilor de tip raport și de tip diferență.

Într-o abordare statică, se calculează și se interpretează indicatorii de tip raport la nivelul fiecărui exercițiu financiar, conform relației de calcul cu caracter general:

$$\text{Indicator de tip raport} = \frac{\text{Termen}_1}{\text{Termen}_2} \times 100$$

Tot într-o abordare statică, se calculează și se interpretează indicatorii de tip diferență la nivelul fiecărui exercițiu financiar, conform relației de calcul cu caracter general:

$$\text{Indicator de tip diferență} = \text{Termen}_1 - \text{Termen}_2$$

Într-o abordare dinamică, indicatorii de tip raport și cei de tip diferență sunt supuși analizei pe baza abaterilor absolute, abaterilor relative și ratelor de creștere/scădere cu bază în lanț (exercițiul financiar curent este raportat la cel anterior). Tendința dinamică este reliefată prin intermediul ritmului mediu de creștere/scădere.

Mecanismul de calcul al indicatorilor dinamici se evidențiază astfel:

Abatere absolută ( $\Delta$ )	$\Delta_n = \text{Valoare}_n - \text{Valoare}_{n-1}$
Abatere relativă (I)	$I_n = \frac{\text{Valoare}_n}{\text{Valoare}_{n-1}} \times 100$
Rata de creștere/scădere (Rc/s)	$Rc/s_n = \frac{\text{Valoare}_n}{\text{Valoare}_{n-1}} \times 100 - 100$
Ritmul mediu de creștere/scădere (R)	$\bar{R} = \left( \sqrt[n-1]{\frac{\text{Valoare}_n}{\text{Valoare}_0}} - 1 \right) \times 100$

### ➔ Rezultatele cercetării

Entitatea analizată, Sephora Cosmetics România SA, are o vechime de peste 20 de ani pe piața românească, reprezentând brandul franțuzesc Sephora, care comercializează produse de parfumerie și cosmetică. De remarcă este faptul că această companie menține aceeași calitate a produselor indiferent dacă distribuie în Statele Unite ale Americii, Europa Occidentală sau Europa de Sud-Est.

În dinamică, principalele structuri patrimoniale și de rezultat ale companiei se reliefează astfel (toate tabelele următoare reprezintă prelucrare proprie, fundamentată pe informațiile preluate din raportările financiare ale firmei și pe literatura de specialitate specifică domeniului):

Tabelul 1. Evoluția principalelor structuri aferente poziției financiare și performanței financiare ale Sephora în perioada 2012-2021

- lei -

Anul	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
<b>Active imobilizate</b>	<b>19.810.284</b>	<b>14.252.501</b>	<b>12.859.741</b>	<b>18.581.711</b>	<b>21.954.673</b>	<b>26.762.816</b>	<b>29.302.703</b>	<b>25.991.054</b>	<b>24.112.763</b>	<b>20.136.716</b>
<b>Active circulante</b>	<b>40.373.028</b>	<b>52.392.587</b>	<b>45.098.491</b>	<b>53.755.973</b>	<b>65.934.343</b>	<b>82.323.656</b>	<b>109.297.548</b>	<b>144.368.516</b>	<b>73.972.957</b>	<b>67.541.472</b>
Stocuri	27.845.020	28.717.186	28.803.586	33.954.153	38.523.831	39.805.353	46.190.432	50.766.854	46.177.895	53.518.968
Creanțe	6.148.885	5.117.207	6.358.974	6.806.672	4.472.187	5.551.519	6.181.286	36.747.732	16.426.179	7.991.537
Casa și conturi la bănci	6.379.123	18.558.194	9.935.931	12.995.148	22.938.325	36.966.784	56.925.830	56.853.930	11.368.883	6.030.967
<b>TOTAL ACTIV</b>	<b>60.183.312</b>	<b>66.645.088</b>	<b>57.958.232</b>	<b>72.337.684</b>	<b>87.889.016</b>	<b>109.086.472</b>	<b>138.600.251</b>	<b>170.359.570</b>	<b>98.085.720</b>	<b>87.678.188</b>
<b>Capitaluri proprii</b>	<b>6.432.683</b>	<b>13.274.295</b>	<b>13.193.072</b>	<b>24.269.716</b>	<b>38.728.366</b>	<b>56.397.039</b>	<b>75.559.716</b>	<b>101.921.704</b>	<b>15.522.360</b>	<b>43.234.925</b>
Capital social	478.400	478.400	478.400	478.400	478.400	478.400	478.400	478.400	478.400	478.400
Datorii	53.750.629	53.370.793	44.765.160	48.067.968	49.160.650	52.689.433	63.040.535	68.437.866	82.563.360	44.443.263
Datorii pe termen lung	13.437.657	13.342.698	11.191.290	12.016.992	12.290.163	13.172.358	15.760.134	17.109.467	20.640.840	11.110.816
Datorii pe termen scurt	40.312.972	40.028.095	33.573.870	36.050.976	36.870.488	39.517.075	47.280.401	51.328.400	61.922.520	33.332.447
<b>TOTAL PASIV</b>	<b>60.183.312</b>	<b>66.645.088</b>	<b>57.958.232</b>	<b>72.337.684</b>	<b>87.889.016</b>	<b>109.086.472</b>	<b>138.600.251</b>	<b>170.359.570</b>	<b>98.085.720</b>	<b>87.678.188</b>
<b>Cifra de afaceri</b>	<b>129.524.234</b>	<b>142.206.042</b>	<b>149.875.693</b>	<b>162.943.038</b>	<b>194.402.310</b>	<b>229.384.509</b>	<b>263.982.996</b>	<b>303.704.013</b>	<b>247.867.375</b>	<b>311.250.585</b>
<b>Venituri totale</b>	<b>132.307.478</b>	<b>144.874.328</b>	<b>151.555.935</b>	<b>164.433.890</b>	<b>194.986.724</b>	<b>229.840.487</b>	<b>264.191.370</b>	<b>304.165.267</b>	<b>251.636.012</b>	<b>311.523.272</b>
<b>Cheltuieli totale</b>	<b>125.960.827</b>	<b>136.171.003</b>	<b>136.900.079</b>	<b>150.637.070</b>	<b>177.282.741</b>	<b>208.013.307</b>	<b>240.602.419</b>	<b>272.604.087</b>	<b>234.648.434</b>	<b>279.698.079</b>
<b>Rezultatul brut</b>	<b>6.346.651</b>	<b>8.703.325</b>	<b>14.655.856</b>	<b>13.796.820</b>	<b>17.703.983</b>	<b>21.827.180</b>	<b>23.588.951</b>	<b>31.561.180</b>	<b>16.987.578</b>	<b>31.825.193</b>
<b>Rezultatul net</b>	<b>5.200.127</b>	<b>6.841.612</b>	<b>11.918.777</b>	<b>11.076.644</b>	<b>14.458.650</b>	<b>17.668.673</b>	<b>19.162.676</b>	<b>26.361.988</b>	<b>14.922.656</b>	<b>27.712.565</b>

Analizând activul companiei, putem remarca preponderența activelor circulante în raport cu cele imobilizate, aspect perfect normal dacă ținem seama de obiectul său de activitate. Studiul dinamicii activului reliefează impactul pandemiei din anul 2020, când reducerea cea mai drastică s-a manifestat la nivelul lichidităților, pe fondul scăderii vânzărilor. Desigur că și stocurile s-au diminuat în acel an și, totodată, și creanțele rezultate din facturări. Cauzele care au condus la această situație sunt multiple, respectiv diminuarea interesului pentru produsele de lux, date fiind reducerea veniturilor personale și apariția șomajului tehnic în cadrul mai multor sectoare de activitate, coroborată cu imposibilitatea efectuării de cumpărături clasice pe perioada stării de urgență din intervalul martie-mai 2020. Nici anul 2021 nu a venit cu o ameliorare vizibilă, vânzările și implicit încasările continuând să scadă. Există mai mulți factori generatori ai acestei situații, cum ar fi manifestarea crizei postpandemie la nivelul economiei naționale și privind finanțele personale, solicitarea certificatului verde la intrarea în spațiile comerciale de tip mall, în cadrul cărora se află majoritatea magazinelor Sephora. Totuși, pentru 2021 se remarcă o ușoară revenire a valorii stocurilor, dovadă că firma mizează pe un reviriment, ținând cont de accesul liber și de aprovizionarea cu produse nou-apărute. Comerțul electronic este mai puțin relevant în cadrul acestui sector, cu excepția produselor deja existente. Pentru bunurile nou-apărute, care suscită cel mai mult interesul, se manifestă dorința de comerț față în față, care oferă posibilitatea analizării caracteristicilor organoleptice.

Finanțarea companiei este bazată preponderent pe datorii, dintre care cele pe termen scurt dețin supraștia. Este o finanțare adecvată ținând cont de faptul că entitatea, derulând o activitate axată pe un flux monetar rapid, își recuperează lichiditățile plasate până la scadența datoriilor. Astfel, aceasta poate plasa în produse banii salariaților, ai furnizorilor sau pe cei datorți statului, întrucât ele sunt relativ rapid vandabile, cu regenerarea de lichidități până la scadențele acelor datorii plus un câștig din adaosul comercial practicat. Finanțarea pe bază de datorii pe termen scurt, denumite și pasive stabile, în virtutea caracterului lor permanent regenerativ, este avantajoasă, fiind gratuită. Aceasta nu implică deloc costuri de natura dobânzilor, fiind rezultată doar din negocierile de plată la termene agreeate contractual cu unii parteneri, cum ar fi salariații sau statul, și mutual, de comun acord, cu parteneri precum furnizorii. Cei din urmă agreează termene de încasare mai îndepărtate în relație cu

Sephora, ținând seama de faptul că aceasta dovedește capacitate de plată (dispune de resurse) și caracter (vocație de bun-platnic) pe piață, bucurându-se de o poziție consolidată.

✓ **Rata activelor imobilizate** se referă la ponderea pe care activele imobilizate o dețin în totalul activului companiei ( $Active\ imobilizate/Total\ activ \times 100$ ).

Tabelul 2. Evoluția ratei activelor imobilizate a Sephora în perioada 2012-2021

Indicator/Anul	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Active imobilizate (lei)	19.810.284	14.252.501	12.859.741	18.581.711	21.954.673	26.762.816	29.302.703	25.991.054	24.112.763	20.136.716
Total activ (lei)	60.183.312	66.645.088	57.958.232	72.337.684	87.889.016	109.086.472	138.600.251	170.359.570	98.085.720	87.678.188
<b>Rata activelor imobilizate (%)</b>	<b>32,92</b>	<b>21,39</b>	<b>22,19</b>	<b>25,69</b>	<b>24,98</b>	<b>24,53</b>	<b>21,14</b>	<b>15,26</b>	<b>24,58</b>	<b>22,97</b>
Abatere absolută (%)		-11,53	0,80	3,50	-0,71	-0,45	-3,39	-5,89	9,33	-1,62
Abatere relativă (%)		64,97	103,75	115,77	97,25	98,21	86,18	72,16	161,13	93,42
Rata de creștere/scădere (%)		-35,03	3,75	15,77	-2,75	-1,79	-13,82	-27,84	61,13	-6,58
<b>Ritmul mediu de creștere/scădere (%)</b>										<b>-3,92</b>

Asistăm la valori fluctuante ale indicatorului aferent companiei analizate, cu un maxim de 32,92% în 2012 și un minim de 15,26% în 2019. Per ansamblu, valorile sunt poziționate în intervalul 20-35%. Această pondere redusă a activelor imobilizate este firească ținând seama de obiectul de activitate al firmei și de faptul că aceasta își derulează operațiunile preponderent în spații închiriate. Corespunzător ritmului mediu de creștere/scădere, tendința valorică a indicatorului este de reducere, cu 3,92 procente.

✓ **Rata activelor circulante** exprimă ponderea pe care activele circulante o dețin în totalul activului firmei ( $Active\ circulante/Total\ activ \times 100$ ).

Tabelul 3. Evoluția ratei activelor circulante a Sephora în perioada 2012-2021

Indicator/Anul	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Active circulante (lei)	40.373.028	52.392.587	45.098.491	53.755.973	65.934.343	82.323.656	109.297.548	144.368.516	73.972.957	67.541.472
Total activ (lei)	60.183.312	66.645.088	57.958.232	72.337.684	87.889.016	109.086.472	138.600.251	170.359.570	98.085.720	87.678.188
<b>Rata activelor circulante (%)</b>	<b>67,08</b>	<b>78,61</b>	<b>77,81</b>	<b>74,31</b>	<b>75,02</b>	<b>75,47</b>	<b>78,86</b>	<b>84,74</b>	<b>75,42</b>	<b>77,03</b>
Abatere absolută (%)		11,53	-0,80	-3,50	0,71	0,45	3,39	5,89	-9,33	1,62
Abatere relativă (%)		117,19	98,98	95,50	100,95	100,60	104,49	107,46	88,99	102,14
Rata de creștere/scădere (%)		17,19	-1,02	-4,50	0,95	0,60	4,49	7,46	-11,01	2,14
<b>Ritmul mediu de creștere/scădere (%)</b>										<b>1,55</b>

Prin complementaritate cu rata activelor imobilizate, asistăm la valori fluctuante ale indicatorului, cu un maxim de 84,74% în 2019 și un minim de 67,08% în 2012. Per ansamblu, în baza complementarității cu ponderea activelor imobilizate în totalul activului, valorile sunt poziționate în intervalul 65-80%. Această preponderență a activelor circulante este normală dacă ținem seama de domeniul de activitate al firmei. Corespunzător ritmului mediu de creștere/scădere, tendința valorică a indicatorului este de majorare, cu 1,55 procente.

✓ **Rata stabilității financiare** se referă la ponderea capitalurilor permanente/surselor de finanțare stabile în totalul pasivului/surselor de finanțare ale companiei ( $Capitaluri\ permanente/Total\ pasiv \times 100$ ).

Tabelul 4. Evoluția ratei stabilității financiare a Sephora în perioada 2012-2021

Indicator/Anul	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Capitaluri permanente (lei)	19.870.340	26.616.993	24.384.362	36.286.708	51.018.529	69.569.397	91.319.850	119.031.171	36.163.200	54.345.741
Total pasiv (lei)	60.183.312	66.645.088	57.958.232	72.337.684	87.889.016	109.086.472	138.600.251	170.359.570	98.085.720	87.678.188
<b>Rata stabilității financiare (%)</b>	<b>33,02</b>	<b>39,94</b>	<b>42,07</b>	<b>50,16</b>	<b>58,05</b>	<b>63,77</b>	<b>65,89</b>	<b>69,87</b>	<b>36,87</b>	<b>61,98</b>
Abatere absolută (%)		6,92	2,13	8,09	7,89	5,73	2,11	3,98	-33,00	25,11
Abatere relativă (%)		120,97	105,34	119,23	115,72	109,86	103,31	106,05	52,77	168,12
Rata de creștere/scădere (%)		20,97	5,34	19,23	15,72	9,86	3,31	6,05	-47,23	68,12
<b>Ritmul mediu de creștere/scădere (%)</b>										<b>7,25</b>

În cazul companiei analizate asistăm la valori crescătoare ale indicatorului până în 2020, când, în contextul pandemiei, acesta descrește pe fondul diminuării mai ales a rezultatului. În 2021 remarcăm un ușor reviriment al ratei stabilității financiare. Maximul, de 69,87%, se manifestă în 2019, iar minimul, de 33,02%, în 2012. Per ansamblu, plaja valorică a indicatorului este vastă, respectiv de 30-70%. Firma se bucură de o stabilitate financiară moderată, în creștere, fiind însă perturbată de contextul pandemic din anul 2020. Corespunzător ritmului mediu de creștere/scădere, tendința sa valorică este de majorare, cu 7,25 procente.

✓ **Rata autonomiei financiare** exprimă ponderea pe care capitalurile proprii/sursele de finanțare proprii o dețin în totalul pasivului companiei ( $Capitaluri\ proprii/Total\ pasiv \times 100$ ).

Tabelul 5. Evoluția ratei autonomiei financiare a Sephora în perioada 2012-2021

Indicator/Anul	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Capitaluri proprii (lei)	6.432.683	13.274.295	13.193.072	24.269.716	38.728.366	56.397.039	75.559.716	101.921.704	15.522.360	43.234.925
Total pasiv (lei)	60.183.312	66.645.088	57.958.232	72.337.684	87.889.016	109.086.472	138.600.251	170.359.570	98.085.720	87.678.188
<b>Rata autonomiei financiare (%)</b>	<b>10,69</b>	<b>19,92</b>	<b>22,76</b>	<b>33,55</b>	<b>44,07</b>	<b>51,70</b>	<b>54,52</b>	<b>59,83</b>	<b>15,83</b>	<b>49,31</b>
Abatere absolută (%)		9,23	2,85	10,79	10,51	7,63	2,82	5,31	-44,00	33,49
Abatere relativă (%)		186,35	114,28	147,39	131,34	117,33	105,45	109,74	26,45	311,60
Rata de creștere/scădere (%)		86,35	14,28	47,39	31,34	17,33	5,45	9,74	-73,55	211,60
<b>Ritmul mediu de creștere/scădere (%)</b>										<b>18,52</b>

Remarcăm un trend ascendent al indicatorului până în 2020, când, în contextul pandemiei, se reduce considerabil, ținând seama de rezultatul net, ca principal factor ce concură la această stare de fapt. În 2021 se poate observa o îmbunătățire semnificativă a situației, pe fondul ameliorării rezultatului net, ca parte componentă a capitalurilor proprii. Maximul, de 59,83%, se manifestă în 2019, iar minimul, de 10,69%, în 2012. Per ansamblu, plaja valorică a indicatorului este vastă, respectiv de 10-60%. Compania se bucură de autonomie financiară în perioada 2017-2019, cu mari șanse de revenire la aceasta ulterior anului 2021. Corespunzător ritmului mediu de creștere/scădere, tendința sa valorică este de majorare, cu 18,52 procente.

✓ **Rata îndatorării globale** se referă la ponderea datoriilor/surselor de finanțare externe în totalul pasivului ( $Datorii/Total\ pasiv \times 100$ ).

Tabelul 6. Evoluția ratei îndatorării globale a Sephora în perioada 2012-2021

Indicator/Anul	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Datorii (lei)	53.750.629	53.370.793	44.765.160	48.067.968	49.160.650	52.689.433	63.040.535	68.437.866	82.563.360	44.443.263
Total pasiv (lei)	60.183.312	66.645.088	57.958.232	72.337.684	87.889.016	109.086.472	138.600.251	170.359.570	98.085.720	87.678.188
<b>Rata îndatorării globale (%)</b>	<b>89,31</b>	<b>80,08</b>	<b>77,24</b>	<b>66,45</b>	<b>55,93</b>	<b>48,30</b>	<b>45,48</b>	<b>40,17</b>	<b>84,17</b>	<b>50,69</b>
Abatere absolută (%)		-9,23	-2,85	-10,79	-10,51	-7,63	-2,82	-5,31	44,00	-33,49
Abatere relativă (%)		89,67	96,45	86,03	84,18	86,35	94,17	88,32	209,53	60,22
Rata de creștere/scădere (%)		-10,33	-3,55	-13,97	-15,82	-13,65	-5,83	-11,68	109,53	-39,78
<b>Ritmul mediu de creștere/scădere (%)</b>										<b>-6,10</b>

În cazul companiei analizate, prin complementaritate cu rata autonomiei financiare, se remarcă un trend descendent al indicatorului până în 2020, când, în contextul pandemiei, coroborat cu diminuarea capitalurilor proprii prin reducerea rezultatului net, datoriile rămân la valori relativ similare perioadelor anterioare și generează o rată a îndatorării mult mai ridicată. În 2021 se poate observa o diminuare a sa, generată de creșterea ratei autonomiei financiare ca urmare a majorării rezultatului net și implicit a capitalurilor proprii. Maximul, de 89,31%, se manifestă în 2012, iar minimul, de 40,17%, în 2019. Per ansamblu, plaja valorică a indicatorului este vastă, respectiv de 40-90%. Fluctuația puternică a îndatorării dintre anii 2019 și 2020 este generată de pandemie. Corespunzător ritmului mediu de creștere/scădere, tendința sa valorică este de diminuare, cu 6,1 procente.

✓ **Lichiditatea curentă** sau **generală** surprinde capacitatea operatorului economic de a-și onora datoriile de exploatare pe baza valorificării monetare a activelor curente de natura stocurilor, creanțelor și lichidităților (*Active circulante/Datorii de exploatare x 100*). Intervalul optim de încadrare a indicatorului este între 100 și 200%.

Tabelul 7. Evoluția lichidității curente a Sephora în perioada 2012-2021

Indicator/Anul	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Active circulante (lei)	40.373.028	52.392.587	45.098.491	53.755.973	65.934.343	82.323.656	109.297.548	144.368.516	73.972.957	67.541.472
Datorii curente (lei)	40.312.972	40.028.095	33.573.870	36.050.976	36.870.488	39.517.075	47.280.401	51.328.400	61.922.520	33.332.447
<b>Lichiditatea curentă (%)</b>	<b>100,15</b>	<b>130,89</b>	<b>134,33</b>	<b>149,11</b>	<b>178,83</b>	<b>208,32</b>	<b>231,17</b>	<b>281,26</b>	<b>119,46</b>	<b>202,63</b>
Abatere absolută (%)		30,74	3,44	14,78	29,72	29,50	22,84	50,10	-161,80	83,17
Abatere relativă (%)		130,69	102,63	111,01	119,93	116,49	110,97	121,67	42,47	169,62
Rata de creștere/scădere (%)		30,69	2,63	11,01	19,93	16,49	10,97	21,67	-57,53	69,62
<b>Ritmul mediu de creștere/scădere (%)</b>										<b>8,14</b>

Indicatorul crește sistematic din 2012 până în 2019, pe fondul dezvoltării perpetue a companiei, cu poziționări chiar peste limita superioară a intervalului optim în perioada 2017-2019. În contextul pandemic din 2020, valoarea sa se reduce, însă nu sub limita minimă a acestui interval. În 2021, indicatorul se redresează din nou, ajungând la cote ridicate. Astfel, firma se dovedește rezilientă (adaptabilă la condiții de criză) din perspectiva lichidității curente. Intervalul de încadrare a indicatorului aferent Sephora este de 100-300%. Minimul, de 100,15%, se manifestă în 2012, iar maximul, de 281,26%, în 2019. Tendința sa crescătoare este susținută de ritmul mediu de creștere/scădere, care indică o majorare de 8,14 procente în intervalul de timp analizat.

✓ **Lichiditatea rapidă** sau **testul acid** exprimă capacitatea operatorului economic de a-și onora datoriile de exploatare pe baza valorificării monetare a activelor curente de natura creanțelor și lichidităților (*(Active circulante – Stocuri)/Datorii de exploatare x 100*). Intervalul optim de încadrare a indicatorului este între 60 și 100%.

Tabelul 8. Evoluția lichidității rapide a Sephora în perioada 2012-2021

Indicator/Anul	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Active circulante fără stocuri (lei)	12.528.008	23.675.401	16.294.905	19.801.820	27.410.512	42.518.303	63.107.116	93.601.662	27.795.062	14.022.504
Datorii curente (lei)	40.312.972	40.028.095	33.573.870	36.050.976	36.870.488	39.517.075	47.280.401	51.328.400	61.922.520	33.332.447
<b>Lichiditatea rapidă (%)</b>	<b>31,08</b>	<b>59,15</b>	<b>48,53</b>	<b>54,93</b>	<b>74,34</b>	<b>107,59</b>	<b>133,47</b>	<b>182,36</b>	<b>44,89</b>	<b>42,07</b>
Abatere absolută (%)		28,07	-10,61	6,39	19,42	33,25	25,88	48,88	-137,47	-2,82
Abatere relativă (%)		190,32	82,06	113,17	135,35	144,73	124,05	136,62	24,61	93,72
Rata de creștere/scădere (%)		90,32	-17,94	13,17	35,35	44,73	24,05	36,62	-75,39	-6,28
<b>Ritmul mediu de creștere/scădere (%)</b>										<b>3,42</b>

Indicatorul manifestă o tendință preponderent crescătoare din 2012 până în 2019, pe fondul dezvoltării perpetue a companiei, cu poziționări chiar peste limita superioară a intervalului optim în perioada 2017-2019. În contextul pandemic din 2020, valoarea sa se reduce sub limita inferioară a acestui interval, poziție în care rămâne și în 2021. Acest lucru indică faptul că stocurile nou-aprovizionate în 2021 nu au rulașul scontat, cauzele putând fi criza privind finanțele personale ale consumatorilor, dar și imposibilitatea accesului liber în magazinele Sephora din marile centre comerciale. Astfel, reziliența, adaptabilitatea companiei în condiții de criză se datorează cu precădere suprastocajelor, neindicând neapărat o accelerare a vânzărilor. Intervalul de încadrare a indicatorului în cazul său este de 30-190%. Minimul, de 31,08%, se manifestă în 2012, iar maximul, de 182,36%, în 2019. Tendința sa crescătoare este susținută de ritmul mediu de creștere/scădere, care indică o majorare de 3,42 procente, mai redusă decât cea a indicatorului anterior.

✓ **Lichiditatea imediată** sau **la vedere** surprinde capacitatea companiei de a-și onora datoriile de exploatare pe baza valorificării monetare a activelor curente de natura lichidităților (*(Active circulante – Stocuri – Creanțe)/Datorii de exploatare x 100*). Intervalul optim de încadrare a indicatorului este între 20 și 60%.

Tabelul 9. Evoluția lichidității imediate a Sephora în perioada 2012-2021

Indicator/Anul	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Active circulante fără stocuri și creanțe (lei)	6.379.123	18.558.194	9.935.931	12.995.148	22.938.325	36.966.784	56.925.830	56.853.930	11.368.883	6.030.967
Datorii curente (lei)	40.312.972	40.028.095	33.573.870	36.050.976	36.870.488	39.517.075	47.280.401	51.328.400	61.922.520	33.332.447
<b>Lichiditatea imediată (%)</b>	<b>15,82</b>	<b>46,36</b>	<b>29,59</b>	<b>36,05</b>	<b>62,21</b>	<b>93,55</b>	<b>120,40</b>	<b>110,77</b>	<b>18,36</b>	<b>18,09</b>
Abatere absolută (%)		30,54	-16,77	6,45	26,17	31,33	26,85	-9,64	-92,41	-0,27
Abatere relativă (%)		292,99	63,83	121,80	172,59	150,36	128,71	92,00	16,58	98,55
Rata de creștere/scădere (%)		192,99	-36,17	21,80	72,59	50,36	28,71	-8,00	-83,42	-1,45
<b>Ritmul mediu de creștere/scădere (%)</b>										<b>1,50</b>

Indicatorul descrie o tendință preponderent crescătoare din 2012 până în 2019, pe fondul dezvoltării perpetue a companiei, cu poziționări chiar peste limita superioară a intervalului optim în perioada 2017-2019. În contextul pandemic din 2020, valoarea sa se reduce sub limita inferioară a acestui interval, poziție în care rămâne și în 2021. Acest lucru indică faptul că stocurile nou-aprovizionate în 2021 nu au rulat scontat, vânzările fiind și rămânând încetinite și, pe cale de consecință, nedeterminând un volum suficient de lichidități pentru firmă. Astfel, reziliența, adaptabilitatea societății în condiții de criză se datorează cu precădere supracosturilor. Intervalul de încadrare a indicatorului în cazul Sephora este de 10-130%. Minimul, de 15,82%, se manifestă în 2012, iar maximul, de 120,4%, în 2018. Tendința sa crescătoare este susținută de ritmul mediu de creștere/scădere, care indică o majorare de 1,5 procente în intervalul de timp analizat.

✓ **Solvabilitatea generală** exprimă capacitatea operatorului economic de a-și onora datoriile totale pe baza valorificării monetare a activelor curente totale deținute ( $Total\ activ/Datorii \times 100$ ). Dacă indicatorul depășește pragul de 166%, se consideră că riscul de insolvență este inexistent, dacă se situează în intervalul 100-166%, riscul de insolvență este moderat, iar dacă se află sub pragul de 100%, riscul de insolvență este iminent, întrucât compania se află în imposibilitatea achitării tuturor datoriilor în ciuda valorificării întregului activ.

Tabelul 10. Evoluția solvabilității generale a Sephora în perioada 2012-2021

Indicator/Anul	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Total activ (lei)	60.183.312	66.645.088	57.958.232	72.337.684	87.889.016	109.086.472	138.600.251	170.359.570	98.085.720	87.678.188
Datorii (lei)	53.750.629	53.370.793	44.765.160	48.067.968	49.160.650	52.689.433	63.040.535	68.437.866	82.563.360	44.443.263
<b>Solvabilitatea generală (%)</b>	<b>111,97</b>	<b>124,87</b>	<b>129,47</b>	<b>150,49</b>	<b>178,78</b>	<b>207,04</b>	<b>219,86</b>	<b>248,93</b>	<b>118,80</b>	<b>197,28</b>
Abatere absolută (%)		12,90	4,60	21,02	28,29	28,26	12,82	29,07	-130,13	78,48
Abatere relativă (%)		111,52	103,68	116,23	118,80	115,81	106,19	113,22	47,73	166,06
Rata de creștere/scădere (%)		11,52	3,68	16,23	18,80	15,81	6,19	13,22	-52,27	66,06
<b>Ritmul mediu de creștere/scădere (%)</b>										<b>6,50</b>

În cazul companiei analizate, indicatorul descrie o tendință crescătoare din 2012 până în 2019, pe fondul dezvoltării perpetue a acesteia și al reinvestirii profitului net. Astfel, dacă în intervalul 2012-2015 riscul de insolvență este moderat, în diminuare, în perioada 2016-2019 acesta devine inexistent, pe fondul consolidării autonomiei financiare a societății. În contextul pandemic din 2020, valoarea solvabilității generale se reduce destul de mult, ajungând într-o situație periculoasă, apropiată de insolvența iminentă, marcată de pragul de 100%. Situația se redresează în 2021 prin achiziția de noi mărci de stocuri. Scăderea valorică din 2020 dovedește că firma nu este rezilientă decât pe termen scurt în condiții de criză cum ar fi pandemia. Intervalul de încadrare a indicatorului aferent Sephora este de 110-250%. Minimul, de 111,97%, se manifestă în 2012, iar maximul, de 248,93%, în 2019. Tendința sa crescătoare este susținută de ritmul mediu de creștere/scădere, care indică o majorare de 6,5 procente în perioada analizată.

✓ **Fondul de rulment** reprezintă excedentul resurselor durabile în raport cu utilizările durabile, surplusul de capitaluri permanente raportat la imobilizările nete, descriind marja de siguranță a companiei ( $Capitaluri\ permanente - Active\ imobilizate\ sau\ Active\ circulante - Datorii\ pe\ termen\ scurt$ ). Acesta mai poartă denumirea de capital de lucru, întrucât este rulabil la nivelul ciclului de exploatare fie în scopul achiziției de stocuri sau al

amânării încasării unor creanțe de la clienți importanți, astfel încât aceștia să se mențină satisfăcuți, caz în care vorbim despre necesarul sau nevoia de fond de rulment, fie pentru menținerea lui ca disponibilități bănești în casă și în bancă, sub formă de trezorerie netă.

Tabelul 11. Evoluția fondului de rulment determinat pe seama elementelor stabile aferent Sephora în perioada 2012-2021

Indicator/Anul	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Capitaluri permanente (lei)	19.870.340	26.616.993	24.384.362	36.286.708	51.018.529	69.569.397	91.319.850	119.031.171	36.163.200	54.345.741
Active imobilizate (lei)	19.810.284	14.252.501	12.859.741	18.581.711	21.954.673	26.762.816	29.302.703	25.991.054	24.112.763	20.136.716
<b>Fondul de rulment (lei)</b>	<b>60.056</b>	<b>12.364.492</b>	<b>11.524.621</b>	<b>17.704.997</b>	<b>29.063.856</b>	<b>42.806.581</b>	<b>62.017.147</b>	<b>93.040.117</b>	<b>12.050.437</b>	<b>34.209.025</b>
Abatere absolută (lei)		12.304.436	-839.871	6.180.376	11.358.859	13.742.726	19.210.566	31.022.970	-80.989.680	22.158.588
Abatere relativă (%)		20,588,19	93,21	153,63	164,16	147,28	144,88	150,02	12,95	283,88
Rata de creștere/scădere (%)		20,488,19	-6,79	53,63	64,16	47,28	44,88	50,02	-87,05	183,88
<b>Ritmul mediu de creștere/scădere (%)</b>										<b>102,38</b>

Tabelul 12. Evoluția fondului de rulment determinat pe seama elementelor temporare aferent Sephora în perioada 2012-2021

Indicator/Anul	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Active circulante (lei)	40.373.028	52.392.587	45.098.491	53.755.973	65.934.343	82.323.656	109.297.548	144.368.516	73.972.957	67.541.472
Datorii pe termen scurt (lei)	40.312.972	40.028.095	33.573.870	36.050.976	36.870.488	39.517.075	47.280.401	51.328.400	61.922.520	33.332.447
<b>Fondul de rulment (lei)</b>	<b>60.056</b>	<b>12.364.492</b>	<b>11.524.621</b>	<b>17.704.997</b>	<b>29.063.856</b>	<b>42.806.581</b>	<b>62.017.147</b>	<b>93.040.117</b>	<b>12.050.437</b>	<b>34.209.025</b>
Abatere absolută (lei)		12.304.436	-839.871	6.180.376	11.358.859	13.742.726	19.210.566	31.022.970	-80.989.680	22.158.588
Abatere relativă (%)		20,588,19	93,21	153,63	164,16	147,28	144,88	150,02	12,95	283,88
Rata de creștere/scădere (%)		20,488,19	-6,79	53,63	64,16	47,28	44,88	50,02	-87,05	183,88
<b>Ritmul mediu de creștere/scădere (lei)</b>										<b>102,38</b>

La firma analizată remarcăm un fond de rulment pozitiv pe întregul interval de timp, dovadă că aceasta se bucură de un echilibru financiar pe termen lung pe fondul existenței marjei de siguranță. Se observă un trend ascendent al indicatorului în perioada 2012-2019, cu o reducere drastică a valorii sale în anul pandemic 2020, rezultatul net fiind principalul factor ce determină această scădere, însă cu un început de redresare în 2021. Minimul valoric, de 60.056 lei, se înregistrează în 2012, iar maximum, de 93.040.117 lei, în 2019. Tendința indicatorului este de majorare, cu 102,38 procente, fapt subliniat și de ritmul mediu de creștere/scădere.

✓ **Nevoia sau necesarul de fond de rulment** definește acea componentă a fondului de rulment antrenată la nivelul ciclului de exploatare fie în scopul achiziției de stocuri, fie în cel al amânării încasării unor creanțe foarte importante pentru firmă (*Stocuri + Creanțe*) – *Datorii pe termen scurt*).

Tabelul 13. Evoluția necesarului de fond de rulment aferent Sephora în perioada 2012-2021

Indicator/Anul	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Active circulante fără disponibil (lei)	33.993.905	33.834.393	35.162.560	40.760.825	42.996.018	45.356.872	52.371.718	87.514.586	62.604.074	61.510.505
Datorii pe termen scurt (lei)	40.312.972	40.028.095	33.573.870	36.050.976	36.870.488	39.517.075	47.280.401	51.328.400	61.922.520	33.332.447
<b>Necesarul de fond de rulment (lei)</b>	<b>-6.319.067</b>	<b>-6.193.702</b>	<b>1.588.690</b>	<b>4.709.849</b>	<b>6.125.530</b>	<b>5.839.797</b>	<b>5.091.317</b>	<b>36.186.186</b>	<b>681.554</b>	<b>28.178.058</b>
Abatere absolută (lei)		125.365	7.782.392	3.121.159	1.415.681	-285.733	-748.480	31.094.869	-35.504.632	27.496.504
Abatere relativă (%)		98,02	-25,65	296,46	130,06	95,34	87,18	710,74	1,88	4.134,38
Rata de creștere/scădere (%)		-1,98	-125,65	196,46	30,06	-4,66	-12,82	610,74	-98,12	4.034,38
<b>Ritmul mediu de creștere/scădere (%)</b>										<b>-218,07</b>

Remarcăm o nevoie de fond de rulment oscilantă, poziționată permanent inferior fondului de rulment, conferindu-i astfel firmei un echilibru financiar pe termen scurt. Valorile indicatorului se majorează în perioada 2012-2018, cu o amplificare susținută în 2019. Contextul pandemic diminuează semnificativ valoarea sa, pentru ca acesta să redevină consistent în 2021, pe fondul achizițiilor de stocuri. Minimul valoric, de -6.319.067 lei, se



înregistrează în 2012, valoare negativă ce descrie un excedent al resurselor temporare în raport cu activele curente, iar maximul valoric, de 36.186.186 lei, în 2019. Tendința indicatorului este de reducere, cu 218,07 procente, fapt subliniat și de ritmul mediu de creștere/scădere.

✓ **Trezoreria netă** reliefează acea componentă a fondului de rulment care nu se rulează la nivelul ciclului de exploatare, ci se menține sub formă de disponibilități bănești în casierie și în contul bancar în scopul asigurării securității financiare ulterioare a firmei (*Fondul de rulment – Necesarul de fond de rulment*). Caracterul pozitiv al acestui indicator arată prezența echilibrului financiar curent.

Tabelul 14. Evoluția trezoreriei nete aferente Sephora în perioada 2012-2021

Indicator/Anul	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Fondul de rulment (lei)	60.056	12.364.492	11.524.621	17.704.997	29.063.855	42.806.581	62.017.147	93.040.117	12.050.437	34.209.025
Necesarul de fond de rulment (lei)	-6.319.067	-6.193.702	1.588.690	4.709.849	6.125.530	5.839.797	5.091.317	36.186.186	681.554	28.178.058
<b>Trezoreria netă (lei)</b>	<b>6.379.123</b>	<b>18.558.194</b>	<b>9.935.931</b>	<b>12.995.148</b>	<b>22.938.325</b>	<b>36.966.784</b>	<b>56.925.830</b>	<b>56.853.930</b>	<b>11.368.883</b>	<b>6.030.967</b>
Abatere absolută (lei)		12.179.071	-8.622.263	3.059.217	9.943.177	14.028.459	19.959.046	-71.900	-45.485.047	-5.337.916
Abatere relativă (%)		290,92	53,54	130,79	176,51	161,16	153,99	99,87	20,00	53,05
Rata de creștere/scădere (%)		190,92	-46,46	30,79	76,51	61,16	53,99	-0,13	-80,00	-46,95
<b>Ritmul mediu de creștere/scădere (lei)</b>										<b>-0,62</b>

La firma supusă analizei, în intervalul temporal luat în considerare, indicatorul prezintă o distribuție de tipul curbei lui Gauss, cu majorări semnificative înainte de pandemie, în anii 2018 și 2019, și diminuări drastice în timpul pandemiei și postpandemie, în 2020 și 2021. Existența lichidităților pe întreaga perioadă studiată denotă prezența permanentă a echilibrului financiar în cadrul companiei. Minimul valoric, de 6.030.967 lei, se înregistrează în 2021, pe fondul crizei generate de reducerea finanțelor personale și împiedicarea accesului liber în spațiile comerciale, iar maximul, de 56.925.830 lei, în 2018. Tendința indicatorului este de reducere, cu 0,62 procente, fapt subliniat și de ritmul mediu de creștere/scădere.

## ➔ Concluzii

Finalizăm succinta analiză a poziției financiare a Sephora cu câteva recomandări:

- găsirea unor strategii de dinamizare a stocurilor în perioada de criză postpandemică pe fondul reducerii finanțelor personale ale clienților;
- coborârea plafonului pentru acordarea cardului Gold în scopul stimulării clientelei, trecând ușor de la „smântânirea pieței” la „penetrarea pieței”;
- gestionarea atentă a trezoreriei;
- urmărirea precaută a îndatorării în viitor și optarea pentru o finanțare rezultată preponderent din reinvestirea profitului și rularea pasivelor stabile (resursele temporare din datorii pe termen scurt) în scopul finanțării imediate a ciclului de exploatare.

## Bibliografie

1. Berheci, M. (2010), *Valorificarea raportărilor financiare. Sinteze contabile: teorie, analize, studii de caz*, Editura CECCAR, București.
2. Gomi, B. (2014), *Raportările financiare ale entității – între ameliorare și valorificare*, Editura Eurostampa, Timișoara.
3. Gomi, B. (2020), *Management financiar și al performanțelor*, Editura Eurostampa, Timișoara.
4. Gomi, B. (2021), *Analiză economico-financiară*, curs în format electronic pe platforma SUMS a Universității „Aurel Vlaicu”, Arad.
5. Gomi, B. (2021), *Sisteme și raportări financiare*, curs în format electronic pe platforma SUMS a Universității „Aurel Vlaicu”, Arad.