

DIAGNOSTICUL POTENȚIALULUI ECONOMIC AL ÎNTREPRINDERII

**MINISTERUL EDUCAȚIEI AL REPUBLICII MOLDOVA
UNIVERSITATEA DE STAT „ALECU RUSSO” DIN BĂLȚI
FACULTATEA DE ECONOMIE**

Nelli Amarfii-Railean

**DIAGNOSTICUL
POTENȚIALULUI ECONOMIC
AL ÎNTREPRINDERII**

BĂLȚI
Presă universitară bălțeană
2013

CZU 334.02:004.4(075.8)

A 45

*Lucrarea a fost aprobată pentru editare
la ședința Catedrei de finanțe și contabilitate
(proces-verbal nr. 12 din 28.06.2012);
la ședința Consiliului Facultății de Economie,
Universitatea de Stat „Alec Russo” din Bălți
(proces-verbal nr. 08 din 29.06.2012)*

Descrierea CIP a Camerei Naționale a Cărții.

Amarfii-Railean, Nelli.

Dignosticul potențialului economic al întreprinderii / Nelli Amarfii-Railean. – Bălți: Presa universitară bălțeană, 2013.

- 184 p.

50 ex.

ISBN 978-9975-50-097-5

334.02:004.4(075.8)

Recenzenți:

prof. univ., dr. hab. Leonid Babii

conf. univ., dr. Maria Cojocaru

Redactarea computerizată: *Liliana Evdochimov*

Tiparul: Tipografia Universității de Stat „Alec Russo” din Bălți

© Nelli Amarfii-Railean, *Presa universitară bălțeană, 2013*

ISBN 978-9975-50-097-5

CUPRINS

INTRODUCERE	5
Capitolul I. DEFINIREA, CARACTERISTICA ȘI ESTIMAREA POTENȚIALULUI ECONOMIC AL ÎNȚREPRINDERII	8
1.1. Potențialul economic – obiect al estimării activității întreprinderii (abordări teoretice)	8
1.2. Caracteristica și structura potențialului economic al întreprinderii	12
1.3. Estimarea potențialului economic al întreprinderii în condițiile dezvoltării durabile	16
1.3.1. Estimarea potențialului economic prin analiza expres	17
1.3.2. Estimarea potențialului economic prin analiza complexă	19
1.4. Conținutul cercetărilor contemporane în domeniul diagnosticului potențialului economic al întreprinderii	24
Capitolul II. METODELE DE DIAGNOSTIC A POTENȚIALULUI ECONOMIC AL ÎNȚREPRINDERII ÎN CONDIȚIILE DEZVOLTĂRII DURABILE	42
2.1. Modelele factoriale de diagnosticare a potențialului economic al întreprinderii	42
2.1.1. Modelul bifactorial de diagnostic	43
2.1.2. Modelul Altman și derivatele lui	44
2.1.3. Sistemul de indicatori Biver	48
2.1.4. Modelul Conan și Golder	49
2.1.5. Diagnosticul în baza cifrei de rating	50
2.1.6. Modelul Du Pont	51
2.1.7. Modelul „Levier financiar”	56
2.1.8. Indicele integral al competitivității potențialului economic	58
2.2. Aplicarea modelelor factoriale în sistemul de diagnosticare a stării de performanță a întreprinderilor autohtone	61
2.2.1. Diagnosticul programului de producție și comercializare	63
2.2.2. Diagnosticul utilizării factorilor de producție	67
2.2.3. Diagnosticul consumurilor și cheltuielilor	76
2.2.4. Diagnosticul rezultatelor financiare și rentabilității ..	91
2.2.5. Diagnosticul situației și stabilității financiare	94

2.3. Diagnosticul potențialului economic al întreprinderii în contextul analizei expres	101
2.3.1 Aplicații ale Modelului Du Pont în cadrul analizei expres	119
Capitolul III. IMPLEMENTAREA TEHNOLOGIILOR INFORMAȚIONALE ÎN DIAGNOSTICUL ȘI ESTIMAREA REZULTATELOR ACTIVITĂȚII ÎNȚREPRINDERII	130
3.1. Adoptarea metodelor de estimare a potențialului economic în diagnosticul activității întreprinderilor autohtone	130
3.2. Aplicații ale programului soft „DIAGNOZA” în diagnosticul potențialului economic al întreprinderii	142
3.2.1. Prezentarea generală a programului soft „DIAGNOZA”	142
3.2.2. Aplicații practice	144
BIBLIOGRAFIE	159
ANEXE	166

INTRODUCERE

În contextul relațiilor economiei de piață, diagnosticul activității economice a întreprinderii este una din funcțiile de bază ale sistemului decizional. În baza acestui diagnostic, pot fi depistate rezervele interne de sporire a eficienței funcționării întreprinderii, care în procesul activităților desfășurate se realizează prin elaborarea unor măsuri concrete, ce asigură sporirea rezultatelor financiare, a indicatorilor rentabilității producției, stabilității financiare, capacității de plată și credibilității întreprinderii.

În scopul deținerii unei poziții competitive pe piață și pentru a putea ține piept concurenței, unitățile de producție trebuie să-și desfășoare activitatea în modul cel mai rațional, urmând o politică strategică de dezvoltare eficientă.

Valorificarea potențialului de producere și comercializare, estimarea eficienței utilizării factorilor de producție, aprecierea ratelor de gestiune financiară, capacității de plată și stabilității financiare, precum și elaborarea măsurilor de îmbunătățire a situației financiare necesită efectuarea unei analize economico-financiare complexe.

În acest context, condițiile actuale de activitate ale unităților de producție autohtone, determină necesitatea unor modificări teoretice și aplicative în metodele de examinare a rezultatelor activităților desfășurate, pentru a deveni compatibile exigențelor economiei de piață.

Diagnosticul și estimarea potențialului economic al întreprinderii reprezintă un instrument eficient de constatare a stării de „sănătate” a unităților de producție la un moment dat și de evaluare a perspectivelor lor de dezvoltare.

Tema investigată în lucrarea dată a fost abordată de către economiștii cu renume mondial: Altman E., Arens A., Brigham E., Ross S.; precum și ale savanților și cercetătorilor români, ruși și autohtoni: Niculescu M., Mărgulescu D., Ișfănescu A., Covalev V.V., Savițkaia G. V., Șeremet A., Băncilă N., Balanuță V., Țiriulnicov N. etc.

Totodată, după părerea noastră, unele aspecte ale acestui subiect nu sunt suficient investigate și, respectiv, expuse în publicațiile de specialitate. Astfel, este necesară precizarea definițiilor potențialului economic al întreprinderii, diagnosticului și estimării lui în condițiile unei activități durabile; determinarea factorilor de influență asupra modificării potențialului economic și corelației lor, precum și stabilirea criteriilor de selectare a

DIAGNOSTICUL POTENȚIALULUI ECONOMIC AL ÎNȚREPRINDERII

indicatorilor economico-financiari pentru construirea unor modele de analiză eficiente, racordate la cerințele noului sistem de evidență contabilă și condițiile actuale de activitate ale agenților economici autohtoni.

În lucrarea dată sunt cercetate posibilitățile adaptării modelelor factoriale internaționale la practica analitică autohtonă, precum și posibilitățile implementării tehnologiilor informaționale moderne în diagnosticul și estimarea potențialului economic al întreprinderii.

Scopul lucrării constă în argumentarea importanței diagnosticului potențialului economic al întreprinderii în condițiile unei activități durabile, delimitarea și stabilirea elementelor componente și a factorilor de influență asupra potențialului economic al întreprinderii, studierea modelelor aplicative în acest domeniu la nivel internațional și a posibilităților utilizării acestora în practica întreprinderilor autohtone, precum și utilizarea tehnologiilor informaționale moderne în domeniul cercetat.

Lucrarea este structurată în trei capitole și este dedicată generalizării viziunilor teoretice asupra noțiunii și structurii potențialului economic al întreprinderii. În capitolul I sunt examinate metodele de diagnostic și estimare ale potențialului economic, prezentate în literatura de specialitate și delimitate principalele curente și școli economice, în funcție de abordarea problemelor în domeniul cercetat. Este expusă viziunea proprie a autorului privind importanța diagnosticului și a estimării potențialului economic pentru sporirea competitivității întreprinderilor autohtone.

În capitolul II sunt cercetate modelele factoriale de diagnostic utilizate în practica mondială, sunt argumentate aspectele pozitive și neajunsurile acestor modele, precum și posibilitatea aplicării lor în practică. De asemenea, este examinat modelul de diagnostic bazat pe un sistem de indicatori economico-financiari selectați și determinați de autor pentru diagnosticul stării de performanță a întreprinderilor autohtone, inclusiv în contextul analizei expres.

Capitolul III este consacrat cercetării posibilităților utilizării limbajului de programare în diagnosticul potențialului economic al întreprinderii. Este prezentat și propus spre utilizare propriul model automatizat de diagnostic al potențialului economic, bazat pe implementarea tehnologiilor informaționale moderne. Ca exemplu a fost propus modelul de diagnostic al potențialului economic de dezvoltare a întreprinderii, elaborat în baza limbajului de programare DELPHI.

Lucrarea a fost pregătită în baza programei cursului „Metode contemporane de analiză”, prevăzut în planurile de învățământ la Ciclul II maste-

rat, pentru specializările economice. În lucrare au fost aplicate exemple din practică, tabele, figuri, formulare de documente, au fost expuse modele de analiză aplicate în practica analitică autohtonă și internațională, precum și prezentarea unui studiu de caz privind implementarea tehnologiilor informaționale moderne în diagnosticul potențialului economic al întreprinderii.

Această lucrare este destinată profesorilor, masteranzilor care fac studii la ciclul II masterat, la specialitățile economice. De asemenea, o considerăm utilă, în egală măsură, studenților de la instituțiile de învățământ cu profil economic, contabililor, auditorilor, managerilor și practicienilor preocupați de valorificarea potențialului economic din cadrul entităților de producție și care doresc să-și perfecționeze și să-și actualizeze cunoștințele în domeniul analizei economico-financiare.

Vom aprecia pozitiv toate recomandările și criticile venite din partea cititorilor, pe care le vom recepționa și trata cu atenție.

De asemenea, adresăm o deosebită recunoștință domnului profesor universitar Vladimir Balanuță pentru contribuția valoroasă la realizarea acestei lucrări.

Autorul

Capitolul I. DEFINIREA, CARACTERISTICA ȘI ESTIMAREA POTENȚIALULUI ECONOMIC AL ÎNȚREPRINDERII

1.1. Potențialul economic – obiect al estimării activității întreprinderii

Actualmente, în literatura de specialitate, pot fi întâlnite mai multe definiții ale noțiunii de **potențial economic**, ca obiect al estimării activității întreprinderii.

Pe măsura aprofundării cercetărilor istorice și teoretice a problemelor ce țin de definirea potențialului economic, se amplifică contradicțiile ideologice legate de strategiile sau politicile de dezvoltare ale întreprinderilor. A devenit tot mai clar faptul că potențialul economic nu se reduce doar la simpla combinare cantitativă a factorilor de producție existenți. Pornind de la conceptele „primilor pionieri ai gândirii economice” – mercantiliștii, apoi reprezentanții liberalismului clasic, keynesiștii până la curentele moderne, în centrul atenției multor cercetători a fost căutarea unor posibilități de valorificare a potențialului și capacităților de producere ale întreprinderii, pentru sporirea afluxului global de avantaje economice la nivelul micro sau macroeconomic.

Odată cu începutul revoluției industriale, abordarea noțiunii de **potențial economic** al întreprinderii devine tot mai explicită prin lucrări ca: „*On the Economy of Machinery and Manufactures*” de Charles Bablage, „*Scientific Management*” de Frideric Taylor, „*Administration generale industrielle*” de Henry Fayol etc. În aceste lucrări, noțiunea de **potențial economic** al întreprinderii este prezentată ca noțiune de competitivitate. Competitivitatea întreprinderii presupune capacitatea ei de a lua decizii în următoarele situații: determinarea volumului total de capital de producere ce trebuie creat; repartizarea capacităților de producție conform tipurilor concrete de produse, specializarea și amplasarea pe piață; determinarea cantității de utilaje și materiale necesare pentru producere; stabilirea numărului și calificării forței de muncă necesare etc.

Examinând aceste aspecte în mod detaliat, noi am ajuns la concluzia că pentru a înțelege mai bine esența noțiunii de **potențial economic**, toți autorii, după opiniile expuse, pot fi divizați în două grupe.

Astfel, în prima grupă pot fi incluși autorii ce aparțin școlii anglo-saxone. Cercetările reprezentanților acestei școli se axează pe problema mecanismului interdependenței a două procese: tendința de lărgire a activității

investiționale și posibilitatea de acumulare a capitalului pentru dezvoltarea întreprinderii pe viitor. Unul dintre parametrii de bază ai acestui concept este **potențialul economic** al întreprinderii, care include competitivitatea producției, potențialul de producere, baza științifică, organizarea și structura conducerii, marketingul și situația financiară a întreprinderii [49, p. 647]. În acest context, prioritate revine costului și structurii capitalului întreprinderii. Majoritatea cercetărilor abordează, în mod special, problemele de estimare a structurii optimale a capitalului și evaluare a riscului financiar.

De exemplu, autorii *Modelului Modigliani-Miller*, Franco Modigliani și Merton H. Miller, susțin că **potențialul economic** al întreprinderii, în mare măsură, depinde de relația dintre profitul net din activitatea operațională (*net operating income*) și rata profitului (*rate of return*), stabilită pe un anumit segment de piață [49, p. 583]. Aceiași autori susțin că **potențialul economic** este caracterizat de echilibrul financiar și capacitatea de valorificare a resurselor existente pentru a aprecia solvabilitatea și competitivitatea întreprinderii.

O altă abordare a noțiunii de **potențial economic**, evidențiată în această grupă, este prezentată de autorii *Ecuației Du Pont*. Conform acestei relații, potențialul economic al întreprinderii este caracterizat de rentabilitatea capitalului propriu (*ROE*) și rentabilitatea activelor întreprinderii (*ROA*) [63, p. 65].

Prin urmare, analizând opiniile autorilor incluși în grupa întâi, putem concluziona că **potențialul economic** al întreprinderii este interpretat prin analiza situației ei financiare, în special a modului de repartizare a resurselor financiare și a fluxurilor de mijloace bănești.

Pe fundalul problemei de abordare a noțiunii de **potențial economic**, ca obiect al estimării activității întreprinderii, se evidențiază și un alt grup de autori, convențional incluși de noi în grupa a doua, care sunt adepții altei viziuni. Această grupare ține mai mult de specificul economico-politic și social cu care se confruntă țările de origine ale acestor autori. Astfel, dacă evidențiem spațiul țărilor est-europene, opiniile autorilor se axează pe unele consecințe atât obiective, cât și subiective cu care se confruntă statele lor în perioada de tranziție la economia de piață. Ținând cont de specificul național și regional, unitățile de producere pe teren se confruntă cu unele probleme mai mult sau mai puțin agravate de dezvoltare economică în procesul alinierii acestora la cerințele noi de activitate.

În condițiile economiei centralizate, principalul obiectiv al întreprinderilor se rezuma la producerea cantității planificate de bunuri și servicii și sporirea acestei cantități chiar și în detrimentul calității. Economia de piață, însă, pune în fața agenților economici probleme de rentabilitate, profita-

DIAGNOSTICUL POTENȚIALULUI ECONOMIC AL ÎNȚREPRINDERII

bilitate și eficiență în domeniul utilizării factorilor de producție. Sarcina principală a conducerii întreprinderii devine ridicarea gradului de eficiență a activităților desfășurate și a capacității de concurență, precum și consolidarea stabilității financiare și reducerea riscurilor comerciale.

În viziunea autorilor autohtoni [7, 9], odată cu trecerea la economia de piață, se schimbă radical criteriile de apreciere a activității agenților economici. Activitatea întreprinderii este apreciată pe baza unui sistem de indicatori specifici cum ar fi: eficiența afacerii, puterea de concurență a întreprinderii, stabilitatea financiară etc. De menționat că printre acești indicatori **potențialului economic** îi revine un rol determinant.

În cercetările autorilor autohtoni, deși noțiunea de **potențial economic** al întreprinderii se bazează pe conceptul de competitivitate, nivelul de competitivitate, spre deosebire de conceptele reprezentanților grupei întâi, presupune adoptarea deciziilor în următoarele probleme [9, p. 97]:

1. volumul total al capitalului de producție necesar pentru activitatea întreprinderii;
2. modul de repartizare a capacităților de producție conform tipurilor concrete de produse;
3. politica în domeniul resurselor umane;
4. mijloacele de ridicare a calității producției și metodele de control utilizate;
5. sistemul de planificare a producției și controlul asupra rezervelor;
6. procesul de elaborare a noilor produse;
7. alegerea sistemului de calculare a indicilor activității economice și stimularea muncii;
8. direcțiile politicii investiționale;
9. structura organizatorică a întreprinderii.

Cercetătorii ruși menționează că prin noțiunea de **potențial economic** se subînțelege capacitatea întreprinderii de a atinge obiectivele sale, utilizând resursele materiale, umane și financiare disponibile cu un grad înalt de eficiență [36, p. 274].

Potențialul economic al întreprinderii, în opinia lui Covalev V. V., reprezintă unul din cele mai importante elemente ale activității întreprinderii, deoarece este criteriu de determinare a „sorții” sau perspectivelor de dezvoltare ale ei. Suplimentar, acest autor susține că rezultatul utilizării **potențialului economic** poate fi exprimat în baza diferitor criterii, în funcție de tipul subiectului de gospodărire, utilizatorii informației și scopul primar al analizei [35].

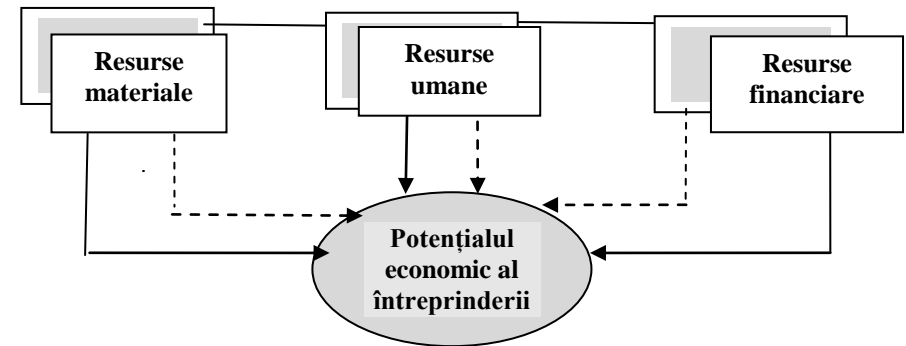


Figura 1. Conceptul potențialului economic al întreprinderii de producere

Sursa: [36, p. 274]

Astfel, după opinia autorilor referiți la grupa a doua, **potențialul economic** al întreprinderii, ce determină locul acesteia pe piață, este caracterizat de volumul total al activelor întreprinderii, capacitatea de desfacere, suma profitului net, valoarea capitalului propriu și împrumutat, capacitatea de producție, potențialul de resurse umane și potențialul tehnico-științific al întreprinderii.

În viziunea autorilor ruși și români, **potențialul economic** se clasifică în potențial de producere și potențial financiar [36, p. 273].

Savantul rus Sosnenco L.S. definește **potențialul economic** ca sinteză a potențialului de producere și situația financiară a întreprinderii. Modificarea potențialului economic are loc ca rezultat al activității economico-financiare a întreprinderii, iar creșterea potențialului economic asigură dezvoltarea viabilă a întreprinderii în viitor. Asupra acestui proces influențează atât factorii interni, cât și cei externi [41, p. 83].

La categoria factorilor interni se referă: structura producției (lucrărilor și serviciilor); apartenența ramurală a subiectului de gospodărire; mărimea capitalului statutar, costurile și veniturile realizate, starea patrimoniului și a mijloacelor financiare ale întreprinderii, inclusiv rezervele și economiile ei etc. Ca factori externi, autorul menționează: conjunctura prețurilor pe piața de desfacere, nivelul de tehnologizare a societății, nivelul de venituri al cumpărătorilor și consumatorilor, politica fiscală și de credit existentă etc.

1.2. Caracteristica și structura potențialului economic al întreprinderii

Examinând definițiile date noțiunii de „potențial economic” de reprezentanții școlii anglo-saxone și economiștii țărilor est-europene, concluzionăm că potențialul economic include două elemente componente de bază:

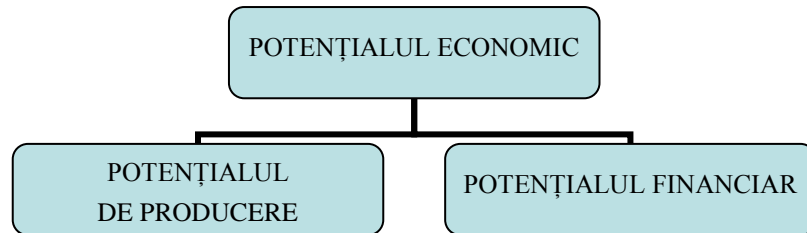


Figura 1. Structura potențialului economic al întreprinderii

Mai mult ca atât, aceste două aspecte ale potențialului economic sunt interdependente și anume: structura irațională a patrimoniului, gestionarea necalitativă a resurselor disponibile conduce, în primul rând, la înrăutățirea situației financiare a întreprinderii și viceversa.

Astfel, uzarea utilajului, neaprovizionarea la timp cu materie primă și materiale poate determina nerealizarea volumului programat de producție. „Înghetearea” nejustificată a resurselor financiare în stocuri și creanțe pe termen scurt va determina incapacitatea de plată curentă, iar creșterea capitalului împrumutat – la reducerea autonomiei financiare a întreprinderii. Concomitent, dacă ponderea esențială a resurselor financiare proprii se consideră o caracteristică pozitivă a situației financiare, atunci pentru o durată mai mare de timp ea determină lipsa unei politici eficiente de plasament, care poate asigura realizarea unor venituri suplimentare și, ca rezultat, generarea profitului.

Pentru asigurarea rentabilității producției, una din principalele probleme puse în fața întreprinderilor autohtone este găsirea căilor de reducere a costului de producție. Consumurile de producție și profitabilitatea întreprinderii depind, în mare măsură, de formarea surselor de mijloace proprii și împrumutate, care pot fi transformate în active curente și investiții capitale.

În ceea ce privește formarea surselor, trebuie să menționăm că, în condițiile actuale de dezvoltare, principalele probleme cu care se confruntă agenții economici în Republica Moldova sunt insuficiența resurselor proprii pentru asigurarea desfășurării procesului de producție și necesitatea atragerii investițiilor din exterior.

Astfel, **potențialul de producere** reprezintă posibilitățile curente și viitoare de producere ale întreprinderii, inclusiv asigurarea la timp cu resurse umane, materiale, financiare și utilizarea lor eficientă.

De asemenea, susținem că potențialul de producere presupune nu numai o prezentare material-cantitativă sau o caracteristică funcțională a activității întreprinderii, ci și o estimare valorică, care face posibilă formularea unor concluzii despre eficiența, posibilitatea și necesitatea „conservării” mijloacelor financiare în activele întreprinderii.

Autorul român Niculescu M., în lucrarea sa „Diagnostic global strategic”, prin potențial de producere subînțelege potențialul tehnico-productiv și procesul de producere al întreprinderii. Potențialul tehnico-productiv este determinat de starea potențialului tehnic și de producere, existent la întreprindere și evoluția lui în timp [21, p. 21].

Caracteristica generală a **potențialului de producere** este prezentată în Bilanțul contabil al întreprinderii (anexa nr. 1 la S.N.C. 5 „Prezentarea rapoartelor financiare”), precum și în rapoartele conexe.

Potențialul financiar, ca latură componentă a potențialului economic, reprezintă posibilitățile întreprinderii de utilizare și combinare eficientă a resurselor financiare proprii și împrumutate [42, p. 5-12]. Potențialul financiar, de asemenea, este determinat de rezultatul financiar, prezentat în Raportul de profit și pierderi (anexa nr. 2 la SNC 5 „Prezentarea rapoartelor financiare”). Caracteristica lui poate fi efectuată pentru prognozele de scurtă durată și pe termen lung. În primul caz, vom analiza lichiditatea și capacitatea de plată a întreprinderii, în al doilea – stabilitatea ei financiară.

În opinia noastră, potențialul economic se va modifica pe parcursul perioadei de gestiune sub incidența mai multor factori de influență cantitativi și calitativi, care, după conținut pot fi divizați în:

- a. **factori de strategie** (de exemplu: modificarea profitabilității vânzărilor; modificarea gradului de recuperare a activelor întreprinderii; modificarea rentabilității surselor plasate în patrimoniul întreprinderii etc.);
- b. **factori de reglare economică** (de exemplu: modificarea formelor de organizare a procesului de producție; nivelul de dezvoltare al producției; necesitatea perfecționării procesului de producție; previziunea factorilor de risc pentru determinarea pierderilor posibile și preîntâmpinarea lor etc.);
- c. **factori de potențial** (de exemplu: asigurarea la timp și deplină cu resurse necesare; utilizarea eficientă a resurselor atrase în procesul de producție; optimizarea consumurilor și cheltuielilor întreprinderii etc.).

DIAGNOSTICUL POTENȚIALULUI ECONOMIC AL ÎNTRINDERII

Acești factori, la rândul lor, influențează în mod direct sau indirect asupra rezultatelor economico-financiare pe parcursul perioadei de gestiune.

Pe lângă noțiunile de **potențial economic**, abordate în capitolul anterior, un grup de autori ruși examinează conținutul potențialului economic prin prisma conceptului „*dezvoltării întreprinderii*”, prezentat în continuare, cu identificarea celor trei „balene” (*economia de piață, orientarea de business și viziunea strategică*), pe care se bazează dezvoltarea întreprinderii indiferent de forma ei de proprietate și organizare juridică. Alegerea acestor elemente este determinată de faptul că în baza relațiilor economiei de piață se formează legăturile juridice, sociale și economice ale unităților de producție cu mediul extern.

Conceptul dat este fundamentat pe ideea că întreprinderea reprezintă un sistem dinamic, parametrii căreia se schimbă permanent. Autorii acestui concept subliniază importanța procesului reproducției individuale lărgite, pentru care sunt necesare astfel de condiții ce ar stimula investirea mijloacelor proprii în dezvoltarea economică. Cercetările ulterioare ale procesului de dezvoltare al întreprinderii se vor axa pe două probleme: tendința lărgirii activității investiționale, pe de o parte, și posibilitatea de acumulare de capital și disponibilului de mijloace pentru investiții, pe de altă parte [42].

Schema conceptuală a dezvoltării întreprinderii

Baza de producere	Prioritățile produselor noi	Politica de stat și baza legislativă în domeniul inovațiilor	Stabilitatea financiară și investirea în știință și producere	Parametrii
Baza științifică	față de cele tradiționale			
Asigurarea tehnico-materială	Alegerea segmentului de piață cu profitabilitate	Stimularea inovațiilor în producere		
Organizarea conducerii și organigrama	Acordarea intereselor producătorului și consumatorului	Potențialul științific existent		
Marketingul	Alegerea producției în funcție de ciclul de viață al întreprinderii	Receptivitatea la inovații		
Finanțele	Competitivitatea produselor			

Possibilitățile potențiale ale întreprinderii		
CONCEPTUL DEZVOLTĂRII ÎNTRPREINDERII		
	Viziunea strategică	Elementele
	Orientarea de business	
	Economia de piață	

Sursa: [42]

Unul din parametri de bază ai conceptului dezvoltării întreprinderii este „**posibilitatea potențială a întreprinderii**”, care include competitivitatea producției, potențialul de producere, baza științifică, structura organizațională a gestiunii, marketingul, situația financiară etc.

Rezultatele utilizării potențialului economic al întreprinderii constituie un element esențial al analizei financiare, deoarece este criteriu de determinare a „sorții” și a perspectivelor de dezvoltare ale întreprinderii. În acest sens, se pot determina direcțiile analizei și alegerea unor sisteme concrete de indicatori pentru aprecierea cantitativă și calitativă a gradului de valorificare al potențialului economic al întreprinderii. Indiferent de metoda aleasă pentru efectuarea analizei (analiza - expres sau analiza aprofundată a activității economico-financiare a întreprinderii), ea reprezintă un instrument important al managementului modern, având drept scop următoarele:

1. descoperirea și mobilizarea rezervelor interne;
2. fortificarea autonomiei financiare și creșterea eficienței economice;
3. diagnosticul și reglarea activității întreprinderii.

Toate acestea contribuie la fundamentarea procesului decizional al întreprinderii și la întocmirea noii strategii de menținere și dezvoltare a acesteia în mediul concurențial sănătos.

Generalizând teoriile expuse mai sus, susținem că **potențialul economic al întreprinderii reprezintă totalitatea bunurilor și surselor angajate într-o afacere pentru dezvoltarea procesului de producție și comercializare, combinarea eficiență a factorilor de producție și valorificarea situației financiare.**

Asigurarea independenței economice și dezvoltarea previzională a întreprinderii este realizabilă în condițiile utilizării raționale atât a potențialul ei de producere, cât și a potențialului ei financiar.

1.3. Estimarea potențialului economic al întreprinderii în condițiile dezvoltării durabile

După economistul englez, Charles Gibson [53, p. 214], **estimarea potențialului economic** este procesul de cercetare a eforturilor depuse de întreprinderea angajată într-o afacere, în primul rând, gradul de valorificare a forței de muncă și capitalului în raport cu rezultatele obținute, respectiv procesul de cercetare al performanțelor economico-financiare ce se realizează fără a exclude din ecuație echilibrul ecologic.

Economistul rus Selezneva N. menționează că „**estimarea potențialului economic** este baza teoretică pentru realizarea activității economice a întreprinderii” [40, p. 51]. În același context, Sosnenco L. S. axează conceptul său despre estimarea potențialului economic al întreprinderii pe problema estimării capitalului ei. Acest autor subliniază că în teoria evidenței contabile, în funcție de forma organizatorico-juridică a întreprinderii, există cinci teorii de bază ale capitalului [41, p. 18]:

1. teoria proprietății;
2. teoria subiectului de gospodărire;
3. teoria capitalului nedistribuit;
4. teoria întreprinderii;
5. teoria fondului.

În dependență de teoria acceptată, există diferite abordări în estimarea potențialului economic al întreprinderii și surselor de formare ale lui.

Indiferent de accepțiunea pe care o are termenul de estimare în literatura de specialitate, noi considerăm că **estimarea potențialului economic al întreprinderii determină aprecierea generală a rezultatelor activității acesteia și asigură baza informațională necesară pentru previziunea activității întreprinderii în viitor.**

Una din cele mai simple metode de estimare a potențialului economic al întreprinderii, întâlnită în literatura de specialitate rusă și autohtonă, este „citirea” rapoartelor financiare și studierea datelor prezentate în dările de seamă financiare. „Citirea” rapoartelor financiare permite formularea unor concluzii despre structura și metodele de evidență a activelor întreprinderii; mișcarea mijloacelor bănești; proveniența surselor întreprinderii și direcțiile de investire

a lor; mărimea profitului realizat în perioada de gestiune și direcțiile de utilizare ale lui; domeniile de activitate ale întreprinderii și politica de dividende etc.

Însă, după părerea noastră, datele „citite” din rapoartele financiare nu sunt suficiente pentru luarea unor decizii de gestiune și nu prezintă informații privind dinamica principalilor indicatori de activitate ai întreprinderii, precum și poziția întreprinderii analizate pe piața internă și mondială. În scopul obținerii informației de acest gen, în practica analitică există un șir de proceduri și metode de suprapunere a datelor analizate în timp și de comparare a lor.

Dintre aceste metode putem menționa:

- întocmirea tabelor de comparație pentru mai mulți ani consecutivi de activitate ai întreprinderii cu prezentarea valorilor absolute și relative ale principalilor indicatori ai activității economico-financiare și determinarea dinamicii lor;
- studierea coeficienților financiar-economici în baza unor relații dintre posturile bilanțului contabil;
- compararea coeficienților obținuți cu valorile optime, standard, de sector, sau la nivelul economiei naționale.

Estimarea potențialului economic al întreprinderii, după autorii ruși Covalev A. I. și Privalov V. P., poate fi realizată în baza unui model bi-structural [34]:

- a) analiza expres a activității economico-financiare;
- b) analiza complexă a activității economico-financiare.

1.3.1. Estimarea potențialului economic prin analiza expres

Esența analizei expres constă în selectarea unui sistem de indicatori specifici, care reflectă esența proceselor economice, pot fi relativ ușor calculați și care asigură urmărirea dinamicii proceselor economice. De regulă, selectarea indicatorilor este subiectivă (structura lor diferă de la o sursă la alta) și ține de competența analistului. Un exemplu de selectare a indicatorilor pentru analiza expres este prezentat în schema de mai jos.

Sistemul de indicatori pentru analiza expres a potențialului economic al întreprinderii

Procedura de analiză	Indicatorii
1. Estimarea potențialului economic al întreprinderii	
1.1. Estimarea patrimoniului net al întreprinderii	1. Valoarea mijloacelor fixe și ponderea lor în total active 2. Coeficientul uzurii mijloacelor fixe 3. Valoare activelor aflate în proprietatea întreprinderii
1.2. Estimarea situației financiare	1. Valoarea mijloacelor proprii (capital propriu) și ponderea lor în suma totală a surselor de finanțare a activelor 2. Coeficientul de acoperire 3. Ponderea mijloacelor proprii în total mijloace 4. Ponderea mijloacelor împrumutate pe termen lung în total mijloace 5. Coeficientul de acoperire a rezervelor
1.3. Existența posturilor „nesănătoase” în rapoartele financiare	1. Pierderi 2. Împrumuturi și credite, neachitate la termen 3. Datorii debitoare și creditoare expirate 4. Cambii emise (acceptate) cu termen expirat
2. Estimarea rezultatului activității economico-financiare a întreprinderii	
2.1. Estimarea profitabilității	1. Profit 2. Rentabilitatea generală 3. Rentabilitatea activității de bază
2.2. Estimarea dinamicii	1. Tempourile de creștere a veniturilor, profitului și investițiilor 2. Viteza de rotație a activelor 3. Durata ciclurilor operațional și financiar 4. Coeficientul de stingere a datoriei debitoare
2.3. Estimarea eficienței utilizării potențialului economic	1. Rentabilitatea capitalului propriu 2. Rentabilitatea capitalului împrumutat

Sursa: [34]

În contextul analizei expres, analistul urmărește obținerea informației generale despre subiectul analizat, iar în cazul analizei complexe – calculele analitice și rezultatele obținute sunt mai detaliate.

După părerea noastră, indiferent de schema aleasă pentru analiza activității agentului economic, există un șir de întrebări la care analistul dorește să primească un răspuns obiectiv. Aceste întrebări pot fi formulate după cum urmează:

- Care este potențialul economic al întreprinderii la data dării de seama și ce schimbări au avut loc pe parcursul perioadei de gestiune?
- Cât de optimală este structura activelor întreprinderii la începutul și sfârșitul perioadei de gestiune?
- Care este structura surselor financiare ale întreprinderii și ce schimbări au avut loc în componența acestora?
- Ce rezultat financiar a obținut întreprinderea în perioada de gestiune?
- Care a fost capacitatea de plată a întreprinderii?
- Care a fost stabilitatea financiară a întreprinderii în perioada de gestiune?
- Cu ce rentabilitate activează întreprinderea?
- Care sunt perspectivele de dezvoltare a întreprinderii pe viitor?

Răspunsurile la aceste întrebări pot fi găsite în informațiile prezentate în rapoartele financiare ale întreprinderii prin determinarea indicatorilor analitici, în funcție de scopul și profunzimea analizei respective.

1.3.2. Estimarea potențialului economic prin analiza complexă

Actualmente, pentru fortificarea potențialului economic al întreprinderii este necesară nu numai apelarea la surse de împrumut pe termen lung, dar și asigurarea unui disponibil suficient de mijloace proprii, ceea ce este posibil numai în condițiile unei situații financiare stabile. Prin urmare, pentru găsirea căilor de îmbunătățire a situației financiare, în mod prioritar este necesară efectuarea unei analize complexe a rapoartelor financiare, care va permite estimarea activității întreprinderii și luarea unor decizii eficiente privind formarea și distribuirea resurselor financiare și fluxurilor de mijloace bănești.

Situația financiară a întreprinderii depinde, în primul rând, de corectitudinea și eficiența investiției surselor financiare în activele întreprinderii.

Trecerea la relațiile economiei de piață cere ridicarea productivității muncii, competitivității producției și serviciilor în condițiile implementării inovațiilor tehnico-științifice. Un rol important în acest proces revine estimării potențialului economic al întreprinderii.

DIAGNOSTICUL POTENȚIALULUI ECONOMIC AL ÎNȚREPRINDERII

Problema de bază pentru analiștii străini și autohtoni constă în determinarea caracteristicilor cantitative și calitative ale potențialului economic al întreprinderii la o anumită dată și în estimarea ritmului de creștere al lui pe viitor. În acest caz, se examinează și se estimează următorii indicatori:

1. Profitul perioadei de gestiune până la impozitare;
2. Veniturile din vânzări;
3. Volumul producției fabricate;
4. Volumul producției vândute;
5. Randamentul resurselor materiale consumate;
6. Randamentul mijloacelor fixe productive;
7. Randamentul utilizării forței de muncă.

Această estimare este bazată pe o viziune sistemică, analiză complexă a factorilor, selectare cantitativă și calitativă a informației obiective.

Estimarea potențialului economic prin analiza complexă presupune examinarea următoarelor elemente funcționale ale întreprinderii:

- estimarea potențialului tehnic;
- estimarea potențialului de producție;
- estimarea calității și competitivității;
- estimarea potențialului comercial;
- estimarea utilizării factorilor de producție;
- estimarea potențialului financiar [19].

În baza estimării acestor elemente se evidențiază un șir de indicatori grupați în:

- a. indicatori cantitativi,
- b. tehnico-economici,
- c. calitativi.

Acești indicatori se recomandă a fi comparați cu dimensiunile lor optime sau cu dimensiunile obținute în perioadele precedente.

Prin urmare, cunoașterea dimensiunilor întreprinderii, a veniturilor din vânzări și eficienței utilizării resurselor alocate procesului de producție și comercializare, ne permite crearea unei imagini generale despre obiectul evaluării.

Autorii români susțin că **estimarea potențialului economic al întreprinderii** constă în recunoașterea stării potențialului ei tehnico-productiv și al capacităților de producție. Pentru aceasta, se culeg și se analizează informații privind potențialul tehnic de producere existent (cantitatea, structura, valoarea, uzura fizică și morală a utilajului) și evoluția în timp, gradul de exploatare, modul de întreținere și reparare a utilajelor și instalațiilor de producție, programele de dezvoltare, modernizare, restructurare prin investiții, modul de

conducere și urmărire a producției, performanțele tehnologiilor folosite, gradul de mecanizare și automatizare al producției, precum și efectele procesului de producție asupra mediului ambiant (gradul de poluare) [22, p. 147 - 153].

Evaluarea potențialului tehnic al întreprinderii și al gradului de înzestrare tehnică a întreprinderii se realizează conform următorului tabel:

Tabelul 1

Evaluarea potențialului tehnic și a gradului de înzestrare tehnică a întreprinderii

nr.	Modul de realizare	Sursa de informare	Compartimentul
1.	Se studiază procesul de producție, tehnologiile, calitatea produselor, întreținerea mijloacelor fixe și dinamica lor	Informații statistice și contabile, inventarierea, bonuri de consum, graficele de producție	Producție, mecanico-energetic, contabilitatea
2.	Studierea gradului de înnoire al mijloacelor fixe, gradului de automatizare și mecanizare	Proiecte investiționale, bugetul de investiții, documente statistice și contabile	Producție, mecanico-energetic, contabilitatea
3.	Studierea aprovizionării cu materii prime și materiale	Programe de aprovizionare, Contracte cu furnizorii, facturi	Aprovizionare, producție, contabilitate
4.	Studierea stocurilor de materii prime și de producție finită	Contracte cu clienții și furnizorii Documente contabile și statistice	Aprovizionare-desfacere, producție, contabilitate

Sursa: [22]

În cadrul **estimării potențialului de personal** sunt analizate resursele umane din întreprindere sub următoarele aspecte: cantitativ, structural și calitativ, precum și eficiența utilizării forței de muncă.

Analiza cantitativă, structurală și calitativă a forței de muncă se caracterizează prin determinarea numărului mediu scriptic de salariați, inclusiv pe categorii de muncitori, gradul de calificare și studii, numărul maxim de personal în condițiile unui anumit nivel de producție.

Analiza eficienței utilizării forței de muncă presupune determinarea nivelului productivității muncii pentru întreaga întreprindere, inclusiv pe ca-

DIAGNOSTICUL POTENȚIALULUI ECONOMIC AL ÎNȚREPRINDERII

tegorii de muncitori și pe produse aparte, cât și determinarea nivelului salariului mediu și compararea acestuia cu nivelul mediu pe economie sau cu cel înregistrat de întreprinderile similare.

Tabelul 2

Estimarea resurselor umane ale întreprinderii

Nr.	Mod de realizare	Sursa de informare	Compartimentul
1.	Studierea organizării întreprinderii	Organigrama ROF, Descrierea posturilor	Resurse umane
2.	Studierea structurii personalului (vârsta, nivelul de pregătire, sex etc.)	Organigrama	Resurse umane
3.	Remunerarea muncii	Statele de plată	Resurse umane, Contabilitate
4.	Motivarea salariaților, programe de pregătire și perfecționare	Cheltuielile pentru perfecționarea cadrelor	Resurse umane, Contabilitate

Sursa: [22]

Estimarea potențialului financiar se realizează prin două etape:

1. Analiza rapoartelor financiare (contabile) – analiza structurală și analiza dinamică a rapoartelor financiare.
2. Analiza indicatorilor financiari – analiza indicatorilor de lichiditate și capacității de plată și stabilității financiare.

Autorii ruși [38, 39, 44] susțin că estimarea complexă a potențialului economic al întreprinderii prevede determinarea indicatorilor de profitabilitate și rentabilitate. Un rol important în problema estimării potențialului economic, în viziunea lor, revine analizei rapoartelor financiare care include:

1. aprecierea generală a situației financiare și a schimbărilor ei pe parcursul perioadei de gestiune;
2. analiza rezultatelor financiare ale întreprinderii și eficiența gestiunii acestora;
3. analiza lichidității activelor și capacității de plată;
4. analiza stabilității și autonomiei financiare a întreprinderii.

Alt grup de autori [34] consideră ca obiectiv al estimării potențialului economic nu atât analiza rapoartelor financiare ale întreprinderii, cât culegerea informației pentru realizarea acțiunilor îndreptate spre îmbunătățirea

acestui potențial. După acești autori, metodologia estimării potențialului economic constă din 3 etape:

1. Estimarea provizorie a situației financiare și a dinamicii dezvoltării întreprinderii. Această analiză se realizează prin citirea rapoartelor financiare și studierea anumitor coeficienți specifici.
2. Estimarea detaliată a situației financiare:
 - construirea bilanțului analitic;
 - estimarea potențialului de producție;
 - estimarea structurii capitalului;
 - estimare lichidității și stabilității financiare;
 - estimarea ratelor de rotație;
 - estimarea rentabilității.
3. Elaborarea și implementarea măsurilor concrete pentru îmbunătățirea situației financiare a întreprinderii pe viitor.

În practica analitică din vest se fac aprecieri asupra gradului de automatizare al procesului de producere în prezent și în programele de viitor, nivelul tehnologiilor folosite, evaluate prin consumurile specifice, elasticitatea la cerințele pieții. În legătură cu procesul de producere, se urmărește modul de organizare și control al desfășurării activităților din cadrul proceselor de bază, auxiliare și a celor de deservire, analizându-se principalele activități ale funcției de producere cum sunt:

- programarea, lansarea, urmărirea producției;
- fabricarea produselor de bază;
- controlul calității;
- întreținerea și repararea utilajului și instalațiilor de producție;
- producția auxiliară pentru asigurarea utilităților.

Examinând concepțiile estimării potențialului economic, descrise anterior, observăm că ele diferă de la un grup de autori la altul, deși unele elemente de structură sunt comune.

Pe lângă cele expuse, noi susținem că în contextul relațiilor economiei de piață, estimarea potențialului economic al întreprinderii trebuie efectuată prin utilizarea unui sistem restrâns de indicatori analitici care se găsesc într-o concordanță logică bine determinată. Astfel, considerăm că prezintă interes aplicativ metoda estimării potențialului economic al întreprinderii în baza determinării a următorilor trei indicatori economici:

1. Patrimoniul întreprinderii la valoarea de bilanț;
2. Veniturile din vânzări;
3. Profitul perioadei de gestiune.

DIAGNOSTICUL POTENȚIALULUI ECONOMIC AL ÎNȚREPRINDERII

După părerea noastră, estimarea acestor indicatori se poate efectua nu numai în baza valorilor lor absolute ci și celor relative, ținând cont de necesitatea respectării următoarelor condiții: ritmul de creștere al activelor întreprinderii nu trebuie să depășească ritmul de creștere al veniturilor din vânzări, iar acesta ritmul de creștere al profitului perioadei de gestiune până la impozitare.

$$I_{TA} < I_{VV} < I_{Ppi} (\%); \quad (1)$$

unde:

I_{TA} – ritmul de creștere al activelor întreprinderii;

I_{VV} – ritmul de creștere al veniturilor din vânzări;

I_{Ppi} – ritmul de creștere al profitului până la impozitare al întreprinderii.

Deci, din inegalitatea prezentată mai sus rezultă că utilizarea eficientă a potențialului economic al întreprinderii trebuie să asigure un anumit grad de profitabilitate. Cu cât gradul de profitabilitate atins este mai înalt cu atât posibilitățile de dezvoltare ale întreprinderii pe viitor sunt mai pronunțate și viceversa.

Considerăm că în baza acestei concepții, se poate aprecia cu suficientă exactitate nu numai nivelul de utilizare al potențialului economic atins, ci și posibilitățile reale de îmbunătățire a acestui potențial în viitor.

În rezultatul cercetărilor efectuate privind estimarea potențialului economic, concluzionăm că obiectivul acestuia constă în aprecierea stării potențialului tehnic și productiv; procesului de producție și comercializare, procesului de utilizare a factorilor de producție, cât și a rezultatelor și stabilității financiare a întreprinderii.

1.4. Conținutul cercetărilor contemporane în domeniul diagnosticului potențialului economic al întreprinderii

Caracterul dinamic al proceselor și fenomenelor economice, complexitatea și diversitatea acestora, au impus drept o preocupare permanentă a cercetătorilor contemporani, perfecționarea continuă a metodelor și tehnicilor de analiză a activității economico-financiare a întreprinderii.

Ca o metodă relativ nouă în analiza economico-financiară este utilizat diagnosticul. Cuvântul „*diagnostic*” este de origine greacă și înseamnă „*apt de a discerne*”. Conceptul termenului „*diagnostic*” comportă aceleași semnificații atât în economie, cât și în medicină; simbolizând analiza complexă a mecanismului de formare și modificare a fenomenelor specifice domeniului dat.

Bazându-ne pe cele expuse în literatura de specialitate, putem menționa că **diagnosticul potențialului economic presupune studiul static și dinamic al activităților desfășurate de întreprindere, din care să rezulte concluzii cu privire la posibilitățile dezvoltării întreprinderii, structura mijloacelor economice, echilibrul financiar, rezultatele obținute, precum și modul de gestionare a resurselor disponibile.**

În viziunea noastră, prin **diagnosticul potențialului economic** pot fi depistate rezervele interne de sporire a eficienței funcționării întreprinderii, care se realizează prin elaborarea unor măsuri concrete, ce asigură rentabilitatea producției, stabilitatea financiară, capacitatea de plată și credibilitatea întreprinderii.

Deciziile la nivel microeconomic în domeniile: producție, aprovizionare, finanțe depind de strategia întreprinderii. Pentru a fundamenta și a alege obiectivele strategice, managerul trebuie să utilizeze metode de analiză diagnostic pentru evaluarea situației patrimoniale și financiare a întreprinderii, stabilirea punctelor „forte” și „slabe” ale gestiunii și totodată, să ia decizii de ameliorare a activității întreprinderii.

Cercetările și opiniile economiștilor contemporani s-au diversificat și în domeniul **diagnosticului potențialului economic**. Studiind literatura de specialitate și modul de abordare a metodelor de diagnosticare folosite în practică, am diferențiat mai multe direcții de cercetare.

Autorii români definesc **diagnosticul potențialului economic** ca „un instrument la îndemâna managerilor care permite formularea unor judecăți de valoare calitativă și / sau cantitativă, privind starea, dinamica și perspectivele unui agent economic” [21, p. 21].

D. Mărgulescu consideră că în calitate de activitate practică diagnosticul are o sferă mai largă care utilizează metode și procedee ale analizei economico-financiare și vizează nu numai precizarea unei „boli” a întreprinderii, ci „trebuie să caracterizeze modul de funcționare a acestui organism viu” [16, p. 5]. Se poate considera că în analiza economico-financiară la fel ca și în medicină se pornește de la simptome spre diagnostic.

După autorul român J. Moroșan [19], **diagnosticul potențialului economic** determină situația actuală în care se află funcțiile de bază ale unei întreprinderi și schematic poate fi prezentat prin următoarele elemente:

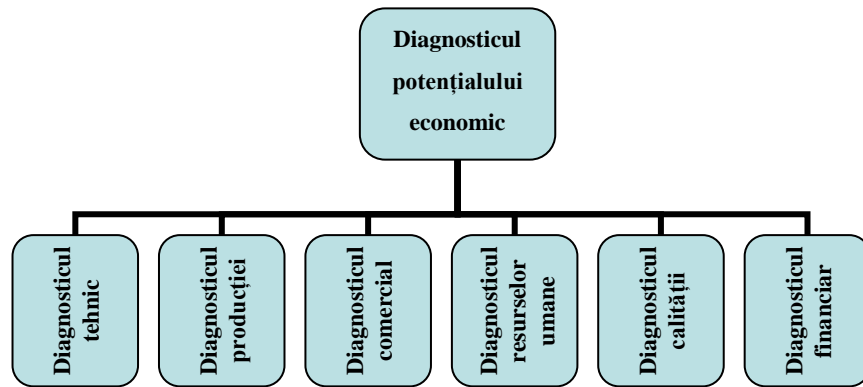


Figura 1. Structura diagnosticului potențialului economic al întreprinderii

Sursa: [15]

Alt autor român, I. Mihai [17, p. 174-182], consideră că diagnosticul potențialului economic al întreprinderii trebuie să răspundă la întrebări de tipul:

- a. are sau nu posibilitate întreprinderea să-și plătească obligațiile pe termen foarte scurt?;
- b. poate întreprinderea să-și plătească obligațiile pe termen lung?;
- c. reușește întreprinderea din propria activitate să-și acopere necesitățile de exploatare?;
- d. este adecvată structura capitalului activității întreprinderii?;
- e. este corespunzătoare gestiunea resurselor disponibile? etc.

Pentru a răspunde la aceste întrebări diagnosticul necesită studiul următoarelor aspecte:

- a) *Capacitatea de plată a întreprinderii* reflectă dacă întreprinderea își poate satisface la termen obligațiile de plată cu mijloacele bănești proprii.
- b) *Solvabilitatea întreprinderii* reprezintă aptitudinea întreprinderii de a face față scadențelor. În funcție de perioada de timp la care se referă, se analizează: lichiditatea întreprinderii (capacitatea întreprinderii de a-și onora obligațiile pe termen scurt); solvabilitatea întreprinderii (obligațiile pe termen mediu și lung).
- c) *Capacitatea de autofinanțare* reprezintă ansamblul resurselor financiare obținute din activitatea desfășurată și care ar putea fi folosite pentru acoperirea nevoilor financiare, pentru continuarea activității și dezvoltarea întreprinderii.

- d) *Structura capitalului* reflectă ponderea capitalului împrumutat în total capital permanent, din care rezultă gradul de autonomie față de creditori.
- e) *Structura activului* caracterizează ponderea activelor imobilizate, activelor curente în total activ, respectiv ponderea stocurilor, creanțelor și disponibilităților în total active curente.
- f) *Gestiunea resurselor* oferă informații despre modul în care managementul se implică în folosirea resurselor disponibile. Gestiunea resurselor este determinată de viteza de rotație a stocurilor, viteza de rotație a clienților și viteza de rotație a furnizorilor.
- g) *Randamentul resurselor* utilizate poate fi urmărit cu doi indicatori: rata rentabilității economice și rata rentabilității financiare.

Sistemul de indicatori utilizat pentru **diagnosticul potențialului financiar**, modul de calcul și valorile optime ale lor sunt prezentate în tabelul de mai jos.

Tabelul 1

Sistemul de indicatori utilizat pentru diagnosticul potențialului financiar

Indicatorul	Modul de determinare	Caracteristica
1	2	3
1. <i>Capacitatea de plată</i>	$K_{pl}=D-O;$ $K_{pl}=\frac{D}{O}\times 100 \text{ sau}$ $K_{pl}=\frac{D+C}{O}\times 100$	La nivelul întreprinderii vorbim despre capacitate de plată dacă $D>0$, adică în orice moment există disponibilități pentru acoperirea obligațiilor.
2. <i>Solvabilitatea întreprinderii</i>	$L=\frac{AC}{DTS}\times 100;$ $S=\frac{CS}{DTL+CS}\times 100$	Valorile optime pentru lichiditate sunt mai mari de 100%. Valorile optime pentru solvabilitate se situează între 40-60%.
3. <i>Capacitatea de autofinanțare</i>	$CAF=(V-C_{ex}-C_f-A)\times$ $\left(1-\frac{I}{100}\right)+A$	Capacitatea de autofinanțare acoperă investițiile, creșterile de necesar de fond de rulment și dividendele
4. <i>Structura capitalului</i>	$R_1=\frac{DTL}{CP}\times 100$	Nu putem vorbi de o mărime optimă deoarece structura capitalului nu poate fi stabi-

DIAGNOSTICUL POTENȚIALULUI ECONOMIC AL ÎNȚREPRINDERII

		lită decât în corelație cu rentabilitatea realizată de întreprindere: dacă rata rentabilității este mai mare decât rata dobânzii creditului obținut, creșterea gradului de îndatorare va avea efecte pozitive.
5. Structura activului	-	Structura activelor trebuie să corespundă domeniului de activitate
6. Gestiunea resurselor: - viteza de rotație a stocurilor; - viteza de rotație a clienților; - viteza de rotație a furnizorilor	$N_r = \frac{CA}{S};$ $D_z = \frac{S}{CA} \times 360$ $N_r = \frac{CA}{Clienti};$ $D_z = \frac{Clienti}{CA} \times 360$ $N_r = \frac{CA}{Furnizori};$ $D_z = \frac{Furnizori}{CA} \times 360$	<p>Viteza de rotație este mai mare decât a firmei concurente sau decât media pe ramură.</p> <p>Viteza de rotație a creditului client este mai mică decât viteza de rotație a creditului furnizor, nedepășind însă 30 de zile.</p> <p>Durata creditului furnizor este mai mare decât durata creditului client.</p>
7. Randamentul resurselor	$R_e = \frac{Pb}{Cinv} \times 100;$ $R_f = \frac{Pn}{Cpr} \times 100$	<p align="center">$R_e > 20 \%$</p> <p align="center">$R_f > 15 \%$</p>

Notă: K_{pl} - capacitatea de plată a întreprinderii; D – disponibilități bănești; O- obligațiile pe termen scurt; C- credite disponibile; AC – active curente; V- venituri

totale; Cex- cheltuieli de exploatare; Cf – cheltuieli financiare; A – cheltuieli de amortizare; I – rata impozitului pe profit; R_i – rata îndatorării; DTL – datorii pe termen mediu și lung; CS-capital statutar; CP – capital permanent; N_r – numărul de rotații; D_z – durata în zile a unei rotații, CA – cifra de afaceri; S- stocuri; Pb – profit brut, Pn – profit net; Cinv – capitalul investit; Cpr – capital propriu.

Sursa: [17]

Metoda de diagnosticare propusă de savantul român I. Mihai [17, p. 178], presupune folosirea indicatorilor care exprimă starea financiară a întreprinderii. Instrumentul utilizat pentru diagnostic este profilograma, care constă din următoarele etape:

- *Alegerea criteriilor pentru exprimarea stării financiare.* Numărul criteriilor depinde de scopul analizei.
- *Stabilirea grilei pentru evaluarea criteriilor.* Pentru stabilirea grilei se consideră un interval de valori cuprins între 0 și 1 care este împărțit în patru stări, în funcție de modul de exprimare a criteriului (nesatisfăcătoare, satisfăcătoare, bună, foarte bună). În acest caz, pentru fiecare stare obținem următoarele dimensiuni ale utilităților:

$$S_1 = [0,01 - 0,25]$$

$$S_2 = [0,26 - 0,50]$$

$$S_3 = [0,51 - 0,75]$$

$$S_4 = [0,76 - 1,00]$$

- *Încadrarea criteriului utilizat într-o anumită stare* – se face ținând seama de modul de exprimare a criteriului: indicatorii fizici sau valorici se compară cu mărimile optime; indicatorii calitativi se compară cu cele mai semnificative stări.
- *Acordarea coeficienților de importanță* se face pentru diferențierea criteriilor de diagnosticare după importanță prin metoda comparării (pot fi folosite și alte metode).

Dacă un criteriu este mai important decât altul, se notează cu „+”, mai slab – „-”. Datele se înscriu în tabel și se face suma plusurilor și minusurilor, după care se atribuie coeficienți de importanță: fiecărui „+” i se acordă valoarea 1. În situația în care un criteriu nu are nici un „+” (coeficientul de importanță este 0), atunci toți coeficienții vor crește cu o unitate, pentru a putea determina starea medie. Matricea de determinare a coeficienților de importanță este redată în tabelul de mai jos.

Tabelul 2

Matricea determinării coeficienților de importanță

	C₁	C₂	C₃	Σ +	K_i
C₁		+	+	2	3
C₂	-		-	0	1
C₃	-	+		1	2

Sursa: [17, p. 181]

- *determinarea stării medii a potențialului financiar, se face prin relația:*

$$\bar{S}_{pf} = \frac{\sum_{i=1}^n S_i \times K_i}{\sum_{i=1}^n K_i} \times 100, \quad (1)$$

unde: S_i – nota criteriului „i”; K_i – coeficientul de importanță „i”; i = 1-n – criterii de diagnosticare.

Pe baza stării medii a potențialului financiar putem încadra o întreprindere în una din următoarele situații:

- critică, dacă S_{pf} < 25;
 - satisfăcătoare, dacă 25 < S_{pf} < 45;
 - bună, dacă 45 < S_{pf} < 70;
 - foarte bună, dacă 70 < S_{pf}.
- *identificarea punctelor „slabe” ale diagnosticului financiar, găsirea cauzelor și stabilirea modalităților de ameliorare a stării lor.*

Pentru diagnosticarea situației financiare a întreprinderii pe baza etapelor enunțate, ca instrument de lucru se recomandă a fi folosită profilograma de mai jos.

Profilograma situației financiare a întreprinderii

Nr. crt.	Criterii	Stări				K _i
		S ₁	S ₂	S ₃	S ₄	
a	b	c	d	e	f	g
1.	Indicatori de bonitate					4
1.1	Capacitatea de plată a întreprinderii	Negativă	Aproape de zero	Pozitivă	Pozitivă	4
1.2	Tendența capacității de plată	Scădere bruscă	Scădere lentă	Menține re	Creștere	4
1.3	Lichiditatea întreprinderii	Foarte mică	Mică	Mare	Foarte mare	1
1.4	Tendența lichidității	Scădere	Scădere	Menținere	Creștere	4
1.5	Solvabilitatea întreprinderii	Foarte mică	Mică	Mare	Foarte mare	2
1.6	Tendența solvabilității	Scădere	Scădere	Menținere	Creștere	
1.7	Rata capacității de autofinanțare	Foarte mică	Mică	Mare	Foarte mare	3
1.8	Tendența ratei capacității de autofinanțare	Scădere bruscă	Scădere lentă	Menținere	Creștere	4
2.	Indicatori de structură					1
2.1	Structura capitalului	Necorespunzătoare	Corespunde în mică măsură	Corespunde în mare măsură	Corespunde în foarte mare măsură	2
2.2	Structura activului	Necorespunzătoare	Corespunde în mică măsură	Corespunde în mare măsură	Corespunde în foarte mare măsură	1
3.	Indicatori de gestiune					3
3.1	Viteza de rotație a stocurilor	Foarte mică	Mică	Mare	Foarte mare	3
3.2	Tendența vitezei de rotație a stocurilor	Scădere bruscă	Scădere lentă	Menținere	Creștere	4
3.3	Viteza de rotație a creditului-client	Foarte mică	Mică	Mare	Foarte mare	2
3.4	Tendența vitezei de rotație a creditului client	Scădere bruscă	Scădere lentă	Menținere	Creștere	4
3.5	Viteza de rotație a creditului furnizor	Foarte mare	Mare	Mică	Foarte mică	2

DIAGNOSTICUL POTENȚIALULUI ECONOMIC AL ÎNȚREPRINDERII

3.6	Tendința vitezei de rotație a creditului furnizor	Creștere	Mentținere	Scădere bruscă	Scădere lentă	4
4.	Indicatori de randament					2
4.1	Rentabilitatea economică	Foarte mică	Mică	Mare	Foarte mare	1
4.2	Tendința rentabilității economice	Scădere bruscă	Scădere lentă	Mentținere	Creștere	4
4.3	Rentabilitatea financiară	Foarte mică	Mică	Mare	Foarte mare	2
4.4	Tendința rentabilității financiare	Scădere bruscă	Scădere lentă	Mentținere	Creștere	4

Sursa: [17, p.182]

În viziunea noastră, acest model de diagnosticare, deși cuprinde un sistem de indicatori bine determinați și o caracteristică a situației financiare a întreprinderii în funcție de importanța atribuită fiecărui indicator luat în calcul, nu prezintă interes practic pentru unitățile de producție autohtone. În primul rând, lipsa unei concordanțe între indicatorii utilizați în practica analitică română și practica autohtonă împiedică aplicarea acestui model fără o adaptare adecvată. Un alt dezavantaj este necesitatea efectuării unor calcule suplimentare pentru determinarea stării medii a potențialului financiar, care în viziunea noastră sunt destul de complicate. Și nu în ultimul rând, caracteristica unilaterală doar a potențialului financiar, pe care o oferă modelul în cauză, nu ne permite formularea unor concluzii privind starea generală a potențialului economic al întreprinderii în întregime.

Reprezentanții școlii ruse [32, 40] definesc **diagnosticul potențialului economic** ca funcție de bază a analizei financiare, obiectivele căreia se întemeiază pe: aprecierea principalelor rezultate financiare obținute; aprecierea modului de constituire, a structurii și utilizării resurselor disponibile; aprecierea viabilității și credibilității firmei.

Lato senso, în viziunea școlii ruse și multor autori moldoveni scopul diagnosticului constă în oferirea de informații financiare participanților la activitatea economică, atât celor din interiorul întreprinderii, cât și celor interesați din afara acesteia. În primul caz, când problema diagnosticului este pusă din perspectiva interiorului întreprinderii, diagnosticul se adresează conducătorilor, acționarilor sau salariaților. Obiectivul urmărit în acest caz va fi de a furniza acestora informații necesare pentru adoptarea deciziilor de gestionare a întreprinderii. În al doilea caz, când problema este pusă din ex-

teriorul întreprinderii, utilizatorii vor fi partenerii economici și financiari-bancari ce vor dezvolta viitoarele relații de cooperare cu respectiva întreprindere sau analiștii financiari, acționarii potențiali, ori chiar statul.

Cel mai frecvent, utilizatorii externi solicită **diagnosticul potențialului economic** fie pentru acordarea de credite (în special băncile), fie pentru luarea deciziilor de participare la capitalul unei întreprinderi (acționari potențiali sau alte întreprinderi, de obicei din același sector strategic), sau pentru aprecierea puterii de afaceri a unui partener.

Scopul diagnosticului constă în ridicarea eficienței activității agentului economic în baza studierii complexe a tuturor tipurilor de activitate și generalizarea rezultatelor obținute.

Obiectivele diagnosticului sunt, de fapt, răspunsurile la întrebările pe care expertul evaluator și le pune în legătură directă cu întreprinderea pe care o investighează.

Economistul rus Berdnicova T. B. diferențiază următoarele metode de diagnosticare a componentelor potențialului întreprinderii utilizate în practica economică [28]:

- expertiza;
- metoda punctajelor;
- metoda comparativă sau analiza de reiting;
- metoda factorială;
- modelarea economico-matematică;
- modelarea electronică.

Alegerea metodei de diagnosticare a întreprinderii depinde de scopul analizei.

Dacă scopul este efectuarea unei analize complexe a potențialului economic al întreprinderii, atunci se alege metoda complexă de diagnosticare.

Pentru întreprinderile producătoare autohtone, propunem diagnosticul următoarelor aspecte:

1. Forma de proprietate și structura organizațională a întreprinderii

Structura organizatorico-juridică a întreprinderii

Structura organizațională (organigrama)

Structura administrației întreprinderii

2. Situația financiară a întreprinderii

Profit (pierdere)
Repartizarea profitului
Rentabilitatea
Costul producției
Gradul de îndatorare (creditor și debitor)
Starea activelor curente nete (existența, sporirea, lipsa, surplus)
Structura capitalului
Venitul din activitățile desfășurate
Volumul necesităților financiare și de exploatare

3. Potențialul de producere

Valoarea mijloacelor fixe și gradul de uzură a acestora
Gradul de utilizare a capacităților de producție
Nivelul de asigurare cu resurse materiale (materii prime, combustibil etc.)
Volumul și nomenclatorul producției fabricate (lucrărilor executate și serviciilor prestate)
Suprafața terenurilor
Valoarea construcțiilor nefinisate
Rezervele întreprinderii și stocurile nerealizate

4. Potențialul comercial

Volumul vânzărilor în mărimi valorice și pe sortimente
Principalii furnizori de materii prime
Principalii cumpărători și consumatori
Principalele piețe de desfacere
Stocul de producție finită la depozit în mărimi valorice și pe sortimente

5. Potențialul uman, nivelul de salarizare și productivitatea muncii

Dinamica personalului (personalul administrativ și de producere)
Structura personalului (vârstă, sex, specializare, nivelul studiilor)
Dinamica nivelului de salariu pe categorii de personal
Dinamica productivității muncii
Dinamica manoperei pe grupe de produse (lucrări și servicii)

6. Infrastructura socială a întreprinderii

Structura și valoarea mijloacelor fixe neproductive (case de locuit, baze de odihnă, ospătării etc.)

Volumul plăților sociale lucrătorilor

Cheltuielile curente pentru manifestările social-culturale

Costul întreținerii obiectelor infrastructurii

Volumul realizării serviciilor cu plată prestate de organizațiile infrastructurii sociale a întreprinderii

7. Potențialul tehnico-științific și inovațional

Numărul inovațiilor și realizărilor tehnice

Numărul tehnologiilor noi, noilor tipuri de produse

Nivelul dezvoltării tehnico-științifice a întreprinderii.

O altă tendință, constatată în multe lucrări de specialitate ale autorilor ruși și americani [73, 100], este prezentarea diagnosticului **potențialului economic**, ca o **etapă în planificarea strategică** a activității viitoare a întreprinderii.

Planificarea strategică a activității întreprinderii presupune elaborarea unor activități concrete prin intermediul cărora întreprinderea va putea atinge scopurile sale. Scopurile planificate pot fi transformate în realizări reale cu ajutorul strategiei – care reprezintă un plan complex de funcționare a întreprinderii într-un anumit interval de timp. Scopurile pot fi determinate reieșind din necesitățile conducerii, din situația creată în interiorul întreprinderii, cât și în afara ei (conjunctura de piață).

În sistemul planificării strategice, la prima etapă, se examinează perspectivele de dezvoltare ale întreprinderii în baza datelor situației economico-financiare. În acest context, diagnosticul răspunde de asigurarea corectă și la timp a informației privind starea activităților desfășurate de către întreprindere la un moment dat.

În lucrările autorilor americani și unor cercetători ruși [42, 43, 53], diagnosticului **potențialului economic** este abordat ca un **instrument eficient pentru depistarea pericolului de faliment al întreprinderii**. Autorii nominalizați au elaborat mai multe modele de constatare a pragului de faliment al întreprinderii, unele din ele urmează a fi studiate și utilizate de noi în această lucrare.

Însă, în viziunea noastră, sistemul de diagnosticare nu poate fi limitat doar la constatarea riscului de faliment. Esența diagnosticului constă în monitorizarea continuă a activității întreprinderii cu scopul de a determina tendințele de bază în activitatea ei. Odată cu apropierea întreprinderii de situația de criză, determinată de tendința de descreștere (reducere) a indicatorilor profitabilității și rentabilității, conducerea întreprinderii la etapa premergătoare crizei trebuie să adopte decizii capabile să prevină și să diminueze influența factorilor negativi. Succesul și eșecul strategiilor anticriză depind, în cea mai mare măsură, de oportunitatea și obiectivitatea sistemului de diagnoză în constatarea pericolului până la apariția situației de criză.

În practica analitică, ca metodă de diagnosticare este utilizat principiul „semnalelor slabe” [43, p. 16]. Drept „semnale slabe” sunt considerate datele diagnozei, ce mărturisesc despre stoparea tendinței de creștere, iar „semnalele forte” vor identifica situația de criză propriu-zisă.

Obiectivele diagnosticului în cadrul gestiunii prin „semnale slabe” sunt:

- evaluarea situației interne a întreprinderii la determinarea strategiei de dezvoltare a acesteia;
- controlul permanent a realizării strategiei acceptate;
- aprecierea succesului strategiei în general la expirarea termenului de realizare al ei.

De regulă, planificarea strategică nu se limitează doar la problema creării unui sistem calitativ de diagnoză.

În viziunea noastră, diagnosticul este un sistem complex, compus din mai multe elemente. Lipsa sau funcționarea incorectă a cel puțin unui element va determina eșecul întregului sistem.

Autorul rus, Fomin I. A., [43, p. 20] menționează drept analog al diagnosticului – „**cercetarea gestionară a punctelor slabe și forte ale întreprinderii**”.

Menționăm, că sub aspect funcțional, diagnosticul și „cercetarea gestionară” sunt reciproc substituibile, dar este important de subliniat că cercetarea de gestiune, spre deosebire de diagnostic, analizează mai mult informația calitativă, decât cea cantitativă.

Ca metodă a cercetării gestionare, în literatura de specialitate anglo-saxonă [61, 63], se folosește **analiza punctelor forte și punctelor slabe, a oportunităților și amenințărilor**, denumită **analiza diagnostic** sau **analiza SWOT** (*Strengths – Weaknesses – Opportunities – Threats*). **Punctele forte** reprezintă resursele, aptitudinile și alte avantaje care individualizează întreprinderea în mediul său concurențial. Punctele forte pot exista în do-

mediul resurselor materiale, financiare și umane, imaginii întreprinderii pe piață, relațiilor furnizori-cumpărători etc.

Punctele slabe reprezintă limitările sau deficiențele în ceea ce privește resursele, aptitudinile și competențele ce aduc prejudiciu activității întreprinderii.

Oportunitățile reprezintă situațiile favorabile existente în mediul în care întreprinderea își desfășoară activitatea.

Amenințările sunt reprezentate de situațiile nefavorabile apărute în mediul de activitate al întreprinderii (pătrunderea pe piață a unui nou concurent, schimbările tehnologice, modificarea regulamentelor etc.) și constituie principalele piedici în obținerea rezultatelor scontate.

Prin intermediul comparării sistematice a punctelor forte și slabe, a oportunităților și amenințărilor identificate în urma analizei diagnostic, se poate determina situația în care se află întreprinderea și se pot alege modalitățile strategice de acțiune. În mod concret, acestea se referă la asimilarea de noi produse, modernizarea produselor existente, introducerea de noi tehnologii, diversificarea producției, specializarea, integrarea pe verticală sau orizontală, lărgirea relațiilor de cooperare, creșterea gradului de concentrare a întreprinderii, constituirea de societăți mixte, fuziunea cu alte organizații etc.

În urma comparării, pot rezulta patru situații și, ca urmare, patru modalități strategice de acțiune care sunt prezentate în figura 2.

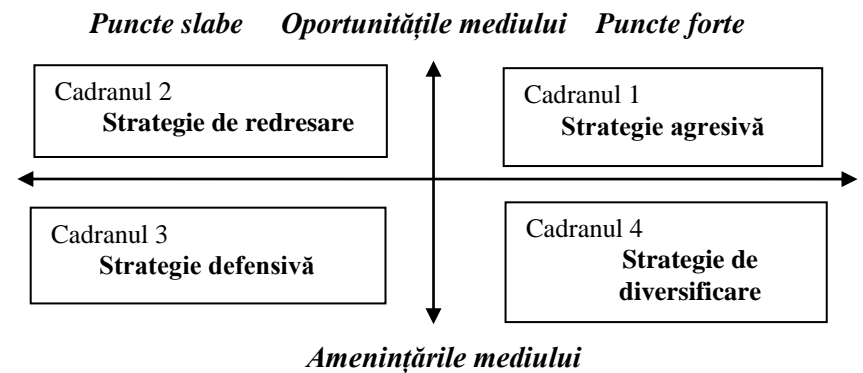


Figura 2. Graficul analizei diagnostic

Sursa: [22, p. 218]

Cadranul 1 reprezintă cea mai favorabilă situație, când unității de producere i se ivesc mai multe oportunități și are puncte forte care o determină să valorifice oportunitățile respective. În această situație se recomandă o *strategie de dezvoltare agresivă*.

Cadranul 2 prezintă o întreprindere căreia i se ivesc oportunități însemnate, pe care nu le poate valorifica din cauza slăbiciunii interne. În acest caz se va aborda o *strategie de redresare* în vederea eliminării punctelor slabe.

Cadranul 3 reprezintă situația cea mai puțin favorabilă, în care firma este relativ slabă și trebuie să facă față unor amenințări majore din partea mediului. În acest caz, se impune examinarea, prin intermediul analizei diagnostic, a posibilităților de reducere a volumului sau de redirecționare a activității sau vânzărilor pe o anumită piață. În acest caz, se recomandă o *strategie defensivă*.

Cadranul 4 reprezintă situația în care o unitate de producere, cu numeroase puncte forte, întâlnește un mediu nefavorabil. În această situație, strategia va folosi punctele forte existente pentru a-și crea oportunități în alte domenii de activitate sau pe alte piețe și se recomandă utilizarea unei *strategii de diversificare*.

Potrivit opiniei noastre, analiza gestionară a părților forte și slabe cuprinde majoritatea laturilor activității întreprinderii, dar aprecierea exactă a factorilor, ce determină eficiența utilizării resursele materiale, umane și financiare este posibilă doar prin calcule concrete. Evaluarea acestora se poate baza pe o analiză economico-financiară mai complexă.

După Fomin I. A. [43], diagnosticul potențialului întreprinderii interferează cu etapa analizei situației întreprinderii, după cum este prezentat în figura 3. Acesta este unicul instrument al managerului pentru controlul operativ și strategic al întreprinderii.

În linii generale, planificarea strategică constă din două etape: elaborarea planului strategic și realizarea strategiei acceptate.

După Lorange, planificarea strategică realizează patru obiective de bază ale managementului: repartizarea resurselor, adaptarea la mediul extern, coordonarea internă și previziunea strategică [62].

Rassel Acoff introduce în sistemul de monitoring (sistemul de monitoring asigură urmărirea continuă a rezultatelor activității întreprinderii și le compară cu indicatorii planificați) al realizării planului strategic al întreprinderii conceptul de „**sisteme informaționale de gestiune**” [62].

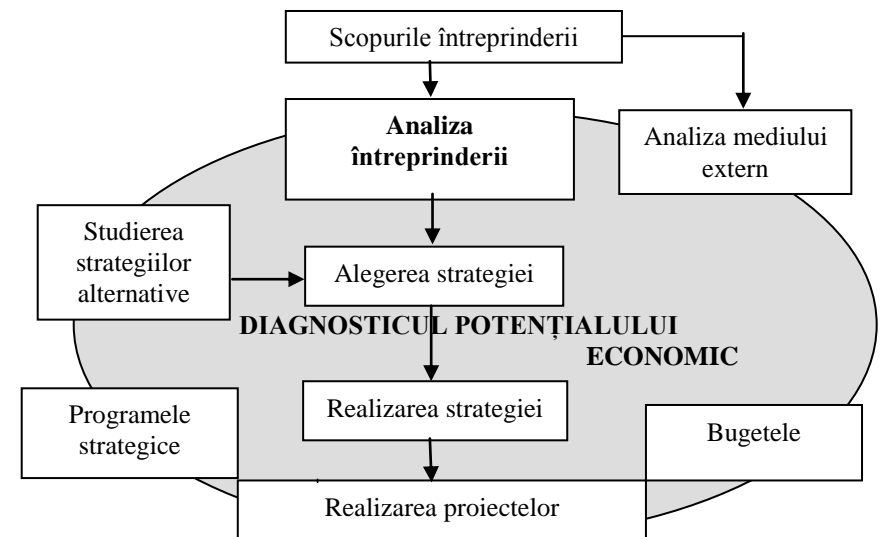


Figura 3. Procesul planificării strategice

Sursa: adaptată de autor după [43]

Sistemul informațional de gestiune poate fi compus din mai multe sisteme, care asigură necesitățile informaționale ale lucrătorilor. În practică, acest concept a început să fie aplicat din anii 50 ai sec. XX, datorită fluxului de informație și imposibilității prelucrării acesteia fără utilizarea „inteligenței artificiale”. Unul dintre elaboratorii sistemului informațiilor de gestiune în management, Robert Antony, reieșind din necesitățile informaționale ale gestionarilor, a divizat activitatea de gestiune în trei tipuri: planificarea strategică, controlul de gestiune și controlul operațional.

Diagnosticul potențialului economic reprezintă un exemplu al sistemului informațional gestionar. Prezența diagnosticului este indispensabilă în procesul de monitorizare a activității întreprinderii, deoarece el soluționează problema evaluării situației interne a întreprinderii în baza unui număr mare de indicatori, facilitând prelucrarea informației și luarea deciziilor despre dinamica lor.

Tot mai mult în literatura anglo-saxonă contemporană se pune accent pe utilizarea programelor informaționale în diagnosticarea activității și potențialului economic al întreprinderii. Mai mulți autori [99] susțin că utili-

DIAGNOSTICUL POTENȚIALULUI ECONOMIC AL ÎNȚREPRINDERII

zarea așa-numitor „**neural networks**” (canalelor nervoase) în analiza diagnostic este mai eficientă decât folosirea metodelor statistico-matematice. Acest model se bazează pe principiul funcționării sistemului nervos uman și prezintă superioritate față de modelele matematice liniare, utilizate în analiza influenței factorilor asupra rezultatului activității întreprinderii.

În procesul de studiere a lucrărilor în domeniul diagnosticului potențialului economic al întreprinderii, s-au luat în considerare cercetările și viziunile autorilor autohtoni. Astfel, menționăm contribuțiile în acest domeniu și în domeniul analizei economico-financiare în general ale lui Balanuță V., Țiriulnicova N., Paladi V., Prodan N., Gavriluc L., Gortolomei V. etc.

Analizând articolele științifice, lucrările didactice și metodico-aplicative ale acestor autori, concluzionăm că diagnosticul potențialului economic determină nivelul eficienței economice atinse în baza utilizării resurselor materiale, umane și financiare, cât și sporirea controlului asupra îndeplinirii și optimizării deciziilor manageriale.

Deși metodele de analiză descrise de acești autori sunt diverse, după părerea noastră, logica realizării lor poate fi redată, în special, prin figura 4.

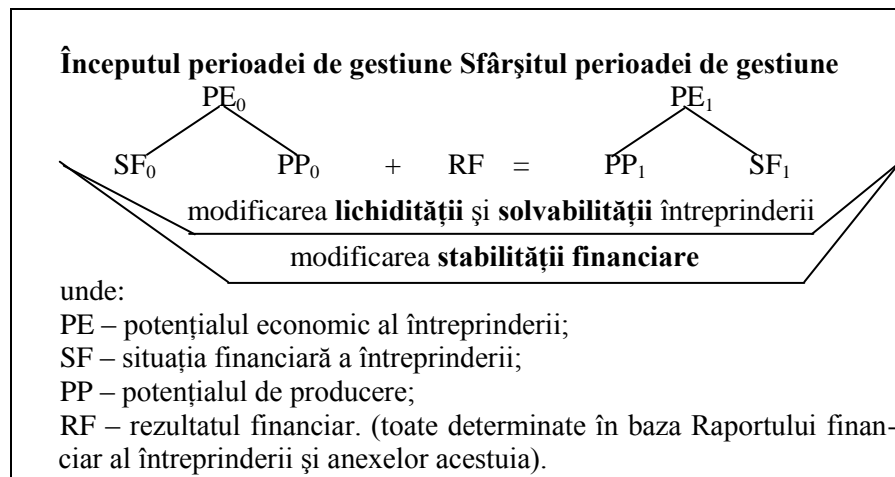


Figura 4. Logica realizării metodei diagnosticului potențialului economic al întreprinderii

Sursa: elaborată de autor

Prin urmare, desfășurarea unei activități de producție și comercializare în condiții de profitabilitate și totodată menținerea echilibrului financiar necesită o atenție deosebită. Rezultatele obținute de către întreprindere nu sunt întotdeauna în concordanță cu eforturile proprii ale colectivului de muncă și în practică sunt condiționate de un sistem de factori obiectivi și subiectivi.

Un rol primordial în acest proces revine analizei diagnostic, ca instrument de supraveghere a activității desfășurate de întreprindere și estimare a performanțelor obținute.

Diagnosticul potențialului economic și necesitatea utilizării acestuia în analiza activității întreprinderii până în prezent sunt lipsite de atenția cuvenită din partea conducătorilor unităților de producere autohtone.

Omul de afaceri american și autorul multor lucrări de specialitate, Gustav Berl [81], susține că mai mult de 80% de întreprinderi americane dau faliment după cel puțin doi ani de activitate din cauza lipsei unui sistem eficient de diagnosticare a activității întreprinderii.

Capitolul II. METODELE DE DIAGNOSTIC A POTENȚIALULUI ECONOMIC AL ÎNȚREPRINDERII ÎN CONDIȚIILE DEZVOLTĂRII DURABILE

2.1. Modelele factoriale de diagnosticare a potențialului economic al întreprinderii

Actualmente, în literatura de specialitate este prezentat un sistem larg de modele factoriale de diagnosticare a potențialului economico-financiar al întreprinderii.

Ținând cont de partea aplicativă a conținutului lucrării, în continuare, noi ne-am străduit din numărul diversificat al acestor metode să examinăm, după opinia noastră, cele mai importante, care, cu succes, pot fi recomandate pentru utilizarea lor în practica analitică autohtonă.

Deoarece există mai multe școli și abordări analitice în acest domeniu, vom elucida conținutul metodelor prezentate prin prisma acestor viziuni.

Reprezentanții școlii analitice anglo-saxone utilizează diagnosticul potențialului economic pentru prognozarea activității întreprinderii în viitor și stabilirea pericolului de faliment a acesteia.

Analistul american, P. Dj. Fințpatric, a comparat indicatorii a 70 de întreprinderi falimentate cu 19 întreprinderi ce au supraviețuit falimentului în perioada anilor 1920-1929 și a ajuns la concluzia că cel mai bun indicator al gestiunii neeficiente al potențialului financiar al întreprinderii este relația dintre profit la activele curente nete și relația activelor curente nete raportate la suma datoriilor (reducerea acestor indicatori indică apropierea situației de faliment) [99].

C. L. Mervin a analizat 939 de întreprinderi și a determinat ca semnal al pericolului de faliment dinamica negativă a indicatorilor ce caracterizează potențialul lor economic:

- coeficientul acoperirii plăților pe credit,
- coeficientul autonomiei și
- capitalul propriu circulant raportat la suma datoriilor [99].

Practica economică a demonstrat imperfecțiunea acestor abordări și necesitatea efectuării unei analize mai ample pentru diagnosticarea potențialului economic al întreprinderii. Acestui scop corespund unele modele factoriale elaborate de școala americană: *modelul lui Altman*, *modelul Du Pont*, *modelul lui Biver*, precum și modelele mai puțin cunoscute a lui *Lis*,

Taffler, Tishu [92]. Toate aceste modele pot prognoza survenirea falimentului, dar nu exclud deplin riscul unei „alarme false”.

Cu unele neajunsuri, aceste modele ne oferă posibilitate de a diagnostica starea reală a întreprinderii și posibilitățile dezvoltării ei pe viitor cu ajutorul unui sistem bine determinat de indicatori.

În continuare, vom analiza unele din aceste modele ce prezintă, după părerea noastră, importanța practică.

2.1.1. Modelul bifactorial de diagnostic

Cel mai simplu model de diagnosticare al potențialului întreprinderii este *modelul bifactorial*, utilizarea căruia a fost examinat în lucrările lui Fomin I. A. [43, p. 43].

La construirea modelului dat se iau în considerare doi indicatori care caracterizează posibilitatea activității viitoare a întreprinderii: *coeficientul lichidității curente și raportul dintre mijloacele împrumutate la disponibilul bănesc*.

În baza analizei practice din vest, au fost determinați coeficienții pentru fiecare din cei doi factori.

Pentru întreprinderile americane acest model are următoarea formă:

$$Z = -0,3877 - 1,0738 \times K_{l.c.} + 0.0579 K_{imp.v.}, \quad (1)$$

unde:

$K_{l.c.}$ – coeficientul lichidității curente;

$K_{imp.v.}$ – raportul mijloacelor împrumutate la disponibilul bănesc.

În practica analitică, acest model este folosit cel mai des pentru diagnosticarea falimentului întreprinderii.

Dacă $Z < 0$ – întreprinderea este financiar stabilă, dacă $Z > 0$ – există pericolul de faliment. Exemplu de utilizare al modelului bifactorial în estimarea pericolului de faliment este prezentat în tabelul ce urmează.

Tabelul 1

Exemplu de utilizare al modelului bifactorial în estimarea pericolului falimentării a 10 întreprinderi din SUA

Întreprinderea	Coefficientul lichidității curente	Relația capitalului împrumutat la total active, %	Z	Probabilitatea falimentării, %	Confirmarea probabilității falimentării
1	3,0	60	-0,135	42	Nu
2	3,0	76	0,790	81,2	Da
3	2,8	44	-0,847	15,5	Nu
4	2,6	56	0,062	51,5	Da
5	2,6	68	0,757	80,2	Da
6	2,4	40	-0,649	21,2	Nu
7	2,0	40	-0,220	38,1	Nu
8	2,0	48	0,244	60,1	Da
9	1,8	60	1,153	89,7	Da
10	1,6	20	-0,948	13,1	Nu

Sursa: [80]

Din datele prezentate în tabel, rezultă că modelul cu doi factori nu este eficient în diagnosticarea situației de criză. Cu atât mai mult că acest model nu prezintă alte aspecte importante privind activitatea întreprinderii cum ar fi: viteza de rotație a activelor, rentabilitatea activelor, timpul de modificarea a veniturilor din vânzări etc. Prin urmare, exactitatea prognozei va spori dacă în considerare se va lua un număr mai mare de indicatori ce caracterizează potențialul economic al întreprinderii.

2.1.2. Modelul Altman și derivatele lui

Alt model factorial, pe larg utilizat în practica de vest, este *modelul lui Altman* sau „scorul Z”. Scorul Z este barometrul sănătății întreprinderii pentru calculul căruia se utilizează mai mulți indicatori cheie.

Modelul a fost elaborat în 1968 de către Edward Altman, profesor de Finanțe la Școala de Business a Universității din New York. Modelul conține cinci indicatori financiari pentru calculul lui Z. Acest model a fost elaborat în baza a 33 de întreprinderi americane declarate faliment. Profesorul Altman continue să perfecționeze coeficienții din modelul său cu scopul acordării lui la direcțiile de dezvoltarea a business-ului modern. Coeficien-

ții utilizați în această lucrare au fost publicați în 1993 în cartea lui Altman „*Corporate Financial Distress and Bankruptcy*”, ediția a 2-ua.

Modelul constă din cinci variabile care compun *scorul Z* pentru companiile publice și private.

1. X_1 – primul component al scorului Z , se definește ca $X_1 = \text{Capitalul Circulant} / \text{Total Active}$ și caracterizează ponderea capitalului de lucru în total active ale întreprinderii. Acest indicator este considerat a fi unul din prezicătorii de bază a unor eventuale probleme de utilizare a potențialului întreprinderii.
2. X_2 – este definit ca $X_2 = \text{Profitul nerepartizat} / \text{Total Active}$, această variabilă prezintă informația despre capacitatea întreprinderii de a reinvesti în activitatea sa profitul obținut.
3. X_3 – este definit ca $X_3 = \text{Profit până la impozitare} + \text{Dobânzi} / \text{Total Active}$ această variabilă ajustează profitul până la impozitare și plățile pe împrumuturi. Această ajustare determină eficiența utilizării de către întreprindere a activelor sale.
4. X_4 – este definit ca $X_4 = \text{Valoarea de piață a acțiunilor simple și privilegiate} / \text{Total datorii creditoare}$. Această variabilă arată cât de mult întreprinderea poate pierde din valoarea activelor sale când datoriile prevalează valoarea activelor.
5. X_5 – este definit ca $X_5 = \text{Volumul vânzărilor} / \text{Total Active}$. Acest indicator este exclus din calculul scorului Z pentru companiile private

Modelul lui Altman pentru **companiile publice** se prezintă în felul următor:

$$Z = 1,2 X_1 + 1,4 X_2 + 3,3 X_3 + 0,6 X_4 + 1,0 X_5 \quad (1)$$

Valoarea lui $Z > 2,99$ caracterizează o companie publică sănătoasă; dacă $1,81 < Z < 2,99$ situația companiei este incertă (*grey zone*); $Z < 1,81$ – compania este nesănătoasă.

Pentru **companiile private** modelul lui Altman are forma:

$$Z = 6,56 X_1 + 3,26 X_2 + 6,72 X_3 + 1,05 X_4 \quad (2)$$

O companie privată sănătoasă va avea valoarea lui $Z > 2,60$; zona de incertitudine dacă $1,1 < Z < 2,59$; compania este nesănătoasă dacă $Z < 1,1$ [45].

DIAGNOSTICUL POTENȚIALULUI ECONOMIC AL ÎNTRINDERII

De notat că acest model a fost elaborat în anii '60 și modificat în anii '90, în baza datelor întreprinderilor de dimensiuni medii din sectorul privat și public din industria manufacturieră. Cu toate acestea, rezultatele empirice ale acestui model nu pot fi direct aplicate expectărilor financiare prezente, în particular pentru companiile de proporții mari cu proces de producție automatizat.

Ultimele cercetări ale importanței practice ale modelului lui Altman demonstrează că acest model poate fi utilizat în diagnosticul activității unităților de producere nu numai în economia americană.

Pentru aplicarea *Modelului lui Altman* la evaluarea performanțelor întreprinderilor autohtone, rezultatele modelului necesită a fi revăzute și modificate în acord cu situația economică și standardele naționale de evidența contabilă. De exemplu, în lucrările lui Balanuță V. este prezentată versiunea modelului lui Altman aplicabilă diagnosticului stării de performanță a întreprinderilor autohtone:

$$Z = 3,3 K_1 + 1,0 K_2 + 0,6 K_3 + 1,4 K_4 + 1,2 K_5 \quad (3)$$

În acest model, nu numai coeficienții de ponderare fiecărei rate sunt diferiți, dar și modul de determinare a ratelor diferă de varianta americană a modelului după cum urmează:

K_1 – rentabilitatea surselor depuse, se determină ca raport dintre suma profitului impozabil și valoarea totală a activelor;

K_2 – recuperabilitatea activelor, se determină ca raport dintre venitul din vânzări și total active;

K_3 – gradul de independență a agentului economic față de creditorii, se determină ca raport dintre valoarea de piață a mijloacelor fixe la suma datoriilor totale ale întreprinderii

K_4 – cota profitului reinvestit, se determină ca raport dintre suma profitul rămas după impozitare la valoarea totală a activelor.

K_5 – cota activelor libere aflate în formă mobilă, se determină ca raport dintre valoarea fondului de rulment la total active.

În baza datelor empirice, s-a constatat că pentru acest model dacă valorile lui $Z \leq 1,5$ – întreprinderea analizată se află într-o zonă favorabilă; pentru $1,5 < Z < 2,0$, întreprinderea se află într-o zonă de incertitudine și pentru $Z \geq 2,0$ – întreprinderea este în prag de faliment [72, pag. 85-88].

Analiștii ruși au întreprins mai multe încercări de utilizare a scorului Z al lui Altman pentru evaluarea capacității de plată și diagnosticul falimentării întreprinderilor ruse. Specificul factorilor externi, care influențează asupra activității întreprinderilor în economia Federației Ruse, printre care: nivelul scăzut de dezvoltare al pieții de capital – în special lipsa pieții secundare pentru hârțiile de valoare; lacunele în legislația fiscală; asigurarea normativă insuficientă a evidenței contabile, diminuează exactitatea și utilitatea practică a modelului dat.

Modelul lui Altman, însă, rămâne a fi pe larg utilizat în Statele Unite ale Americii și Marea Britanie de către diverse grupuri și categorii de utilizatori: managerii pe credite, auditorii și investitorii. În aceste state, modelul este apreciat ca eficient în determinarea „sănătății financiare” a întreprinderii și perspectivelor ei de dezvoltare.

Alte aplicații practice ale scorului Z au fost identificate în lucrarea autorului american K. Wang „Multifactor Model of Groth and Z score for Projecting Stock Return and Evaluating Risk”. Acesta propune utilizarea scorului Z pentru determinarea eficienței activității companiilor comerciale. Cercetarea sa se bazează pe două ipoteze: între rata creșterii vânzărilor și scorul Z există o legătură directă, și anume: cu cât este mai mare rata vânzărilor cu atât va fi mai mare valoarea lui Z și dacă $Z > 2,60$, atunci întreprinderea poate fi considerată financiar sănătoasă.

Rata de creștere a vânzărilor după K. Wang este determinată de următoarea relație:

$$\text{SGR}_{iq} = (S_q - S_{q-1}) / S_{q-1}, \quad (4)$$

unde:

SGR_{iq} – rata creșterii vânzărilor a stocului i în trimestrul q ;

S_q – volumul vânzărilor stocului i în trimestrul q ;

S_{q-1} – volumul vânzărilor stocului i în trimestrul precedent.

Ipoteza a fost experimentată în baza a 9 întreprinderi americane într-o perioadă de 10 ani (40 trimestre) și în rezultatul unei analize regresionale a fost validată [99].

De asemenea, K. Wang susține că rata creșterii vânzărilor este un indicator eficient în măsurarea performanțelor externe ale întreprinderii. Raționamentul comparării vitezei de rotație a stocurilor cu alte variabile contabile ca profitul net sau profitul nedistribuit este, în general, neeficient, deoarece volumul vânzărilor nu poate fi controlat direct de managerul firmei. De exemplu, managerul poate utiliza politica de contabilitate pentru a modifi-

DIAGNOSTICUL POTENȚIALULUI ECONOMIC AL ÎNTRINDERII

ca calculul uzurii, care va afecta profitul net, dar nu și pentru modificarea volumului de vânzări. Prin urmare, rata de creștere a vânzărilor, după K. Wang, poate fi considerată un indicator eficient pentru măsurarea puterii externe a întreprinderii pe piață, cu atât mai mult când între ea și scorul Z există o legătură direct proporțională.

Analistul american Ben McClure [92] a evidențiat mai multe neajunsuri ale scorului Z. În primul rând, el a constatat că acest model nu este perfect și necesită a fi calculat și interpretat cu grijă. Pentru analiștii începători scorul Z nu exclude posibilitatea nerespectării principiului obiectivității în contabilitate. Practica demonstrează că întreprinderile cu deficiențe financiare tind să interpreteze greșit fluxurile sale financiare. Scorul Z este atât de veridic pe cât sunt de veridice datele utilizate pentru calculul lui. În al doilea rând, scorul Z nu poate fi utilizat pentru întreprinderile nou create sau întreprinderi cu profituri mici sau zero. Pentru aceste companii, indiferent de starea lor financiară, scorul Z va fi foarte redus. În afară de cele menționate, în calculul scorului Z nu se ia în considerare fluxul net de mijloace bănești (*cash flow-ul*). În cele din urmă, mulți analiști recomandă calcularea scorului Z la finele fiecărui trimestru, ceea ce poate afecta valoarea lui finală.

Prin urmare, investitorul trebuie „să țină ochiul” pe investițiile sale și să verifice regulat valoarea lui Z.

Cu toate neajunsurile menționate scorul Z poate fi considerat mai mult un indicator relativ al sănătății întreprinderii, decât un prezicător al falimentului ei.

2.1.3. Sistemul de indicatori Biver

Cunoscutul finanțist american, William Biver, a propus sistemul său de indicatori pentru diagnosticarea potențialului economico-financiar al întreprinderii. Pentru claritate, noi am grupat acești indicatori în tabelul 1.

Tabelul 1

Sistemul de indicatori după Biver și însemnătatea lor

Indicatorul	Metoda de calcul	Însemnătatea indicatorilor		
		3	4	5
1	2	3	4	5
Coeficientul lui Biver	$(P_n - A_m) / (TDL + TDS)$	0,4 – 0,45	0,17	- 0,15
Rentabilitatea activelor	$(P_n / TA) 100 \%$	6 – 8	- 4,00	- 22,00

Capitolul II. Metodele de diagnostic ale potențialului economic al întreprinderii în condițiile...

Pârghia financiară	(TDL + TDS) / TA	37	50	80
Coeficientul acoperirii activelor din contul capitalul propriu	(CP – Active pe termen lung) / TA	0,40	0,30	0,06
Coeficientul de acoperire a activelor curente din contul datoriilor pe termen scurt	Active curente/ DS	3,2	2	1

Notă: CP – capitalul propriu al întreprinderii; Pn – profit net; TDL – total datorii pe termen lung (inclusiv achitarea liniei creditare); TDS – total datorii pe termen scurt (inclusiv datoriile privind remunerarea muncii); Am – amortizarea (uzura). Colonița 3 – pentru companiile din zona favorabilă de activitate; colonița 4 – 5 ani până la bancrotizare; colonița 5 – 1 an până la faliment

Sursa: [43, p. 46]

2.1.4. Modelul Conan și Golder

Analiștii francezi J. Conan și M. Golder [35, p. 387], studiind activitatea a 95 de întreprinderi mici și mijlocii pe teritoriul Franței, au elaborat propriu model de diagnosticare al potențialului economic al întreprinderii. Acest model permite determinarea probabilității reținerii plăților de către întreprinderea analizată în funcție de dimensiunea următorului indicator:

$$\left[\text{Indicator} \right], \quad (1)$$

unde:

$Y_1 = (\text{mijloace bănești} + \text{creanțe pe termen scurt}) / \text{rezultat bilanțier};$

$Y_2 = (\text{capital propriu} + \text{pasive pe termen lung}) / \text{rezultat bilanțier};$

$Y_3 = \text{cheltuieli financiare (cheltuieli privind deservirea creditului)} / \text{venit din vânzări};$

$Y_4 = \text{cheltuieli privind personalul} / \text{valoarea adăugată (după impozitare)};$

$Y_5 = \text{profit până la impozitare} / \text{capital împrumutat}.$

DIAGNOSTICUL POTENȚIALULUI ECONOMIC AL ÎNȚREPRINDERII

Probabilitatea reținerii plăților de către întreprinderile analizate în funcție de valorile lui Q este prezentată în tabelul 1.

Tabelul 1

Probabilitatea reținerii plăților de către întreprinderi în funcție de valoarea lui Q

Valoarea lui Q	+0,210	+0,048	+0,002	-0,026	-0,068	-0,087	-0,107	-0,131	-0,164	
Probabilitatea reținerii plăților, %	100	90	80	70	60	50	40	30	20	10

Sursa: [35, p. 387]

În ultimii 30 de ani, contabilii și analiștii străini au elaborat mai multe derivate ale acestui model, deoarece, utilizând acest model, poate fi evaluată nu numai activitatea unor întreprinderi în parte, ci și a unui sector, regiuni sau chiar țări.

2.1.5. Diagnosticul în baza cifrei de rating

Analiștii ruși Saifulin R. și Cadıcov G. [43] au propus folosirea în diagnosticarea potențialului economic al întreprinderii *diagnosticul în baza cifrei de rating*:

$$R = 2 K_{a.m.p.} + 0,1 K_{l.c.} + 0,08 K_{r.c.} + 0,45 K_{man.} + K_r \quad (1)$$

unde:

$K_{a.m.p.}$ – coeficientul de asigurare cu mijloace proprii;

$K_{l.c.}$ – coeficientul lichidității totale ($K_{l.c.} > 2$);

$K_{r.c.}$ – coeficientul rotației capitalului, caracterizează volumul producției realizate ce revine la o unitate valorică de mijloace utilizate în activitatea întreprinderii ($K_{r.c.} > 2,5$);

$K_{man.}$ – coeficientul managementului, caracterizează relația profitului din vânzări la volumul venitului din vânzări ($K_{man.} > (n-1)/r$; unde: r – rata scontului Bancii Centrale);

K_r – rentabilității capitalului propriu – raportul profitului net la valoarea capitalului propriu ($K_r > 0,2$).

În cazul corespunderii totale a coeficienților financiari, cifra de rating va avea valoarea minimală egală cu 1. Întreprinderile cu cifra de rating mai mică decât 1 se caracterizează ca fiind într-o situație economico-financiară nefavorabilă.

Analiza de rating a situației economico-financiare poate fi utilizată în scopul clasificării întreprinderilor după nivelul de risc de către bănci, companii investiționale și parteneri de afaceri.

2.1.6. Modelul Du Pont

Pe larg în economia americană pentru diagnosticarea potențialului economic al întreprinderii este folosită **ecuația Du Pont**, care a primit numele său după „*Du Pont Corporation*”, unde această identitate s-a utilizat pe larg. Ecuația Du Pont permite aprecierea principalilor indicatori din punct de vedere al investitorului – rentabilitatea capitalului propriu – în baza a trei indicatori ai eficienței financiare: rentabilitatea vânzărilor, rata de rotație a activelor și pârghia financiară. Acești trei indicatori determină modelul structural al rentabilității capitalului propriu și reprezintă ecuația Du Pont [62, p. 66-68]:

$$\begin{aligned} ROE &= \frac{\text{Profit Net}}{\text{Vinzari Nete}} \times \frac{\text{Vinzari Nete}}{\text{Total Active}} \times \frac{\text{Total Active}}{\text{Capital Propriu}} = \\ &= \text{Marja profitului net} \times \text{Rata de rotație a activelor} \times \text{Pirghia financiara,} \end{aligned} \quad (1)$$

unde:

ROE – rentabilitatea financiară (capitalului propriu) măsoară eficiența utilizării averii acționarilor, ROE trebuie să asigure remunerarea capitalului propriu prin dividende față de acționari;

Marja profitului net (marja comercială, rentabilitatea vânzărilor) – caracterizează eficiența operațională sau ce profit generează fiecare unitate valorică de vânzări;

Rata de rotație a activelor – caracterizează eficiența utilizării activelor întreprinderii;

Pârghia financiară – caracterizează gradul de îndatorare a întreprinderii.

Subliniem că *ecuația Du Pont* reflectă cele trei categorii de decizii ce trebuie luate de managerul financiar: **de investire** (eficiența utilizării acti-

DIAGNOSTICUL POTENȚIALULUI ECONOMIC AL ÎNȚREPRINDERII

velor); **de finanțare** (gradul de îndatorare); și **decizii operaționale** (marja profitului net).

În practica americană se aplică și ecuația simplificată Du Pont, care prezintă eficiența capitalului propriu ($ROE - Return\ on\ equity$) ca produs a două rate: Marja profitului net ($ROA - Return\ on\ Asset$) și multiplicatorul de capital ($Financial\ Leverage$).

$$ROE = ROA \times \text{Pirghia financiară} = ROA \times \left(1 + \frac{\text{Total datorii}}{\text{Capital propriu}}\right), \quad (2)$$

unde:

ROA – rentabilitatea economică, reprezintă eficiența utilizării activelor și se determină ca raport dintre profitul net și valoarea totală a activelor întreprinderii:

$$ROA = \frac{\text{Pr ofit Net}}{\text{Total Active}}, \quad (3)$$

raportul: $\frac{\text{Total datorii}}{\text{Capital propriu}}$ – reprezintă solvabilitatea întreprinderii pe termen lung.

Orice diminuare fie a eficienței activității operaționale a întreprinderii sau a eficienței utilizării activelor, ce caracterizează și eficiența utilizării potențialului economic al întreprinderii, se va reflecta în diminuarea valorii lui ROE .

Dacă extindem ecuația Du Pont putem determina modul în care este studiată situația economico-financiară a întreprinderii. Modelul extins a ecuației Du Pont este prezentat în figura 1.

Ecuația Du Pont mai este numită „baza reglării planificării financiare a întreprinderii” [64, p. 140], care trebuie să determine problema financiară de bază a întreprinderii. „Este acceptat că scopul de bază al întreprinderii este majorarea valorii acționarilor săi. Gestiunea financiară arată că există numai trei metode de atingere a acestui scop.... Managementul companiei trebuie să ia toate măsurile pentru majorarea marjei profitului, eficienței activelor sau pârghiei financiare. Ecuațiile de bază ale planificării financiare determină rezultatul activității întreprinderii” [64, p. 238].

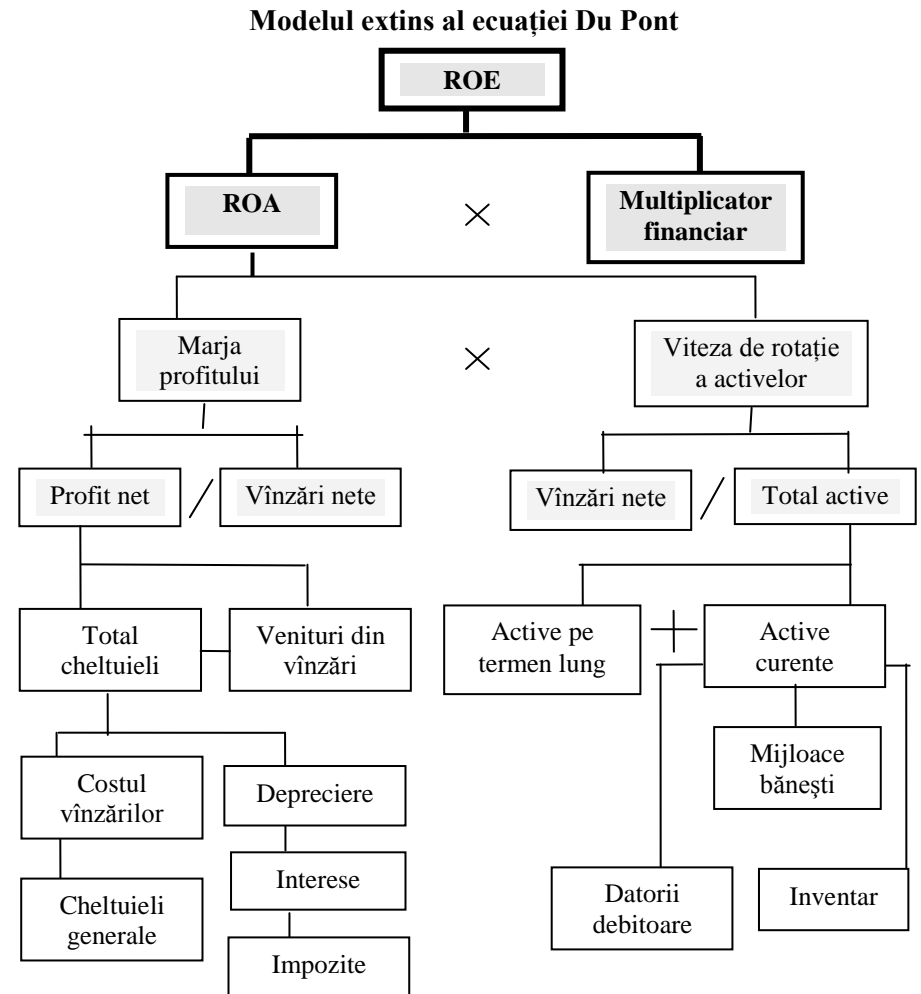


Figura 1

Sursa: [63, p. 71]

Astfel, rentabilitatea vânzărilor caracterizează relația dintre nivelul prețurilor pe piață la produsele realizate și cheltuielile pentru depozitarea și comercializarea acestora. În situația ideală, întreprinderea trebuie să tindă

DIAGNOSTICUL POTENȚIALULUI ECONOMIC AL ÎNȚREPRINDERII

la un nivel înalt al marjei comerciale și la o valoare mai mare a rate rotației activelor ei. Majorarea dimensiunii marjei comerciale poate fi efectuată prin două metode: creșterea prețurilor sau reducerea cheltuielilor comerciale. Majorarea prețurilor va influența negativ veniturile din vânzări, care vor contribui la reducerea ratei de rotație a activelor, ceea ce se va răsfrânge asupra ciclului de producere. În cazul stimulării creșterii volumului de vânzări, coeficientul rotației se va mări din contul creșterii venitului din vânzări, dar se vor majora și cheltuielile întreprinderii.

Arta gestiunii eficiente constă în flexibilitatea realizării strategiilor de gestiune și în capacitatea conducerii de a estima posibilitățile de atingere a scopului propus.

Între rentabilitatea financiară (ROE) și rentabilitatea economică (ROA) există o legătură pe baza efectului de Levier (pârghia financiară):

$$ROE = \left[ROA + \left(ROA - r \right) \times \frac{Dtl}{Cpr} \right] \times (1 - i) \quad (4)$$

unde:

r – rata dobânzii;

i – rata impozitului pe profit;

Dtl – datorii pe termen lung;

Cpr – capitalul propriu.

Relația $\left(ROA - r \right) \times \frac{Dtl}{Cpr}$ reprezintă efectul Levier.

Unul din indicatorii ce determină situația financiară a întreprinderii este **coeficientul pârghiei financiare**: relația dintre capitalul propriu și mijloacele împrumutate pe termen lung. Pentru a înțelege mai bine esența acestui coeficient prezentăm relația de mai jos.

$$L = \frac{Active}{Mijloace Proprii} = \frac{Pasive}{Mijloacelor Proprii} = \frac{Mijloace Proprii + Mijloace Imprumutate}{Mijloace Proprii} = (5)$$
$$= 1 + \frac{Mijloace Imprumutate}{Mijloace Proprii}$$

Raportul $\frac{\text{Mijloace Im prumutate}}{\text{Mijloace Pr oprii}}$, reprezintă pârghia financiară.

Menționăm că valoarea mijloacelor împrumutate a fost diminuată cu valoarea datoriei creditoare. Valoarea optimă a pârghiei financiare este 1, ($\frac{\text{Mijloace Im prumutate}}{\text{Mijloace Pr oprii}} \leq 1$) adică mijloacele proprii trebuie să acopere în

întregime mijloacele împrumutate. O valoare exagerată a ponderii mijloacelor împrumutate în structura capitalului va determina o reducere a capacității de plată a întreprinderii. În același timp, o valoare redusă a pârghiei financiare are neajunsul său.

Dacă revenim la ecuația Du Pont și o transcriem prin relația:

$$\frac{\text{Pr ofit Net}}{\text{Mijloace Pr oprii}} = \frac{\text{Pr ofit Net}}{\text{Active}} \times \frac{\text{Active}}{\text{Mijloace Pr oprii}}, \quad (6)$$

și să admitem că valoarea activelor rămâne constantă, și:

$$\text{Active} = \text{Pasive} = \text{Mijloace Împrumutate} + \text{Mijloace Proprii},$$

rezultă că odată cu creșterea valorii mijloacelor proprii se va reduce suma mijloacelor împrumutate ($A = P = \text{constant}$). Valoarea pârghiei financiare se va reduce cu creșterea mijloacelor proprii, atunci se va reduce și raportul dintre Profit Net la Mijloace Proprii, dacă profitul net va rămâne neschimbat. Prin urma pentru a păstra egalitatea valoarea profitului net la active va crește.

Gradova A. P. menționează că esența economică a pârghiei financiare este contradictorie. Această relație ce acționează ca pârghie la creșterea mijloacelor împrumutate la o valoare constantă a activelor, va majora profitul net la o unitate valorică a mijloacelor proprii. Această variantă a ecuației Du Pont stabilește legătura dintre rentabilitatea economică și structura capitalului întreprinderii [32].

Fomin I. A. a mai formulat încă o concluzie din această egalitate: „...întreprinderile cu aceeași rentabilitate economică pot avea rentabilitatea financiară diferită, ce se datorează structurii diferite a surselor ei de finanțare”[43, p. 50].

Spre deosebire de modelele lui Altman și lui Biver, ecuația Du Pont nu se determină în baza datelor analizei expres, ci este un instrument mult mai complicat și complex al analizei situației financiare a întreprinderii. Spre deosebire de modelul bifactorial, modelul Scorului Z, alte modele liniare, ecuația Du Pont reprezintă un model neliniar multiplicativ. Indicatorul rentabilității capitalului propriu (ROE) este o caracteristică neliniară a trei indicatori ai activității financiare a întreprinderii. Din cursul de analiza statistică multiplicativă, putem afla că modelele multiplicative mai bine reflectă procesele în dinamică (aici avem în vedere orice proces economic), deoarece se iau în considerare legăturile statistice între indicatorii multiplicativi, iar modelele liniare – analizează doar repartizarea momentană.

Reieșind din cele menționate, putem concluziona că modelul Du Pont este un instrument eficient în determinarea situației financiare a întreprinderii. Indicatorul rentabilității capitalului propriu, calculat în baza ecuației Du Pont, poate fi privit ca indicator al situației de criză a întreprinderii.

Fomin I. A., de exemplu, susține că dacă $ROE \geq q$ (q fiind prețul capitalului) atunci situația întreprinderii este stabilă; dacă $ROE < q$, atunci întreprinderea se află în prag de faliment.

Menționăm că ecuația Du Pont, nu are drept scop depistarea situației de criză. Egalitatea dată încorporează rezultatele a trei tipuri de activități: gestiunea vânzărilor, gestiunea rotației activelor și gestiunea capitalului. Iar rentabilitatea capitalului propriu caracterizează și atractivitatea investițională a întreprinderii în bază a trei rezultate financiare ale afacerii.

Prin urmare, ecuația Du Pont este una din principalele metode ale analizei structurale a finanțelor întreprinderii și determină balanța diferitor rezultate financiare, atinse de ea. Acest model poate fi utilizat paralel cu alte metode de diagnosticare prezentate în lucrarea dată.

2.1.7. Modelul „Levier financiar”

Efectului pârghiei financiare sau „levier-ul financiar”, caracterizează nivelul dependenței întreprinderii de sursele împrumutate. Acest model are un rol semnificativ în cadrul diagnosticului activității întreprinderii.

În literatura de specialitate, există mai multe modalități de determinare a acestui indicator, dar reieșind din specificul sistemului național de evidență contabilă, ne vom limita doar la modelele prezentate de autorii autohtoni. Astfel, modalitățile de calcul și de apreciere a efectului pârghiei financiare au fost studiate de V. Paladi [76, p. 140]. Potrivit opiniei acestui

autor, efectul pârghiei financiare caracterizează influența gradului de îndatorare a întreprinderii asupra rentabilității capitalului propriu și este determinată de două componente:

- *diferențialul* pârghiei financiare, determinat ca diferența dintre nivelul rentabilității activelor și a ratei medii a dobânzii calculate la sumele împrumutate;
- *brațul* pârghiei financiare, determinat ca raport dintre valoarea medie a capitalului împrumutat către valoarea medie a capitalului propriu.

Altă viziune privind modelele factoriale de diagnosticare a potențialului economic este prezentată de N. Țiriulnicova. Autorul propune mai multe sisteme factoriale pentru analiza rentabilității capitalului permanent susținând că „acumularea capitalului permanent mai considerabil permite întreprinzătorului să finanțeze reinnoirea și majorarea potențialului tehnic al întreprinderii” [77, p. 145]. Astfel, rentabilitatea capitalului permanent poate fi analizată prin mai multe modele factoriale:

$$R_{cp} = \frac{P_n}{CP + DTL} \times 100; \quad (1)$$

$$R_{cp} = \frac{P_{pi}}{VV} \times \frac{VV}{AT} \times \frac{AT}{C_{per}}; \quad (2)$$

$$R_{cp} = \frac{CP}{C_{per}} \times \frac{P_n}{CP} \times \frac{P_{pi}}{P_n}; \quad (3)$$

$$R_{cp} = \frac{P_{pi}}{AT} \times \frac{AT}{C_{per}} \times \frac{P_n}{P_{pi}}, \quad (4)$$

unde:

R_{cp} – rentabilitatea capitalului permanent;

P_n – profit net;

CP – capital propriu;

DTL – datorii pe termen lung;

P_{pi} – profit până la impozitare;

VV – veniturile din vânzări;

AT – active totale;

Cper – capital permanent.

Analiza factorială a rentabilității capitalului permanent în funcție de mai mulți factori: rentabilitatea veniturilor din vânzări; numărul de rotații al activelor totale, rata corelației dintre activele totale și capitalul permanent; rentabilitatea activelor totale, tensiunea fiscală etc., permite evidențierea căilor de majorare a rentabilității capitalului permanent și, prin urmare, valorificarea rezervelor nefolosite de către întreprindere.

2.1.8. Indicele integral al competitivității potențialului economic

Un alt model de diagnosticare a potențialului economic al întreprinderii este prezentat de autorii ruși Trușina G. S. și Pristaș I. V., care consideră ca criteriul de evaluare al potențialului economic al întreprinderii **Indicele integral al competitivității**, orientat spre investitor, consumatori și managerii întreprinderii [42, p.102].

Indicele integral al competitivității potențialului economic al întreprinderii, în conformitate cu schema conceptuală a întreprinderii prezentată în anexa 1, se bazează pe parametrii de bază ai potențialului de producere, competitivității mărfurilor și situației financiare a întreprinderii.

Acest indice poate fi determinat după următoarea formulă:

$$Jc.p.e. = Jt.e. \times Jc.m. \times Jfin, \quad (1)$$

unde:

Jc.p.e. – indicele competitivității potențialului economic al întreprinderii;

Jt.e. – indicele stării tehnico-economice a întreprinderii;

Jc.m. – indicele competitivității mărfurilor;

Jfin. – indicele situației financiare a întreprinderii.

Nivelul competitivității potențialului economic al întreprinderii se calculează în baza rapoartelor financiare din perioadele precedente (an, semestru, trimestru).

Indicele stării tehnico-economice al întreprinderii se compune din mai mulți indicatori ai competitivității, în funcție de domeniu de activitate al întreprinderii și cererea consumatorilor de pe un anumit segment de piață. Trușina G. S. și Pristaș I. V. au studiat cum se calculează acest indice pen-

tru întreprinderile ce activează în industria minieră, clasificând modul de calcul al acestui indice în funcție de tipul produselor furnizate de fiecare tip de întreprindere din acest sector. De exemplu, pentru întreprinderile ce furnizează cărbune cocs, acest indice se calculează după formula:

$$Jt.e. = \sum_{i=1}^n Ji \times Qi, \quad (2)$$

unde:

n – numărul de indicatori luați în calculul competitivității tehnico-economice a întreprinderii;

Ji – indicator unitar al competitivității tehnico-economice al întreprinderii (de exemplu, în calitate de indicator unitar poate fi considerat indicatorul competitivității la extragerea cărbunelui, sau indicatorul competitivității în productivitatea muncii a muncitorilor ocupați în extragerea cărbunelui de cocs, sau competitivitatea costului extragerii, etc.)

Qi – ponderea indicatorului unitar analizat în numărul total de indicatori selectați pentru calcul.

Indicatorul unitar al competitivității se calculează în baza formulei:

$$Ji = \frac{Ki}{Kij}, \quad (3)$$

unde:

Ki – valoarea absolută a indicatorului unitar i la întreprinderea analizată;

Kij – valoarea celui mai bun indicator unitar, luat drept etalon (drept etalon pot fi considerate valorile indicatorilor ce corespund standardelor mondiale sau celor de ramură).

Ponderea indicatorilor unitari (Qi) poate fi determinată prin sondajul specialiștilor calificați din sectorul dat. Pentru asigurarea exactității evaluării de expertiză numărul experților nu trebuie să fie mai mic de 51. Suma ponderii indicatorilor unitari este egal cu unitatea.

Indicele competitivității mărfurilor se determină în mod analog:

$$Jc.m. = \sum_{i=1}^n Ji \times Qi, \quad (4)$$

DIAGNOSTICUL POTENȚIALULUI ECONOMIC AL ÎNȚREPRINDERII

unde:

J_i – reprezintă indicatorii unitari ai competitivității mărfii după diferite criterii (componență, ambalaj, etc.);

Q_i – ponderea fiecărui indicator unitar luat în parte.

Indicele situației financiare se determină după formula:

$$J_{fin} = \sum_{i=1}^n J_i \times Q_i = J_{d.c.d.} \times Q_{d.c.d.} + J_{l.a.} \times Q_{l.a.} + J_{l.c.} \times Q_{l.c.} + J_{r.c.} \times Q_{r.c.}, \quad (5)$$

unde:

$J_{d.c.d.}$ – indicatorul unitar al competitivității întreprinderii prin relația dintre datoriile debitoare și creditoare;

$J_{l.a.}$ – indicatorul unitar al competitivității întreprinderii prin coeficientul lichidității absolute;

$J_{l.c.}$ – indicatorul unitar al competitivității întreprinderii prin coeficientul lichidității curente;

$J_{r.c.}$ – indicatorul unitar al competitivității prin rentabilitatea capitalului (profit la o unitate valorică de activ); și

$Q_{d.c.d.}$, $Q_{l.a.}$, $Q_{l.c.}$, $Q_{r.c.}$ – ponderea indicatorilor unitari respectivi în total indicatori aleși pentru calcul.

Indicatorii unitari $J_{c.m.}$ și $J_{fin.}$ se determină în mod analog indicatorului unitar al competitivității tehnico-economice a întreprinderii.

Mai competitivă va fi considerată întreprinderea pentru care valoarea indicatorului integral al nivelului competitivității potențialului economic va fi mai mare. În rezultat întreprinderile unui sector pot fi clasificate în funcție de nivelul competitivității potențialului lor economic.

Analiza indicatorilor competitivității permite depistarea părților vulnerabile ale întreprinderii, rezervele ei interne nevalorificate, precum și căile de îmbunătățire a organizării procesului de producere, cercetărilor de marketing, precum și îmbunătățirea calității produselor. Acest indicator va facilita determinarea celei mai efective căi de dezvoltare a întreprinderii în perioadele viitoare.

2.2. Aplicarea modelelor factoriale în sistemul de diagnosticare a stării de performanță a întreprinderilor autohtone

În condițiile actuale de activitate ale întreprinderilor autohtone, un rol semnificativ revine diagnosticării potențialului lor de dezvoltare.

Pentru asigurarea eficacității activităților desfășurate, una din principalele probleme care apare în fața unităților de producție este găsirea căilor de reducere a consumurilor și cheltuielilor și sporirea competitivității, care în mare măsură depinde de particularitățile potențialului economic și de capacitățile de valorificare ale acestuia în fiecare caz concret.

În practica analitică, se utilizează un sistem larg de indicatori, care caracterizează potențialul rezultativ al activității întreprinderii. Însă, ținând cont de cerințele Noului Sistem Contabil și necesitățile dezvoltării întreprinderilor autohtone în condițiile relațiilor de piață, noi am optat pentru indicatorii rezultativi ce permit efectuarea unei analize ample a tuturor domeniilor de activitate ale întreprinderii producătoare.

Modelul de analiză, propus în continuare, vizează conținutul a cinci compartimente consecutiv interdependente: programul de producție și comercializare; eficiența utilizării factorilor de producție; consumurile și cheltuielile întreprinderii; rezultatele financiare și rentabilitatea; situația și stabilitatea financiară.

Selectarea indicatorilor ce stau la baza acestui model au fost efectuată după următoarele criterii:

1. Determinarea indicatorilor capabili să caracterizeze cel mai elocvent compartimentul respectiv de analiză. De exemplu, pentru programul de producție și comercializare au fost utilizați „volumul producției fabricate”, „volumul producție vândute”, „veniturile din vânzări”.
2. Accesul la informație pentru determinarea indicatorului examinat. Toate datele necesare pentru calcularea indicatorilor utilizați în model nu necesită o prelucrare suplimentară și pot fi direct preluate din rapoartele statistice și financiare ale întreprinderii.
3. Metoda de calcul trebuie să fie accesibilă.
4. Păstrarea unei legături triple între indicatorul generalizator cu cel de nivel mai inferior la elaborarea modelului în cauză.

Sucesiunea compartimentelor analizate în continuare și principalii indicatori rezultativi ce caracterizează fiecare compartiment în parte sunt prezentați în figura de mai jos.

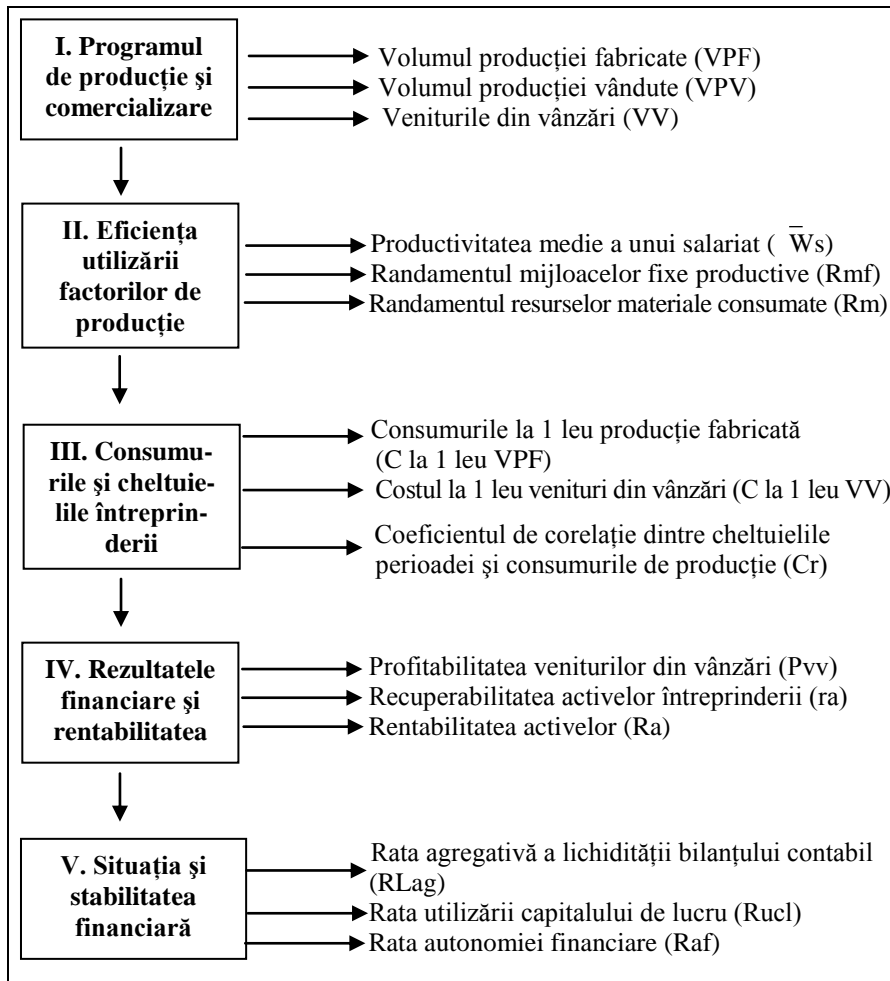


Figura 1. Compartimentele de analiză a stării de performanță a întreprinderilor din sfera de producție

Sursa: elaborată de autor

Drept obiect al analizei a fost aleasă întreprinderea autohtonă din sectorul agro-industrial denumită convențional SA „EXPOSISTEM” care înglobează trei filiale: Filiala 1 (F1), Filiala 2 (F2) și Filiala 3 (F3).

2.2.1. Diagnosticul programului de producție și comercializare

Diagnosticarea stării de performanță a întreprinderilor din sfera de producție, în cele mai dese cazuri, începe cu studierea **programului de producție și comercializare**. Indicatorii generali, ce reflectă starea în acest domeniu de activitate, au fost grupați în primul compartiment.

Din punct de vedere al conținutului economic, se propun spre examinare următorii indicatorii valorici: volumul producției fabricate (VPF), volumul producției vândute (VPV) și veniturile din vânzări (VV). Este cunoscut faptul că acești indicatori au o legătură reciprocă care poate fi determinată din următoarele relații:

$$1. \text{VPF} = \text{VPG} - \text{PCE}; \quad (1)$$

$$2. \text{VPV} = \text{VPF} \pm \text{Sp}; \quad (2)$$

$$3. \text{VV} = \text{VPV} \pm \text{VAV}. \quad (3)$$

unde:

VPG – volumul producției globale, mii lei;

PCE – producție nefinisată (în curs de execuție), mii lei;

Sp – soldul producției în stocuri, mii lei;

VAV – veniturile din alte vânzări ale activității operaționale, mii lei.

Utilizând informația selectată din rapoartele statistice nr.5-c „Consumurile și cheltuielile întreprinderii” și nr.1-p „Producție” ale acestor întreprinderi, precum și Raportul financiar consolidat al SA „EXPOSISTEM” și rapoartele financiare ale întreprinderilor afiliate pentru doi ani de activitate, etapele și consecutivitatea analizei programului de producție și comercializare poate fi desfășurată în felul următor.

La prima etapa s-a examinat veridicitatea informației necesare pentru determinarea indicatorilor analizați care este prezentată în tabelul 1.

**Datele inițiale pentru analiza programului de producție și comercializare
în total pe „EXPOSISTEM” SA și întreprinderile afiliate în dinamică**

Între- prin- derea (filiala)	Volumul producției fabricate, (mii lei)			Volumul producției vândute, (mii lei)			Venituri din vânzări, (mii lei)		
	Anul precedent	Anul de gestiune	Indicii%	Anul precedent	Anul de gestiune	Indicii%	Anul precedent	Anul de gestiune	Indicii%
A	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. F1	215034,7	295916,7	137,61	214475,5	274807,4	128,13	219121,9	302028,1	137,84
2. F2	194238,9	203118,2	104,57	148085,6	174474,4	117,82	127361,1	163451,0	128,34
3. F3	263114,1	290535,1	110,42	240444,8	243931,3	101,45	190029,1	175587,7	92,40
TOTAL	672387,7	789570,0	117,43	603005,9	693213,1	114,96	536512,1	641066,8	119,49

Sursa: anexa 1, 4, 5

Din informația prezentată în tabelul 1, rezultă că în total pe întreprinderea analizată, în anul de gestiune, comparativ cu anul precedent, la toți indicatorii selectați se observă o tendință pozitivă de majorare, atât în mărimi absolute, cât și relative. Astfel, volumul producției fabricate în total a sporit cu 117182,3 mii lei (789570,0 - 672387,7) sau cu 17,43 puncte procentuale; volumul producției vândute, cu 90207,2 mii lei (693213,1-603005,9) sau cu 14,96 puncte procentuale și veniturile din vânzări, respectiv cu 104554,7 mii lei (641066,8 -536512,1) sau cu 19,49 puncte procentuale.

La întreprinderile afiliate, dinamica indicatorilor nominalizați este diferită, și anume: la F1 și F2 toți indicatorii analizați în anul de gestiune, comparativ cu anul precedent sunt în creștere. Cele mai bune rezultate privind dinamica indicatorilor ce caracterizează programul de producere și comercializare a înregistrat F1, pe când la F3 veniturile din vânzări s-au redus în anul de gestiune, față de anul precedent cu 14441,4 mii lei (175587,7 -190029,1) sau cu 7,6 puncte procentuale.

În ceea ce privește ritmurile de creștere, apoi ele sunt diferite, ceea ce oferă posibilitate să deducem că, pe parcursul anului de gestiune, asupra activității de producție și comercializare au influențat un șir de factori.

În practica analitică calculul și aprecierea influenței acestor factori se efectuează prin mai multe metode. Însă, după opinia noastră, un interes deosebit prezintă metoda comparării indicilor.

Astfel, pentru a evidenția aspectele pozitive și negative a ale tuturor modificărilor obținute în dinamică a indicatorilor valorificați în tabelul 1, apelăm la următoarele două comparații ale indicilor indicatorilor examinați mai sus (în %):

$$1. I_{VPV} \gg I_{VPF}; \quad (4)$$

$$2. I_{VV} \gg I_{VPV}. \quad (5)$$

unde:

I_{VPV} – indicele volumului producției vândute (%);

I_{VPF} – indicele volumului producției fabricate (%);

I_{VV} – indicele veniturilor din vânzări (%).

Deși în total pe „EXPOSISTEM” SA a fost înregistrată o tendință pozitivă în dinamica tuturor indicatorilor selectați, indicele volumului producției vândute este mai mic decât indicele volumului producției fabricate:

DIAGNOSTICUL POTENȚIALULUI ECONOMIC AL ÎNȚREPRINDERII

$I_{VPV} < I_{VPF}$ (114,96 < 117,43) – ceea ce denotă că soldurile producției finite în stocuri la depozitele întreprinderii la finele anului de gestiune s-au majorat ceea ce se apreciază negativ. În același timp, indicele veniturilor din vânzări este mai mare decât indicele volumului producției vândute: $I_{VV} > I_{VPV}$ (119,46 > 114,96) – fapt ce se apreciază pozitiv, deoarece denotă că în anul de gestiune veniturile obținute din alte vânzări ale activității operaționale s-au majorat comparativ cu anul precedent.

Prin urmare, în rezultatul analizei efectuate putem concluziona că, în general, „EXPOSISTEM” SA, desfășoară o activitate eficientă, reușind să asigure obținerea unui venit suplimentar, diferit de venitul din realizarea producției fabricate, astfel protejându-și fluxurile de numerar și stabilitatea financiară.

La întreprinderile afiliate, conform rezultatelor prezentate în tabelul 1, legăturile dintre indicii indicatorilor de volum sunt caracterizate de următoarele relații:

1. La întreprinderea F1:

$$I_{VPV} < I_{VPF} (128,13 < 137,61) \text{ și}$$

$$I_{VV} > I_{VPV} (137,84 > 128,13);$$

2. La întreprinderea F2:

$$I_{VPV} > I_{VPF} (117,82 > 104,57) \text{ și}$$

$$I_{VV} > I_{VPV} (128,34 > 117,82);$$

3. La întreprinderea F3:

$$I_{VPV} < I_{VPF} (101,45 < 110,42) \text{ și}$$

$$I_{VV} < I_{VPV} (92,40 < 101,45);$$

Ca moment supus controlului operativ poate servi corelația favorabilă între indicii indicatorilor examinați anterior prezentată prin relația:

$$I_{VV} > I_{VPV} > I_{VPF}$$

(6)

Respectarea acestei duble inegalități este considerată o condiție necesară a dezvoltării performante a unităților de producere pe teren. La întreprinderile analizate această inegalitatea se respectă doar la întreprinderea F2, la celelalte două fabrici în activitatea operațională (de bază) nu se asigură respectarea unei concordanței justificate între ritmul de creștere indicilor indicatorilor valorificați ce reflectă capacitatea și dinamica modificării programului de producție și comercializare.

2.2.2. Diagnosticul utilizării factorilor de producție

Analizând problemele cu care se confruntă unitățile de producție pe teren în procesul alinierii la condițiile noi de activitate, și anume lipsa tehnologiilor performante și resurselor energetice în cantități suficiente pentru dezvoltarea avantajoasă a complexului industrial, o atenție deosebită trebuie acordată **utilizării eficiente a factorilor de producție**.

În literatura de specialitate, pot fi întâlnite mai multe metode de apreciere a eficienței utilizării factorilor de producție. În funcție de particularitățile sectorului de activitate, în cele mai dese cazuri se apelează la următorii indicatori generalizatori de eficiență:

1. **Productivitatea medie a unui salariat** (\overline{Ws}).
2. **Randamentul mijloacelor fixe productive** (Rmf).
3. **Randamentul resurselor materiale consumate** (Rrm).

Toți acești indicatori rezultativi se determină ca raport dintre volumul activității de bază (operaționale) și dimensiunea factorului de producție respectiv.

Ținând cont de necesitățile analizei la etapa dată, drept indicator generalizator pentru întreprinderile analizate, am considerat volumul producție fabricate (VPF), luat ca bază la determinarea eficienței utilizării resurselor umane, mijloacelor fixe și resurselor materiale în dinamică.

Preventiv toată informația necesară pentru examinarea eficienței utilizării factorilor de producție în total pe „EXPOSISTEM” SA a fost sistematizată în următorul tabel analitic.

**Datele inițiale pentru analiza eficienței utilizării factorilor de producție
în total pe „EXPOSISTEM” SA în dinamică**

Indicatori	Simbol	Anul precedent	Anul de gestiune	Abaterea absolută (+/-)	Indicii, %
A	B	1	2	3=2-1	4
1. Volumul producției fabricate, mii lei	VPF	672387,7	789570,0	+117182,3	117,43
2. Numărul mediu scriptic de salariați, persoane	\bar{N}_s	1175	1156	-19	98,38
3. Valoarea medie a mijloacelor fixe, mii lei	\bar{MF}	105467,2	123376,1	+17908,9	116,98
4. Consumurile materiale total, mii lei	CM	375211,1	428351,0	+53139,9	114,16
5. Productivitatea medie a unui salariat, lei [(rd.1/rd.2)*1000]	\bar{W}_s	572244,9	683019,0	+110774,1	119,36
6. Randamentul mijloacelor fixe, lei (rd.1/rd.3)	Rmf	6,3753	6,3997	+0,0244	100,38
7. Randamentul resurselor materiale consumate, lei (rd.1/rd.4)	Rrm	1,7920	1,8433	+0,0513	102,86

Sursa: anexa 1

Din datele tabelului 1, rezultă că eficiența utilizării factorilor de producție în total pe „EXPOSISTEM” SA poate fi considerată ca fiind satisfăcătoare, deoarece toți indicatorii examinați au o tendință pozitivă de majorare atât absolută, cât și relativă. Astfel, productivitatea medie a unui salariat s-a majorat cu 110774,1 lei sau cu 19,36 puncte procentuale, randamentul mijloacelor fixe respectiv cu 0,0244 lei și 0,38 puncte procentuale și randamentul resurselor materiale consumate respectiv cu 0,0513 lei și 2,86 puncte procentuale.

Aceleași proceduri au fost respectate pentru analiza eficienței utilizării factorilor de producție la întreprinderile afiliate „EXPOSISTEM” SA.

Din rezultatele prezentate în tabelul 2, se desprinde concluzia că, în general, pe fabrici, factorii de producție au fost utilizați eficient, deoarece toți indicatorii examinați au o tendință pozitivă de creștere atât absolută, cât și relativă, cu excepția filialei F2, unde randamentul resurselor materiale consumate s-a redus în anul de gestiune comparativ anul precedent cu 0,087 lei (1,6351-1,7221) sau cu 5,05 puncte procentuale. Această tendință negativă este rezultatul creșterii în ritmuri mai mari a consumurilor de materiale, comparativ cu ritmul de creștere a volumului producției fabricate.

La prima vedere reiese că fiecare indicator generalizator în parte, care reflectă eficiența utilizării factorilor de producție, permite în mod justificat estimarea rezultatelor obținute în acest domeniu. Însă, deoarece în formulele de calcul al acestora, de fiecare dată în calitate de numărător se ia același indicator generalizator (în exemplul nostru – „volumul producției fabricate”), tot mai insistent apare necesitate utilizării unui indicator agregativ, care ar oferi posibilitatea determinării modului în care se utilizează toți factorii de producție și anume pe calea extensivă sau intensivă. În practică, pot să persiste ambele căi de dezvoltare ale întreprinderilor de producție. Însă, pentru a obține rezultate mai avantajoase, calea intensivă trebuie să predomine în acest domeniu.

**Datele inițiale pentru analiza eficienței utilizării factorilor de producție
la întreprinderile afiliate „EXPOSISTEM” SA în dinamică**

Indicatorii	Simbol	Filiala F1			Filiala F2			Filiala F3		
		Anul precedent	Anul de gestiune	Indicii, %	Anul precedent	Anul de gestiune	Indicii, %	Anul precedent	Anul de gestiune	Indicii, %
A	B	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Volulul producției fabricate, mii lei	VPF	215034,7	295916,7	137,61	194238,9	203118,2	104,57	263114,1	290535,1	110,42
2. Numărul mediu scriptic de salariați, persoane	\bar{N}_s	436	440	100,92	329	317	96,35	410	399	97,32
3. Valoarea medie a mijloacelor fixe, mii lei	\bar{MF}	41325,6	56073,8	135,69	29767,8	31017,8	104,20	34373,8	36284,5	105,56
4. Consumurile materiale total, mii lei	CM	131723,1	181216,8	137,57	112794,4	124222,8	110,13	130693,6	122911,4	94,05
5. Productivitatea medie a unui salariat, lei (rd.1/rd.2)	\bar{W}_s	493198,9	672538,0	136,36	590391,8	640751,4	108,53	641741,7	728158,1	113,47

În practica analitică, se propune spre utilizare un astfel de indicator agregativ, care poate avea diferite formule de calcul, ținând cont de necesitățile analizei.

Cercetările efectuate în baza surselor de informație de la întreprinderile analizate ne-au permis să facem unele precizări și propuneri în acest domeniu.

Preventiv, vom examina conținutul și metoda de analiză a indicatorului agregativ propus de V. Balanuță [71, p. 294-298].

Astfel, după opinia autorului, indicatorul agregativ, ce caracterizează **gradul utilizării factorilor de producție în baza determinării și estimării randamentului acestora**, se determină prin următoarea relație:

$$G_{UFP} = \frac{I_{WS}^-}{I_{NS}^-} \times \frac{I_{RMF}^-}{I_{MF}^-} \times \frac{I_{RM}^-}{I_{CM}^-}, \quad (1)$$

unde:

G_{UFP} – indicatorul agregativ;

I_{WS} – indicele productivității medii a unui salariat (%);

I_{NS} – indicele numărului mediu scriptic de salariați (%);

I_{RMF} – indicele randamentului mijloacelor fixe productive (%);

I_{MF} – indicele valorii medii a mijloacelor fixe (%);

I_{RM} – indicele randamentului resurselor materiale consumate (%);

I_{CM} – indicele consumurilor materiale totale (%).

Acest indicator agregativ permite determinarea gradului de dezvoltare a activității operaționale a întreprinderii prin prisma căilor extensive și/sau intensive.

În acest context, dacă mărimea indicatorului agregativ nominalizat este supraunitară ($G_{UFP} > 1$), întreprinderea analizată utilizează calea **intensivă** de dezvoltare, adică printr-o folosire mai rațională și eficientă a potențialului său productiv prin sporirea randamentului factorilor de producție. Anume această cale permite unităților de producție să realizeze activitățile desfășurate în condițiile unei concurențe flexibile pe piața de desfacere și costului exagerat la factorii de producție.

Dacă dimensiunea acestui indicator este subunitară ($G_{UFP} < 1$), atunci întreprinderea utilizează calea **extensivă** de dezvoltare, prin sporirea cantitativă a factorilor de producție, ceea ce duce la creșterea consumurilor de producție și reducerea eficienței utilizării acestora. De regulă, atragerea

DIAGNOSTICUL POTENȚIALULUI ECONOMIC AL ÎNȚREPRINDERII

unor factori de producție suplimentari, nu tot timpul este însoțită și de o creștere a volumului activității întreprinderii.

Pentru determinarea mărimii acestui indicator la întreprinderea analizată, vom folosi datele prezentate în tabelul 1.

În total pe „EXPOSISTEM” SA dimensiunea indicatorului agregativ examinat în perioada de gestiune a atins nivelul de:

$$G_{UFP} = \frac{119,36}{98,38} \times \frac{100,38}{118,98} \times \frac{102,86}{114,16} = 1,2133 \times 0,8581 \times 0,9010 = 0,9381 \text{ puncte}$$

Prin urmare, dacă examinăm gradul utilizării factorilor de producție, în baza estimării randamentului acestora prin prisma dezvoltării activității operaționale a întreprinderii, atunci observăm că la „EXPOSISTEM” SA predomină calea extensivă de dezvoltare.

Pentru determinarea dimensiunii acestui indicator agregativ, la întreprinderile afiliate au fost utilizate datele din tabelul 2. Rezultatele obținute sunt prezentate în următorul tabel analitic.

Tabelul 3

Dimensiunea indicatorul agregativ privind gradul utilizării factorilor de producție la „EXPOSISTEM” SA pe întreprinderile afiliate

Indicatorul	Filiala F1	Filiala F2	Filiala F3
A	1	2	3
G_{UFP}	0,7340	0,9353	1,4423
Calea de dezvoltare	Extensivă	extensivă	intensivă

Revenind la interpretarea indicatorilor introduși în tabelul 2 și tabelul 3, considerăm necesar de a face următoarea precizare: pentru a determina, în mod mai obiectiv, situația asigurării și utilizării factorilor de producție, se impune ca eficiența utilizării resurselor umane să fie determinată nu în baza **productivității medii a unui salariat** (\bar{W}_s), ci în baza **randamentului personalului productiv** (R_{pp}), calculat ca raportul dintre volumul producției fabricate și fondul de retribuire al personalului productiv. Considerăm că această rectificare dă posibilitatea de a respecta același mecanism de calcul al randamentului, în baza indicatorilor valorici la toți factorii de producție. Concomitent, esența comparării rezultatelor obținute va fi mult mai obiectivă.

Astfel, în noua abordare, formula de calcul al indicatorului agregativ se propune să fie prezentată în felul următor:

$$G_{UFP} = \frac{I_{Rpp}}{I_{FRp}} \times \frac{I_{RMF}}{I_{MF}} \times \frac{I_{RM}}{I_{CM}}, \quad (3)$$

unde:

I_{Rpp} – indicele randamentului personalului productiv (%);

I_{FRp} – indicele fondului de retribuție al personalului productiv (%).

Pentru a efectua calculele respective datele necesare au fost acumulate în tabelele de mai jos.

Tabelul 4

Datele inițiale pentru determinarea gradului utilizării factorilor de producție în baza determinării și estimării randamentului acestora în total pe „EXPOSISTEM” SA în dinamică

Indicatorii	Simbol	Anul precedent	Anul de gestiune	Indicii, %
A	B	1	2	3
1. Valoarea producției fabricate, mii lei	VPF	672387,7	789570,0	117,43
2. Valoarea medie a mijloacelor fixe productive, mii lei	\bar{MF}	105467,2	123376,1	116,98
3. Fondul de retribuție a personalului productiv, mii lei	FRp	22785,6	26776,8	117,52
4. Consumurile materiale total, mii lei	CM	375211,1	428351,0	114,16
5. Randamentul mijloacelor fixe, lei (rd.1/rd.2)	Rmf	6,3753	6,3997	100,38
6. Randamentul personalului productiv, lei (rd. 1/rd.3)	Rpp	29,5093	29,4871	99,92
7. Randamentul resurselor materiale consumate, lei (rd.1/rd.4)	Rm	1,7920	1,8433	102,86

În urma utilizării informațiilor acumulate în dimensiunea acestui indicator, au parvenit următoarele modificări:

$$G_{UFP} = \frac{99,92}{117,52} \times \frac{100,38}{116,98} \times \frac{102,86}{114,16} = 0,8502 \times 0,8581 \times 0,9010 = 0,6573 \text{ puncte}$$

DIAGNOSTICUL POTENȚIALULUI ECONOMIC AL ÎNȚREPRINDERII

Deci, în baza rezultatelor obținute, observăm că indicatorul nominalizat la „EXPOSISTEM” SA a căpătat altă dimensiune, deși situația examinată rămâne aceeași.

Pentru întreprinderile afiliate, dimensiunea acestui indicator se va modifica astfel:

Tabelul 5

Dimensiunea indicatorul agregativ privind gradul utilizării factorilor de producție la întreprinderile afiliate

Indicatorul	Filiala F1	Filiala F2	Filiala F3
A	1	2	3
G_{UFP}	0,4892	0,6740	1,0393
Calea de dezvoltare	Extensivă	extensivă	intensivă

Deși dimensiunile indicatorului agregativ privind gradul de utilizare a factorilor de producție s-a redus la toate întreprinderile afiliate, calea de dezvoltare promovată de ele a rămas aceeași.

Tabelul 6

Datele inițiale pentru determinarea gradului utilizării factorilor de producție în baza determinării și estimării randamentului acestora pe întreprinderile afiliate „EXPOSISTEM” SA în dinamică

Indicatorii	Simbol	Filial F1			Filiala F2			Filiala F3		
		Anul precedent	Anul de gestiune	Indicii, %	Anul precedent	Anul de gestiune	Indicii, %	Anul precedent	Anul de gestiune	Indicii, %
A	B	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. Volulul producției fabricate, mii lei	VPF	215034,7	295916,7	137,61	194238,9	203118,2	104,57	263114,1	290535,1	110,42
2. Valoarea medie a mijloacelor fixe productive, mii lei	\bar{MF}	41325,6	56073,8	135,69	29767,8	31017,8	104,20	34373,8	36284,5	105,56
3. Fondul de retribuire a personalului productiv, mii lei	FRp	8114,4	10032,0	123,63	6531,6	7413,6	113,50	8139,6	9331,2	114,64
4. Consumurile materiale total, mii lei	CM	131723,1	181216,8	137,57	112794,4	124222,8	110,13	130693,6	122911,4	94,05
5. Randamentul mijloacelor fixe, lei (rd.1/rd.2)	Rmf	5,2034	5,2773	101,42	6,5251	6,5484	100,36	7,6545	8,0071	104,60
6. Randamentul personalului productiv, lei (rd. 1/rd.3)	Rpp	26,5004	29,4973	111,31	29,7383	27,3981	92,13	32,3252	31,1359	96,32
7. Randamentul resurselor materiale consumate, lei (rd.1/rd.4)	Rm	1,6325	1,6329	100,03	1,7221	1,6351	94,95	2,0132	2,3638	117,40

2.2.3. Diagnosticul consumurilor și cheltuielilor

Următoarea etapă în diagnosticarea stării de performanță a întreprinderilor autohtone cuprinde analiza **consumurilor și cheltuielilor întreprinderii**.

Luând în considerație necesitățile analizei, prima etapă, pe care o propunem în acest domeniu cuprinde estimarea **consumurilor la 1 leu producție fabricată**. Motivul pentru care a fost selectat acest indicator rezultă din faptul că anume consumurile la 1 leu producție fabricată îndeplinesc funcția de indicator generalizator de eficiență ce reflectă efortul depus de întreprinderea analizată la obținerea producției fabricate. Acest indicator se determină prin următoarea relație:

$$C \text{ la } 1 \text{ leu } VPF = \frac{CPT}{VPF} \times 100; \quad (1)$$

unde:

C la 1 leu VPF – consumurile la 1 leu producție fabricată, bani;

CPT – consumuri de producție în total, mii lei;

VPF – volumul producție fabricate, mii lei.

Datele necesare pentru estimarea consumurilor la 1 leu producție fabricată în total pe „EXPOSISTEM” SA și întreprinderile afiliate au fost acumulate în tabelul analitic 1.

Tabelul 1

Datele inițiale pentru estimarea consumurilor la 1 leu producție fabricată în total pe „EXPOSISTEM” SA și întreprinderile afiliate în dinamică

Întreprinderea	Volumul producției fabricate (VPF), mii lei		Consumuri de producție –total (CPT), mii lei		Consumurile la 1 leu producție fabricată, (<i>C_{la 1 leu VPF}</i>), bani	
	Anul precedent	Anul de gestiune	Anul precedent	Anul de gestiune	Anul precedent	Anul de gestiune
A	1	2	3	4	5	6
1. Filiala F1	215034,7	295916,7	164845,6	215309,0	76,66	72,76
2. Filiala F2	194238,9	203118,2	151117,9	152379,3	77,80	75,02
3. Filiala F3	263114,1	290535,1	200571,9	211509,6	76,23	72,80
Total pe „EXPOSISTEM” SA	672387,7	789570,0	516535,4	579197,9	76,82	73,36

Sursa: anexa 1

Conform datelor prezentate în tabelul 1, constatăm că nivelul consumurilor la 1 leu producție fabricată, în total pe „EXPOSISTEM” SA, s-au redus în anul de gestiune comparativ cu anul precedent cu 3,43 bani (73,36-76,23) sau cu 4,50 puncte procentuale [$((73,36/76,82) \times 100) - 100$].

La întreprinderile afiliate nivelul consumurilor la 1 leu producție fabricată, de asemenea, s-a redus în anul de gestiune comparativ cu nivelul anului precedent, după cum urmează: la filiala F1 – cu 3,90 bani (72,76-76,66) sau cu 5,08 puncte procentuale [$((72,76/76,66) \times 100) - 100$]; la filiala F2 – cu 2,78 bani (75,02-77,80) sau cu 3,57 puncte procentuale [$((75,02/77,80) \times 100) - 100$]; la filiala F3 – cu 3,43 bani (72,80-76,23) sau cu 4,50 puncte procentuale [$((72,80/76,23) \times 100) - 100$].

În practica analitică, cu cât dimensiunea acestui indicator este mai mică, cu atât utilizarea consumurilor care formează costul producție se consideră mai eficientă. Prin urmare, reducerea în dinamică a acestui indicator se apreciază pozitiv.

Modificarea consumurilor la 1 leu producție fabricată este determinată de următorii trei factori:

1. modificarea structurii și sortimentului producției fabricate;
2. modificarea nivelului de consum pe unitate de produs;
3. modificarea prețului la materia primă, materiale consumate și producția finită.

Pentru a înțelege mai exact conținutul și interdependența fiecărui factor care contribuie la modificarea acestui indicator rezultativ, recomandăm utilizarea următorului model analitic (figura 1).

Calculul și aprecierea influenței celor trei factori nominalizați asupra consumurilor la 1 leu producție fabricată poate fi reflectat astfel:

1. Modificarea structurii și sortimentului producției fabricate ($\Delta f_1 = 2-1$).
2. Modificarea nivelului de consum pe unitate de produs ($\Delta f_2 = 3-2$).
3. Modificarea prețului la materia primă, materialele consumate, produsele finite ($\Delta f_3 = 4-3$).
4. Abaterea totală ($\Delta_{total} = 4-1$).

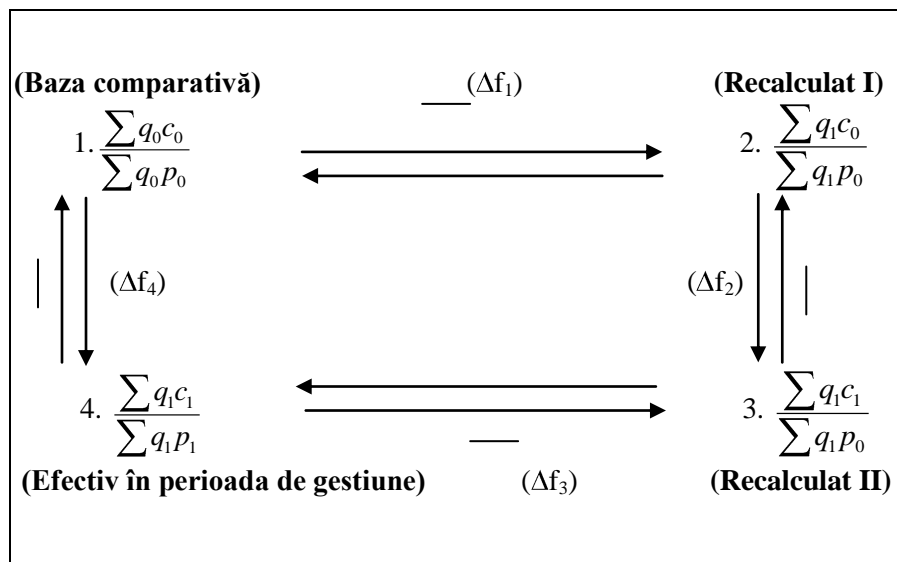


Figura 1. Modelul influenței factorilor asupra consumurilor la 1 leu producție fabricată

Notă: q_0, q_1 – producția fabricată în unități naturale (cantitatea în anul precedent anului de gestiune și în anul de gestiune); c_0, c_1 – nivelul de consum pe unitate de produs (în anul precedent anului de gestiune și în anul de gestiune); p_0, p_1 – prețul unitar la materia primă, materiale consumate și producția finită, lucrări executate și servicii prestate (în anul precedent anului de gestiune și în anul de gestiune).

Sursa: [5, p. 92]

Toate datele necesare pentru analiza factorială a consumurilor la 1 leu producție fabricată în total pe „EXPOSISTEM” SA au fost acumulate în anexa 6, pe întreprinderile afiliate – în anexele 7, 8, 9.

În baza rezultatelor obținute putem formula următoarele concluzii:

1. Deoarece întreprinderile în cauză sunt specializate în producerea numai a unui singur produs de bază, influența primului factor pentru toate întreprinderile este egală cu zero.
2. În același timp, la filialele F2 și F3 asupra modificării indicatorului rezultativ a influența pozitiv reducerea nivelului de consum pe unitate de produs respectiv cu 5,47 bani și 2,09 bani. Abaterea cu semnul minus

al factorul 2 demonstrează că efortul propriu al colectivului de muncă în reducerea nivelului de consum pe unitate de produs a sporit în anul de gestiune comparativ cu anul precedent. Cât privește situația în acest domeniu la filiala F1 și în total pe „EXPOSISTEM” SA, apoi factorul al doilea a determinat o tendință de majorare a consumurilor la 1 leu producție fabricată în anul de gestiune comparativ cu anul precedent respectiv cu 15,64 și 2,63 bani, ceea ce se apreciază negativ.

3. Sub influența modificării prețului la materia primă, materialele consumate, produsele finite indicatorul rezultativ, în total pe „EXPOSISTEM” SA, s-a redus cu 6,09 bani. Aceeași situație a fost înregistrată la filiala F1 cu 19,54 bani; filiala F3 cu 1,34 bani. Totodată la filiala F2 modificarea acestui factor a cauzat o majorare a indicatorului rezultativ cu 2,69 bani, ce se apreciază negativ. Acestui factor, în majoritatea cazurilor, îi revine ponderea esențială în modificarea indicatorului rezultativ. Deoarece, în condițiile relațiilor economiei de piață, modificarea prețului la materia primă, materialele consumate, produsele finite, în cele mai dese cazuri, nu depinde de întreprinderea analizată, ci este dictată de conjunctura factorilor externi, influența factorul trei poate fi neglijată.
4. În acest context sub efortul propriu al colectivului de muncă consumurile la 1 leu producție fabricată în total pe „EXPOSISTEM” SA nu numai că nu s-au redus, ci dimpotrivă s-au majorat cu 2,63 bani [(-3,46)-(-6,09)]. Aceeași situație s-a înregistrat și la filiala F2 – cu 5,47 bani [(-2,78)-2,69]; F3 – cu 2,09 bani [(-3,43)-(-1,34)] și F1 – cu 15,64 bani [(-3,90)-(-19,54)] respectiv.

Luând în considerație că costul vânzărilor ocupă o pondere importantă în structura cheltuielilor operaționale ale întreprinderii, pe lângă analiza consumurilor la 1 leu producție fabricată un loc semnificativ revine și estimării **costului la 1 leu venituri din vânzări**.

În continuare, prezentăm situația și în acest domeniu de analiză, utilizând informația din tabelul analitic nr. 2.

Tabelul 2

**Datele inițiale pentru analiza costului la 1 leu venituri din vânzări
în total pe „EXPOSISTEM” SA în dinamică**

Indicatorii	Simbol	Anul precedent	Anul de gestiune
A	B	1	2
1. Venituri din vânzări, mii lei	VV	536512,1	641066,8
2. Costul vânzărilor, mii lei	CV	369896,2	371609,4
3. Veniturile din vânzări din anul de gestiune evaluat în:			
3.1. costul vânzărilor anului precedent (costul vânzărilor recalculat), mii lei	CVrec	X	248186,3
3.2. prețul anului precedent (valoarea venitului din vânzări recalculată), mii lei	VVrec	X	473684,3
4. Costul la 1 leu venit din vânzări, bani (rd.2/rd.1x100)	C la 1leu VV	68,94	57,97

Sursa: anexa 4, 5

Datele necesare pentru completarea rândului 3.1 și 3.2, colonița 2 pot fi determinate respectând următoarele proceduri de calcul:

$$1. I_{VV} = \frac{VV_n}{VV_{n-1}} \times 100 = \frac{641066,8}{536512,1} \times 100 = 119,49\% ;$$

$$2. I_{Pb} = \frac{Pb_n}{Pb_{n-1}} \times 100 = \frac{VV_n - CV_n}{VV_{n-1} - CV_{n-1}} \times 100 = \frac{269457,4}{166615,9} \times 100 = 161,72\% ;$$

$$3. K_{rec VV} = \frac{I_{VV}}{I_{Pb}} = \frac{119,49}{161,72} = 0,7389 ;$$

$$4. VV_{rec} = VV_n \times K_{rec VV} = 641066,8 \times 0,7389 = 473684,3 \text{ mii lei} ;$$

$$5. K_{rec Pb} = \frac{I_{Pb}}{I_{VV}} = \frac{161,72}{119,49} = 1,3534 ;$$

$$6. Pb_{rec} = Pb_{n-1} \times K_{rec Pb} = 166615,9 \times 1,3534 = 225498,0 \text{ mii lei} ;$$

7. $CV_{rec} = VV_{rec} - P_{brec} = 473684,3 - 225498,0 = 248186,3$ mii lei ;

8. $C \text{ la } 1 \text{ leu } VV \text{ rec I} = \frac{CV_{rec}}{VV_{rec}} \times 100 = \frac{248186,3}{473684,3} \times 100 = 52,40 \text{ bani}$;

9. $C \text{ la } 1 \text{ leu } VV \text{ rec II} = \frac{CV_n}{VV_{rec}} \times 100 = \frac{371609,4}{473684,3} \times 100 = 78,45 \text{ bani}$.

unde:

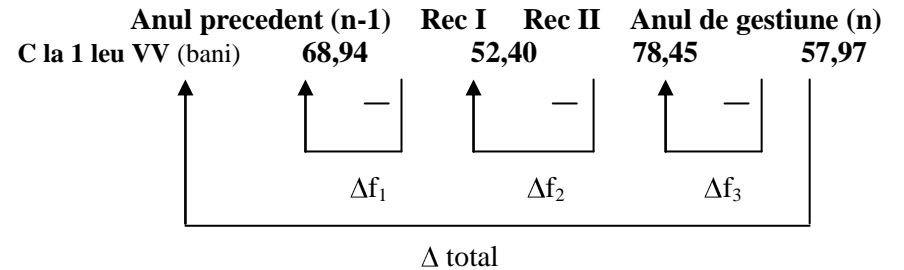
I_{VV} – indicele veniturilor din vânzări (%);

VV_{n_1}, VV_{n-1} – venituri din vânzări respectiv în anul de gestiune și anul precedent, mii lei;

I_{Pb} – indicele profitului brut (%);

Pb_n, Pb_{n-1} – profitul brut respectiv în anul de gestiune și anul precedent, mii lei.

Calculul influenței factorilor asupra modificării costului la 1 leu venituri din vânzări în total pe „EXPOSISTEM” SA se efectuează în baza următorului model:



1. $\Delta f_1 = 52,40 - 68,94 = - 16,54$ bani

2. $\Delta f_2 = 78,45 - 52,40 = + 26,05$ bani

3. $\Delta f_3 = 57,97 - 78,45 = - 20,48$ bani

4. $\Delta \text{ total} = - 10,97$ bani

Verificare: $57,97 - 68,94 = -10,97$ bani

Conform rezultatelor obținute, putem constata că la „EXPOSISTEM” SA costul la un leu venituri din vânzări s-a redus în anul de gestiune compa-

DIAGNOSTICUL POTENȚIALULUI ECONOMIC AL ÎNȚREPRINDERII

rativ cu anul precedent cu 10,97 bani. Această abatere a fost determinată de influența pozitivă a modificării structurii și sortimentului producției vândute și modificării prețului la produsele vândute, care a contribuit la reducerea indicatorului rezultativ respectiv cu 16,54 bani și 20,48 bani. Concomitent sub influența negativă a modificării costului vânzărilor indicatorul rezultativ s-a majorat cu 26,05 bani.

Pentru o apreciere mai obiectivă a rezultatelor obținute, introducem următoarele rectificări. Astfel, reducerea costului la 1 leu venituri din vânzări, sub influența factorului 3, poate fi neglijată, deoarece modificarea prețului la produsele vândute, în cele mai dese cazuri, nu depinde de întreprinderea analizată, ci de piața de desfacere. În acest context, sub efortul propriu al colectivului de muncă, costul la 1 leu venituri din vânzări la „EXPOSISTEM” SA nu numai că nu s-a redus, ci dimpotrivă s-a majorat cu 9,51 bani $[(-10,97) - (-20,48)]$.

Concomitent, rezerva internă de reducere a costului la 1 leu venituri din vânzări va constitui aceeași mărime, cu condiția că atât structura și sortimentul, cât și costul vânzărilor vor fi respectate la nivelul anului precedent.

Datele și calculele necesare pentru analiza costului la 1 leu venituri din vânzări pe fabricile afiliate sunt prezentate mai jos.

Tabelul 3

Datele inițiale pentru analiza costului la 1 leu venituri din vânzări la Filiala F1 în dinamică

Indicatorii	Simbol	Anul precedent	Anul de gestiune
A	B	1	2
1. Venituri din vânzări, mii lei	VV	219121,9	302028,1
2. Costul vânzărilor, mii lei	CV	154091,8	195816,8
3. Veniturile din vânzări din anul de gestiune evaluat în:			
3.1. costul vânzărilor anului precedent (costul vânzărilor recalculat), mii lei	CVrec	X	166869,8
3.2. prețul anului precedent (valoarea venitului din vânzări recalculată), mii lei	VVrec	X	254881,5
4. Costul la 1 leu venit din vânzări, bani (rd.2/rd.1x100)	C la 1 leu VV	70,32	64,83

Notă: datele necesare pentru rândul 3.1 și 3.2, colonița 2 pot fi determinate respectând următoarele proceduri de calcul:

1. $I_{VV} = \frac{VV_n}{VV_{n-1}} \times 100 = \frac{302028,1}{219121,9} \times 100 = 137,84\%$;
2. $I_{Pb} = \frac{Pb_n}{Pb_{n-1}} \times 100 = \frac{VV_n - CV_n}{VV_{n-1} - CV_{n-1}} \times 100 = \frac{106211,3}{65030,1} \times 100 = 163,33\%$;
3. $K_{recVV} = \frac{I_{VV}}{I_{Pb}} = \frac{137,84}{163,33} = 0,8439$;
4. $VV_{rec} = VV_n \times K_{recVV} = 302028,1 \times 0,8439 = 254881,5$ mii lei ;
5. $K_{recPb} = \frac{I_{Pb}}{I_{VV}} = \frac{163,33}{137,84} = 1,1849$;
6. $Pb_{rec} = Pb_{n-1} \times K_{recPb} = 65030,1 \times 1,1849 = 88011,7$ mii lei ;
7. $CV_{rec} = VV_{rec} - Pb_{rec} = 254881,5 - 88011,7 = 166869,8$ mii lei ;
8. $C\ la\ 1\ leu\ VV\ rec\ I = \frac{CV_{rec}}{VV_{rec}} \times 100 = \frac{166869,8}{254881,5} \times 100 = 65,47$ bani ;
9. $C\ la\ 1\ leu\ VV\ rec\ II = \frac{CV_n}{VV_{rec}} \times 100 = \frac{195816,8}{254881,5} \times 100 = 76,83$ bani .

unde:

I_{VV} – indicele veniturilor din vânzări (%);

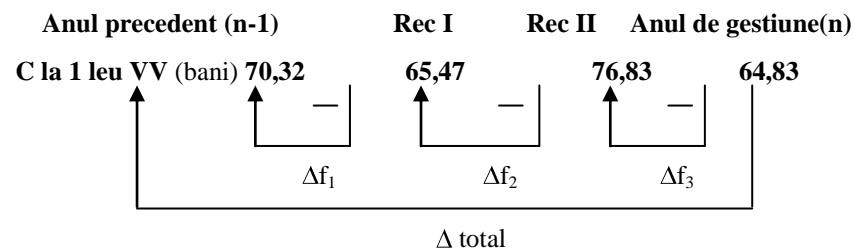
VV_n, VV_{n-1} – venituri din vânzări respectiv în anul de gestiune și anul precedent, mii lei;

I_{Pb} – indicele profitului brut (%);

Pb_n, Pb_{n-1} – profitul brut respectiv în anul de gestiune și anul precedent, mii lei.

Calculul influenței factorilor asupra modificării costului la 1 leu venituri din vânzări se efectuează în baza următorului model:

DIAGNOSTICUL POTENȚIALULUI ECONOMIC AL ÎNȚREPRINDERII



1. $\Delta f_1 = 65,47 - 70,32 = - 4,85$ bani

2. $\Delta f_2 = 76,83 - 65,47 = + 11,36$ bani

3. $\Delta f_3 = 64,83 - 76,83 = - 12,00$ bani

4. $\Delta \text{ total} = - 5,49$ bani

Verificare: $64,83 - 70,32 = - 5,49$ bani

Tabelul 4

**Datele inițiale pentru analiza costului la 1 leu venituri din vânzări
la Filiala F2 în dinamică**

Indicatorii	Simbol	Anul precedent	Anul de gestiune
A	B	1	2
1. Venituri din vânzări, mii lei	VV	127361,1	163451,0
2. Costul vânzărilor, mii lei	CV	82921,7	81375,9
3. Veniturile din vânzări din anul de gestiune evaluat în:			
3.1. costul vânzărilor anului precedent (costul vânzărilor recalculat), mii lei	CVrec	X	49629,4
3.2. prețul anului precedent (valoarea venitului din vânzări recalculată), mii lei	VVrec	X	113582,1
4. Costul la 1 leu venit din vânzări, bani (rd.2/rd.1x100)	C la 1leu VV	65,11	49,79

Notă: datele necesare pentru rândul 3.1 și 3.2, colonița 2 pot fi determinate respectând următoarele proceduri de calcul:

1. $I_{VV} = \frac{VV_n}{VV_{n-1}} \times 100 = \frac{163451,0}{127361,1} \times 100 = 128,34\%$;
2. $I_{Pb} = \frac{Pb_n}{Pb_{n-1}} \times 100 = \frac{VV_n - CV_n}{VV_{n-1} - CV_{n-1}} \times 100 = \frac{82075,1}{44439,4} \times 100 = 184,69\%$;
3. $K_{recVV} = \frac{I_{VV}}{I_{Pb}} = \frac{128,34}{184,69} = 0,6949$;
4. $VV_{rec} = VV_n \times K_{recVV} = 163451,0 \times 0,6949 = 113582,1$ mii lei ;
5. $K_{recPb} = \frac{I_{Pb}}{I_{VV}} = \frac{184,69}{128,34} = 1,4391$;
6. $Pb_{rec} = Pb_{n-1} \times K_{recPb} = 44439,4 \times 1,4391 = 63952,7$ mii lei ;
7. $CV_{rec} = VV_{rec} - Pb_{rec} = 113582,1 - 63952,7 = 49629,4$ mii lei ;
8. $C_{la\ 1\ leu\ VV\ rec\ I} = \frac{CV_{rec}}{VV_{rec}} \times 100 = \frac{49629,4}{113582,1} \times 100 = 43,70$ bani ;
9. $C_{la\ 1\ leu\ VV\ rec\ II} = \frac{CV_n}{VV_{rec}} \times 100 = \frac{81375,9}{113582,1} \times 100 = 71,65$ bani .

unde:

I_{VV} – indicele veniturilor din vânzări (%);

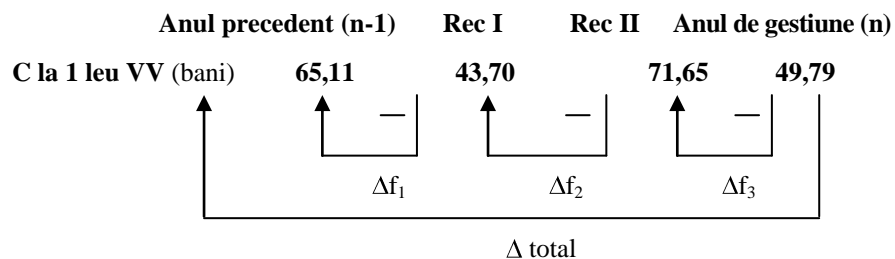
VV_n, VV_{n-1} – venituri din vânzări respectiv în anul de gestiune și anul precedent, mii lei;

I_{Pb} – indicele profitului brut (%);

Pb_n, Pb_{n-1} – profitul brut respectiv în anul de gestiune și anul precedent, mii lei.

Calculul influenței factorilor asupra modificării costului la 1 leu venituri din vânzări se efectuează în baza următorului model:

DIAGNOSTICUL POTENȚIALULUI ECONOMIC AL ÎNȚREPRINDERII



1. $\Delta f_1 = 43,70 - 65,11 = - 21,41$ bani

2. $\Delta f_2 = 71,65 - 43,70 = + 27,95$ bani

3. $\Delta f_3 = 49,79 - 71,65 = - 21,86$ bani

4. $\Delta \text{ total} = -15,32$ bani

Verificare: $49,79 - 65,11 = -15,32$ bani

Tabelul 5

**Datele inițiale pentru analiza costului la 1 leu venituri din vânzări
la Filiala F3 în dinamică**

Indicatorii	Simbol	Anul precedent	Anul de gestiune
A	B	1	2
1. Venituri din vânzări, mii lei	VV	190029,1	175587,7
2. Costul vânzărilor, mii lei	CV	132882,7	94416,7
3. Veniturile din vânzări din anul de gestiune evaluat în:			
3.1. costul vânzărilor anului precedent (costul vânzărilor recalculat), mii lei	CVrec	X	35768,4
3.2. prețul anului precedent (valoarea venitului din vânzări recalculată), mii lei	VVrec	X	123613,9
4. Costul la 1 leu venit din vânzări, bani (rd.2/rd.1x100)	C la 1leu VV	69,93	53,77

Notă: datele necesare pentru rândul 3.1 și 3.2, colonița 2 pot fi determinate respectând următoarele proceduri de calcul:

$$1. I_{VV} = \frac{VV_n}{VV_{n-1}} \times 100 = \frac{175587,7}{190029,1} \times 100 = 92,40\% ;$$

$$2. I_{Pb} = \frac{Pb_n}{Pb_{n-1}} \times 100 = \frac{VV_n - CV_n}{VV_{n-1} - CV_{n-1}} \times 100 = \frac{81171,0}{57146,4} \times 100 = 142,04\% ;$$

$$3. K_{rec VV} = \frac{I_{VV}}{I_{Pb}} = \frac{92,40}{142,04} = 0,6505 ;$$

$$4. VV_{rec} = VV_{n-1} \times K_{rec VV} = 190029,1 \times 0,6505 = 123613,9 \text{ mii lei} ;$$

$$5. K_{rec Pb} = \frac{I_{Pb}}{I_{VV}} = \frac{142,04}{92,40} = 1,5372 ;$$

$$6. Pb_{rec} = Pb_{n-1} \times K_{rec Pb} = 57146,4 \times 1,5372 = 87845,5 \text{ mii lei} ;$$

$$7. CV_{rec} = VV_{rec} - Pb_{rec} = 123613,9 - 87845,5 = 35768,4 \text{ mii lei} ;$$

$$8. C \text{ la } 1 \text{ leu } VV_{rec I} = \frac{CV_{rec}}{VV_{rec}} \times 100 = \frac{35768,4}{123613,9} \times 100 = 28,94 \text{ bani} ;$$

$$9. C \text{ la } 1 \text{ leu } VV_{rec II} = \frac{CV_n}{VV_{rec}} \times 100 = \frac{94416,7}{123613,9} \times 100 = 76,38 \text{ bani} .$$

unde:

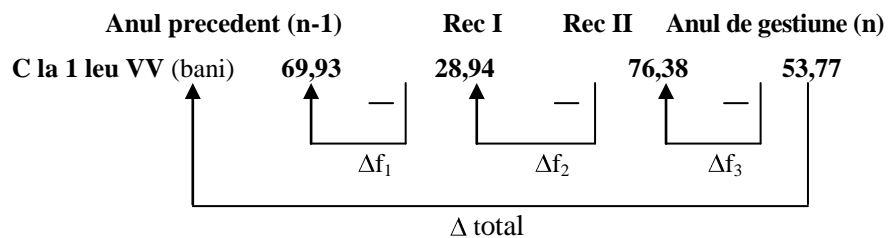
I_{VV} – indicele veniturilor din vânzări (%);

VV_n, VV_{n-1} – venituri din vânzări respectiv în anul de gestiune și anul precedent, mii lei;

I_{Pb} – indicele profitului brut (%);

Pb_n, Pb_{n-1} – profitul brut respectiv în anul de gestiune și anul precedent, mii lei.

Calculul influenței factorilor asupra modificării costului la 1 leu venituri din vânzări, în total pe „EXPOSISTEM” S.A., se efectuează în baza următorului model:



1. $\Delta f_1 = 28,94 - 69,93 = - 40,99$ bani

2. $\Delta f_2 = 76,38 - 28,94 = + 47,44$ bani

3. $\Delta f_3 = 53,77 - 76,38 = - 22,61$ bani

4. $\Delta \text{ total} = - 16,16$ bani

Verificare: 53,77 – 69,93 = -16,16 bani

Utilizând aceeași metodă de calcul pentru determinarea veniturilor din vânzări din anul de gestiune evaluat în costul vânzărilor anului precedent (costul vânzărilor recalculat) și prețul anului precedent (valoarea veniturilor din vânzări recalculată), precum și modelul de calcul al influenței factorilor asupra modificării costului la 1 leu venituri din vânzări, am obținut următoarele rezultate: la filiala F1, sub efortul propriu al colectivului de muncă, costul la un leu venituri din vânzări s-a majorat cu 6,51 bani [(-5,49) – (- 12,00)]; la F2 - s-a majorat cu 6,54 bani [(-15,32) – (- 21,86)]; la F3 - s-a majorat cu 6,45 bani [(-16,16) – (- 22,61)].

În cadrul analizei consumurilor și cheltuielilor întreprinderii, este important de a determina corelația ce există între consumurile de producție și cheltuielile perioadei ale întreprinderii.

În condițiile actuale de activitate, creșterea permanentă a prețului la materia primă, materiale consumate și combustibil, precum și tarifele pentru serviciile prestate de către terți influențează esențial asupra formării costului integral al producției, diminuând efortul propriu al colectivului de muncă, în reducerea consumurilor și cheltuielilor suportate de întreprindere.

Rezultatele diagnosticului în acest domeniu la mai multe unități de producție demonstrează că, pentru asigurarea unei activități profitabile, di-

mensiunea cheltuielilor perioadei trebuie să fie justificată prin determinarea și reglarea unor parametri relativi.

După opinia noastră, pentru asigurarea unor astfel de condiții ritmul de creștere al cheltuielilor perioadei trebuie să fi mai lent decât ritmul de creștere al consumurilor de producție.

Din aceste considerente, în continuare, propunem determinarea și examinarea **coeficientului de corelație dintre cheltuielile perioadei și consumurile de producție ale întreprinderii**, determinat prin relația de mai jos:

$$Cr = \frac{Ch}{CPT}; \quad (2)$$

unde:

Cr – coeficientul de corelație dintre cheltuielile perioadei și consumurile de producție ale întreprinderii;

Ch – cheltuielile perioadei (cheltuielile comerciale, cheltuielile generale și administrative, alte cheltuieli operaționale) ale întreprinderii, mii lei;

CPT – consumuri de producție în total, mii lei.

Datele necesare pentru estimarea acestui indicator au fost preventiv acumulate în tabelul analitic nr. 6.

Conform calculelor efectuate, constatăm că dimensiunea coeficientului de corelație dintre cheltuielile perioadei și consumurile de producție, în total pe „EXPOSISTEM” SA, s-au majorat în anul de gestiune, comparativ cu anul precedent, cu 0,1197 puncte (0,3038 - 0,1841). Această majorare se apreciază negativ, deoarece ne dovedește că concordanța dintre ritmurile de creștere nominalizate anterior nu se respectă. La întreprinderile afiliate acest indicator este, de asemenea, în creștere.

Reieșind din faptul că cheltuielile perioadei s-au majorat în ritmuri mai mari decât consumurile totale de producție, atât în total pe „EXPOSISTEM” SA, cât și pe fabricile afiliate, activitatea întreprinderii date în acest domeniu se apreciază negativ.

**Datele inițiale pentru estimarea coeficientului de corelație
dintre cheltuielile perioadei și consumurile de producție
în total pe „EXPOSISTEM” SA și întreprinderile afiliate în dinamică**

Întreprin- derea	Cheltuielile perioadei (Ch), mii lei			Consumuri de producție - total (CPT), mii lei			Coeficientul de corelație(Cr)	
	Anul precedent	Anul de gestiune	Indicii %	Anul precedent	Anul de gestiune	Indicii %	Anul precedent	Anul de gestiune
A	1	2	3	4	5	6	7=1/4	8=2/5
1. Filiala F1	38480,1	73356,2	190,63	164845,6	215309,0	130,61	0,2334	0,3407
2. Filiala F2	27135,2	50446,4	185,91	151117,9	152379,3	100,83	0,1796	0,3311
3. Filiala F3	29490,2	52138,4	176,80	200571,9	211509,6	105,45	0,1470	0,2465
Total pe „EXPOSIS- TEM” SA	95105,5	175941,0	184,99	516535,4	579197,9	112,13	0,1841	0,3038

Sursa: anexa 4, 5

2.2.4. Diagnosticul rezultatelor financiare și rentabilității

Compartimentul IV în diagnosticarea stării de performanță a întreprinderilor autohtone prevede **analiza rezultatelor financiare și rentabilității**. Pentru acest compartiment, din totalitatea indicatorilor utilizați în practica analitică noi am selectat următorii trei:

1. **Profitabilitatea veniturilor din vânzări (P_{VV}), %;**
2. **Recuperabilitatea activelor (coeficientul de rotație a activelor) (ra), coef.;**
3. **Rentabilitatea activelor (sau patrimoniului întreprinderii) (Ra), %.**

În opinia unor autori [31], indicatorii ce caracterizează rezultatul financiar și rentabilitatea întreprinderii sunt numiți **indicatorii triadei rezultatelor financiare**.

În practica analitică se utilizează mai multe variante de determinare a acestor indicatori. În literatura de specialitate [40, p. 90], sunt prezentate mai multe metode de determinare a profitabilității veniturilor din vânzări, ținând cont de necesitățile analizei: ca raport dintre profitul (pierdere) brut și veniturile din vânzări; ca raport dintre profit (pierdere) din activitatea operațională și veniturile din vânzări; ca raport dintre profit (pierdere) până la impozitare și veniturile din vânzări; ca raport dintre profit (pierdere) net și veniturile din vânzări.

În același timp, la calcularea indicatorilor recuperabilității și rentabilității activelor se utilizează valoarea medie a activelor totale sau valoarea medie a activelor nete (patrimoniul net).

Considerăm că pentru asigurarea unei comparabilități justificate a indicatorilor triadei rezultatelor financiare este necesar de a utiliza o metodologie unică pe întreg perimetrul de calcul și estimare a acestor indicatori.

Profitabilitatea veniturilor din vânzări caracterizează capacitatea întreprinderii de a obține profit din vânzarea produselor, mărfurilor, executarea lucrărilor sau prestarea serviciilor.

Reieșind din necesitățile analizei, noi am optat pentru următoarea formulă de calcul a profitabilității veniturilor din vânzări:

$$P_{VV} = \frac{P_{pi}}{VV} \times 100, \quad (1)$$

unde:

P_{VV} – profitabilitatea veniturilor din vânzări %;

DIAGNOSTICUL POTENȚIALULUI ECONOMIC AL ÎNȚREPRINDERII

Ppi – profitul perioadei de gestiune până la impozitare (rd.130, formular nr.2 la Raportul financiar), mii lei;

VV – venituri din vânzări (rd. 010, formular nr. 2 la Raportul financiar), mii lei.

Recuperabilitatea activelor reflectă gradul de rotație a tuturor activelor de care dispune întreprinderea la un moment dat și caracterizează veniturile din vânzări ce revin la 1 leu active totale.

În literatura de specialitate [25, p.168], recuperabilitatea activelor este considerată rata generalizatoare de rotație a activelor și se mai numește **numărul de rotații a activelor totale**.

Recuperabilitatea activelor caracterizează gradul de eficiență cu care este utilizat patrimoniul întreprinderii și se determină ca raport dintre veniturile din vânzări și valoarea totală a activelor întreprinderii:

$$ra = \frac{VV}{TA}, \quad (2)$$

unde:

ra – recuperabilitatea activelor, coef.;

VV – venituri din vânzări, (rd. 010, formular nr. 2 la Raportul financiar), mii lei;

TA – valoarea totală a activelor întreprinderii (rd. 479, formular nr.1 la Raportul financiar), mii lei.

Dimensiunea recuperabilității activelor diferă de la o ramură la alta, dar pentru a asigura o activitate de producere eficientă mărimea acestei rate trebuie să fie supraunitară. Autorii români [12, p.215] recomandă ca numărul de rotații a activelor la întreprinderile industriale să fie mai mare de 1,5 rotații.

Rentabilitatea activelor reflectă eficiența utilizării activelor angajate în activitatea întreprinderii indiferent de sursele provenienței lor. De eficiența utilizării activelor în activitatea întreprinderii, depinde capacitatea întreprinderii de a supraviețui din punct de vedere financiar.

Formula de calcul a rentabilității activelor este următoarea:

$$Ra = \frac{Ppi}{TA} \times 100, \quad (3)$$

unde:

Ra – rentabilitatea activelor, %;

Capitolul II. Metodele de diagnostic ale potențialului economic al întreprinderii în condițiile...

Ppi – profit (pierdere) până la impozitare (rd. 130, formular nr. 2 la Raportul financiar), mii lei;
TA – valoarea totală a activelor întreprinderii (rd. 479, formular nr. 1 la Raportul financiar), mii lei.

Pentru analiza indicatorilor nominalizați, vom folosi datele prezentate în tabelul ce urmează:

Tabelul 1

**Datele inițiale pentru analiza triadei rezultatelor financiare
în total pe „EXPOSISTEM” SA în dinamică**

Indicatori	Simbol	Anul precedent	Anul de gestiune	Abaterea (+/-)
A	B	1	2	3=2-1
1. Venituri din vânzări, mii lei	VV	536512,1	641066,8	+ 104554,7
2. Profit până la impozitare, mii lei	Ppi	77485,8	118824,5	+ 41338,7
3. Total active, mii lei	TA	408630,3	578184,4	+ 169554,1
4. Profitabilitatea veniturilor din vânzări, % (rd. 2/rd.1x100)	P _{vv}	14,44	18,54	+ 4,10
5. Recuperabilitatea activelor (rd.1/rd.3)	Ra	1,3130	1,1088	- 0,2042
6. Rentabilitatea activelor, % (rd.2/rd.3x100)	Ra	18,96	20,55	+ 1,59

Sursa: anexa 2 – 5

- În rezultatul calculelor efectuate în tabelul 1, putem constata următoarele:
1. Nivelul profitabilității veniturilor din vânzări, în total pe „EXPOSISTEM” SA, s-a majorat în anul de gestiune, comparativ cu anul precedent, cu 4,10 puncte procentuale. Această abatere este datorată creșterii profitului până la impozitare în ritmuri mai mari decât creșterea veniturilor din vânzări.
 2. Recuperabilitatea activelor la întreprinderea analizată, deși a atins nivelul supraunitar, are o tendință negativă de reducere de la 1,3130 la 1,1088 puncte sau cu 0,2042 puncte.
 3. Rentabilitatea activelor în ambele perioade analizate, pe lângă faptul că a atins nivelul recomandat pentru asigurarea unei activități profitabile de 10 %, are o tendință pozitivă de majorare.

Dacă examinăm situația în domeniul dat la întreprinderile afiliate, observăm că cele mai nefavorabile rezultate au fost înregistrate de către filiala F3, unde din cei trei indicatori examinați doi au înregistrat o tendință de descreștere comparativ cu anul precedent.

2.2.5. Diagnosticul situației și stabilității financiare

Compartimentul V prevede **diagnosticarea situației și stabilității financiare a întreprinderii** în baza unui sistem de indicatori specifici.

În literatura de specialitate, sunt propuși spre utilizare un sistem larg de indicatori, atât absoluți, cât și relativi în domeniul dat, care deseori se deosebesc, atât după modul de calcul, cât și după metoda de estimare.

După opinia noastră, situația și stabilitatea financiară a întreprinderilor producătoare poate fi caracterizată prin utilizarea următoarele rate:

- 1. Rata agregativă a lichidității (RLag);**
- 2. Rata utilizării capitalului de lucru (Rucl);**
- 3. Rata autonomiei financiare (Raf).**

Din punct de vedere al conținutului economic, problema lichidității este una complexă, fiind trată în mod diferit în literatura de specialitate. Sunt propuse mai multe metode de calcul și apreciere al indicatorilor lichidității bilanțului contabil, însă în practica analitică, cel mai des se apelează la următoarele trei rate:

- Rata lichidității absolute (RLa);
- Rata lichidității intermediare (RLi);
- Rata lichidității totale (RLt).

Concomitent, pe lângă metoda de calcul, pentru fiecare din acești indicatori, au fost elaborate și propuse spre utilizare granițele teoretice de apreciere, după cum urmează: pentru lichiditatea absolută (0,20-0,25); lichiditatea intermediară (0,70-0,85); lichiditatea totală (2,0-2,5) [25].

Însă, examinând lichiditatea bilanțului contabil la mai multe unități de producție pe teren și comparând dinamica rezultatelor obținute, putem menționa că la majoritatea întreprinderilor analizate dimensiunile atinse de indicatorii lichidității au fost mult sub nivelul sau mult peste nivelul considerat în literatura de specialitate ca nivel favorabil. Această situație se datorează problemelor cu care se confruntă agenții economici în condițiile actuale de activitate.

În rezultatul cercetărilor efectuate, noi am ajuns la concluzia că evoluția indicatorilor lichidității bilanțului contabil poate fi redată mai exact prin utilizarea unui singur indicator agregativ – **Rata agregativă a lichidității bilanțului contabil (RLag)**.

Considerăm că la nivel de sector al economiei naționale acest indicator poate fi utilizat cu succes în domeniul estimării comparate a lichidității bilanțului contabil la determinarea reitingului întreprinderii analizate.

Dimensiunea acestui indicator, după părerea noastră, poate fi determinată prin următoarea relație:

$$RLag = \frac{RLa \times \frac{1}{ka} + RLi \times \frac{1}{ki} + RLt \times \frac{1}{kt}}{ka + ki + kt}, \quad (1)$$

unde:

RLag – rata agregativă a lichidității bilanțului contabil;

RLa – rata lichidității absolute;

RLi – rata lichidității intermediare;

RLt – rata lichidității totale și

ka, ki, kt – reflectă respectiv granița medie teoretică a lichidității absolute, lichidității imediate și lichidității totale.

Menționăm că cu cât dimensiunea acestui indicator agregativ este mai aproape de 1, cu atât este mai înalt gradul de lichiditate al întreprinderii analizate.

Pentru determinarea și estimarea indicatorului agregativ al lichidității bilanțului contabil, se recomandă efectuarea lucrului analitic în trei etape:

1. acumularea informației necesare pentru analiza lichidității bilanțului contabil într-un tabel special;
2. determinarea ratei lichidității absolute, ratei lichidității intermediare și ratei lichidității totale în baza datelor acumulate;
3. recalcularea conținutului indicatorilor de lichiditate prin determinarea și estimarea indicatorului agregativ a lichidității bilanțului contabil la întreprinderile analizate.

DIAGNOSTICUL POTENȚIALULUI ECONOMIC AL ÎNȚREPRINDERII

Tabelul 1

Datele inițiale pentru determinarea și estimarea lichidității bilanțului contabil în total pe „EXPOSISTEM” SA (mii lei)

Indicatorii	Simbol	Perioadele analizate	
		Anul precedent	Anul de gestiune
A	B	1	2
1. Mijloacele bănești (rd.440, f.nr.1)	MB	4730,5	6871,1
2. Creanțe pe termen scurt (rd.350, f.nr.1)	CTS	61196,6	84832,0
3. Stocuri de mărfuri și materiale (rd. 250, f. nr.1)	SMM	231422,5	327779,4
4. Investiții pe termen scurt (rd. 390, f.nr.1)	ITS	0	0
5. Alte active curente (rd.450, f. nr.1)	AAC	728,6	1216,7
6. Total active curente (rd.460, f.nr.1)	TAC	298078,2	420699,2
7. Total datorii pe termen scurt (rd.970, f. nr.1)	DTS	132962,5	139983,2

Sursa: anexa 2, 3

În baza datelor din tabelul 1 calculăm indicatorii lichidității bilanțului contabil conform metodelor de calcul prezentate în tabelul 2.

Tabelul 2

Calculul și aprecierea lichidității bilanțului contabil în total pe „EXPOSISTEM” SA

Indicatorii	Metoda de calcul	Intervalul optim	Perioadele analizate	
			Anul precedent	Anul de gestiune
A	B	C	1	2
1. Rata lichidității absolute, Rla	MB/DTS	0,2-0,25	0,0356	0,0491
2. Rata lichidității intermediare, Rli	(TAC-SMM)/TDS	0,75-0,85	0,5013	0,6638
3. Rata lichidității totale, RLt	TAC/DTS	2,0-2,5	2,2418	3,0054

Examinând evoluția indicatorilor lichidității bilanțului contabil în dinamică, în total pe „EXPOSISTEM” SA, constatăm că atât rata lichidității absolute, cât și rata lichidității intermediare nu se încadrează în limitele recomandate în literatura de specialitate, ceea ce denotă o capacitate redusă a

întreprinderii analizate de acoperire a datoriilor pe termen scurt, deși rata lichidității totale a atins dimensiuni favorabile.

La întreprinderile afiliate, dimensiunile acestor indicatori s-au repartizat în mod diferit. Astfel, cu probleme esențiale de lichiditate în perioadele analizate s-a confruntat filiala F2.

Examinând rezultatele obținute, observăm că ele diferă de la un caz la altul și nu dau posibilitate să generalizăm în mod obiectiv situația în acest domeniu.

Luând în considerație acest fapt, în continuare, vom determina indicatorul agregativ al lichidității bilanțului contabil, în baza datelor întreprinderilor analizate, conform formulei de calcul 1 pentru fiecare an de gestiune în parte.

În exemplul nostru, în total pe „EXPOSISTEM” SA, situația va fi următoarea:

1. la finele anului de gestiune:

$$RLag = \frac{\left(0,0491 \times \frac{1}{0,2250}\right) + \left(0,6638 \times \frac{1}{0,7750}\right) + \left(3,0054 \times \frac{1}{2,2500}\right)}{0,2250 + 0,7750 + 2,2500}$$
$$= \frac{0,2182 + 0,8565 + 1,3357}{3,2500} = \frac{2,4104}{3,2500} = 0,7417$$

2. la finele anului precedent:

$$RLag = \frac{\left(0,0356 \times \frac{1}{0,2250}\right) + \left(0,5013 \times \frac{1}{0,7750}\right) + \left(2,2418 \times \frac{1}{2,2500}\right)}{0,2250 + 0,7750 + 2,2500}$$
$$= \frac{0,1582 + 0,6468 + 0,9963}{3,2500} = \frac{1,8013}{3,2500} = 0,5542$$

Prin urmare, conform rezultatelor obținute, putem constata că rata lichidității agregative a bilanțului contabil în total pe „EXPOSISTEM” SA s-a majorat în anul de gestiune, comparativ cu anul precedent, cu 0,1875 puncte (0,7417-0,5542). Această situație, în general, este determinată de o gestionare mai eficientă a activelor curente în anul de gestiune comparativ cu anul precedent.

Determinând în același mod dimensiunea indicatorului agregativ al lichidității bilanțului contabil al întreprinderilor afiliate, obținem rezultatele prezentate în tabelul analitic de mai jos.

Tabelul 3

Dimensiunile indicatorului agregativ al lichidității bilanțului contabil pe întreprinderile afiliate „EXPOSISTEM” SA

Denumirea întreprinderii	Perioadele analizate		Abaterea absolută, (+/-)
	Anul precedent	Anul de gestiune	
A	1	2	3=2-1
1. Filiala F1	0,8395	1,0339	+0,1944
2. Filiala F2	0,3273	0,5923	+0,2650
3. Filiala F3	0,5433	0,6993	+0,1559

Din analiza datelor obținute în tabelul 3, se desprinde următoarea concluzie: sporirea dimensiunii indicatorului agregativ al lichidității bilanțului contabil al „EXPOSISTEM” SA se datorează în cea mai mare parte sporirii dimensiunii acestui indicator la Filiala F2 (+0,2650 puncte). La fel filialele F1 și F3 în perioadele analizate au înregistrat dimensiuni favorabile pentru acest indicator agregativ.

Următoarea etapă în diagnosticarea situației și stabilității financiare a întreprinderii reprezintă analiza solvabilității întreprinderii sau a capacității de finanțare a activității economice pe termen lung, care este caracterizată de următoarele două rate.

Rata utilizării capitalului de lucru (*Rucl*) reflectă gradul de utilizare a capitalului de lucru al întreprinderii analizate și se determină în baza relației:

$$Rucl = \frac{VV}{CL}, \quad (2)$$

unde:

VV – venitul din vânzări, (rd. 010, formular nr. 2 la Raportul financiar), mii lei;

CL – capitalul de lucru, care se determină din următoarea relație:

$$CL = (AC - DB) - (DS - CS), \quad (3)$$

unde:

TAC – suma totală a activelor curente (rd. 460 f. nr. 1);

DB – disponibil bănesc (rd. 440+rd.390, f. nr. 1);

TDS – suma totală a datoriilor pe termen scurt (rd. 970 f. nr. 1);

CS – credite bancare pe termen scurt (rd. 780 f. nr. 1).

De regulă, cu cât este mai mare dimensiunea ratei utilizării capitalului de lucru, cu atât rezultatele obținute sunt apreciate la un nivel mai înalt. Calculul și aprecierea ratei utilizării capitalului de lucru în total pe „EXPOSISTEM” SA este prezentat în următorul tabel analitic.

Tabelul 4

**Calculul și aprecierea ratei utilizării capitalului de lucru
în total pe „EXPOSISTEM” SA**

Indicatorii	Simbol	Perioadele analizate		Abaterea absolută, (+/-)
		Anul precedent	Anul de gestiune	
A	B	1	2	3=2-1
1. Venituri din vânzări, mii lei	VV	536512,1	641066,8	+104554,7
2. Suma totală a activelor curente, mii lei	TAC	298078,2	420699,2	+122621,0
3. Disponibil bănesc, mii lei	DB	4730,5	6871,1	+2140,6
4. Suma totală a datoriilor pe termen scurt, mii lei	TDS	132962,5	139983,2	+7020,7
5. Credite bancare pe termen scurt, mii lei	CS	36548,0	44556,0	+8008,0
A	B	1	2	3
6. Capitalul de lucru (rd.2-rd.3)-(rd.4-rd.5), mii lei	CL	196933,2	318400,9	+121467,7
7. Rata utilizării capitalului de lucru (rd.1/ rd.6) coef.	Rucl	2,7243	2,0134	-0,7109

Sursa: anexa 2 -5

Calculul efectuat ne demonstrează că, în total pe „EXPOSISTEM” SA, rata utilizării capitalului de lucru s-a redus, în anul de gestiune comparativ cu anul precedent, cu 0,7109 puncte (2,0134-2,7243), ceea ce se apreciază ca o tendință negativă, deoarece denotă că eficiența utilizării capitalului de lucru s-a redus comparativ cu ritmul creșterii veniturilor din vânzări.

Apreciind dimensiunile ratei utilizării capitalului de lucru la întreprinderile afiliate în anexa 13, constatăm următoarele: la filiala F1 acest indicator s-a redus în anul de gestiune comparativ cu anul precedent cu 0,0339 puncte (2,3385-2,3724); la filiala F2 s-a redus cu 0,6370 puncte (1,8118-2,4488) și la filiala F3 s-a redus cu 1,8421 puncte (1,7731-3,6152) respectiv.

DIAGNOSTICUL POTENȚIALULUI ECONOMIC AL ÎNȚREPRINDERII

În cadrul analizei solvabilității întreprinderii, în practica mondială, cel mai des se apelează la **Rata autonomiei financiare (Raf)**.

În literatura de specialitate, această rată este definită ca **rata de autofinanțare a capitalului permanent, rata solvabilității patrimoniale, rata independenței financiare a surselor capitalizate**, etc. Indiferent de denumirea atribuită în diferite surse, acest indicator se determină prin următoarea relație:

$$Raf = \frac{CP}{Cper}, \quad (4)$$

unde:

CP – capitalul propriu (rd. 650, f.nr.1);

Cper – capitalul permanent ce se determină ca sumă dintre capitalul propriu și datoriile pe termen lung (rd. 650 f.nr.1+ rd. 770 f.nr.1).

Acest coeficient exprimă structura capitalului permanent care asigură finanțarea activității întreprinderii pe termen lung. În practica mondială, se indică limita de jos a acestei rate – 60 % [36, p.239] cu toate că, în literatura anglo-saxonă, există mai multe divergențe vizavi de valorile optime pentru acest coeficient [67, p.93]. În sursele autorilor români și autohtoni, se apreciază pozitiv când dimensiunea ratei autonomiei financiare este cuprinsă în intervalul 0,7 – 1,0.

Să urmărim dimensiunile acestei rate în total pe „EXPOSISTEM” SA.

Tabelul 5

Calculul și aprecierea ratei autonomiei financiare în total pe „EXPOSISTEM” SA în baza datelor bilanțului contabil

Indicatorii	Simbol	Perioadele analizate		Abaterea absolută, (+/-)
		Anul precedent	Anul de gestiune	
A	B	1	2	3=2-1
1. Capitalul propriu, mii lei	CP	198283,1	292100,5	+93817,4
2. Datorii pe termen lung, mii lei	TDL	77384,7	146100,7	+68716
3. Capital permanent (rd.1+ rd.2), mii lei	Cper	275667,8	438201,2	+162533,4
4. Rata autonomiei financiare (rd.1/rd.3), coef.	Raf	0,7193	0,6666	-0,0527

Sursa: anexa 2, 3

Din informația prezentată în tabelul 5, rezultă că sursele de finanțare a activității întreprinderii „EXPOSISTEM” SA, pe termen lung, se caracterizează prin gradul satisfăcător al stabilității financiare, cu toate că la această întreprindere s-a înregistrat o reducere neesențială a ratei autonomiei financiare în anul de gestiune comparativ cu anul precedent cu 0,0527 puncte (0,6666-0,7193).

Și la fabricile afiliate dimensiunile atinse de rata autonomiei financiare, prezentate în anexa 12, s-au încadrat în limitele optimale, deși au înregistrat o tendință de reducere după cum urmează: la filiala F1 acest indicator s-a redus cu 0,0657 puncte (0,6343-0,7000); la filiala F2 cu 0,0001 puncte (0,7343-0,7344) și la filiala F3 respectiv cu 0,0861 puncte (0,6456- 0,7317).

2.3. Diagnosticul potențialului economic al întreprinderii în contextul analizei expres

O dată cu adoptarea noului sistem de evidență contabilă, racordarea rapoartelor financiare la cerințele standardelor naționale de contabilitate și la necesitățile utilizatorilor de informație contabilă în noile condiții de activitate ale întreprinderilor autohtone, a apărut necesitatea elaborării și implementării unui sistem de indicatori ce reflectă potențialul economic al unităților de producere în contextul analizei expres.

În practica analitică, există mai multe concepte în acest domeniu, expuse atât de autorii moldoveni (Băncilă N., Balanuță V., Țiriulinicova N., Paladi V., Gortolomei V., Tcaci N., Gavriluc L.), cât și din străinătate (Rodionova N. V., Fomin I.A., Gradova A. P. etc.).

După Balanuță V. [73, p. 38], diagnosticul potențialului economic al întreprinderii, în contextul analizei expres, constă din două grupuri de indicatori:

1. indicatorii rezultatelor financiare și rentabilității;
2. indicatorii capacității de plată și stabilității financiare a întreprinderii.

Acest model are la bază două capitole cu o legătură reciprocă între indicatorii principali, care reflectă atât rezultatele financiare obținute, cât și capacitatea de plată și stabilitatea financiară a întreprinderii la finele perioadei de gestiune. Schematic, legătura reciprocă dintre acești indicatori este prezentată în figura de mai jos.

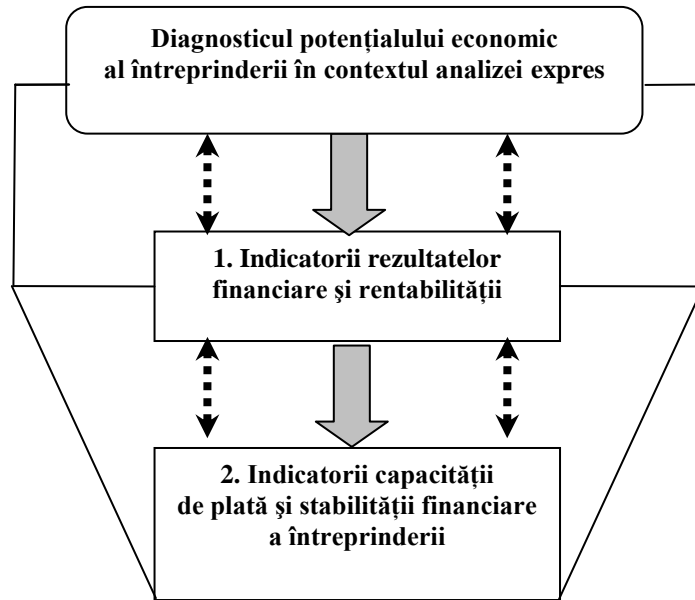


Figura 1. Diagnosticul potențialului economic al întreprinderii în contextul analizei expres

Sursa: elaborată de autor

În viziunea noastră, avantajul acestui model constă în determinarea și estimarea fiecărui indicator în parte, care pot fi efectuat în baza unei metodologii particulare de calcul și metodei de evaluare. Concomitent, pot fi utilizate diferite metode de generalizare a rezultatelor obținute, ținând cont de particularitățile fiecărui compartiment în parte și nivelul atins la indicatorii respectivi.

Autorul rus Rodionova N. V. [42] definește diagnosticul expres ca o apreciere formală a apropierii întreprinderii de faliment, în baza calculului permanent al coeficienților corespunzători, utilizând datele din bilanțului contabil. În acest context, se urmăresc următoarele obiective:

1. determinarea tendințelor de modificare a situației economico-financiare a întreprinderii;
2. evaluarea nivelului de sărăcie și
3. efectuarea analizei situației financiare, ce asigură activitatea de producție și comercializare a întreprinderii.

După Fomin I. A. [43] analiza expres-diagnostic include:

1. analiza capacității de plată;
2. analiza stabilității financiare și rentabilității;
3. analiza ratelor de gestiune financiară.

În lucrarea „*Strategia și tactica de gestiune anticriză a firmei*” de Gradova A. P. [32] este determinată existența unei legități între indicatorii potențialului financiar, ca parte componentă a potențialului economic, și ciclului de viață al întreprinderii.

- Condiționat, acești indicatori au fost grupați după cum urmează:
- indicatorii lichidității (coeficientul lichidității absolute, lichidității intermediare, lichidității totale și capacității de plată);
 - indicatorii stabilității financiare (coeficientul autonomiei financiare, rata de finanțare a activelor curente, rata de acoperire a activelor curente și investițiilor);
 - coeficienții de rotație a activelor întreprinderii;
 - indicatorii rentabilității capitalului;
 - indicatorii rentabilității veniturilor din vânzări.

Divizarea acestor indicatori, în funcție de însemnătatea lor în diferite stadii a ciclului de viață al întreprinderii, este prezentată în tabelul 1.

Tabelul 1

**Divizarea indicatorilor financiari
ce necesită atenție în funcție de ciclul de viață al întreprinderii (CVÎ)**

Etaple CVÎ	Indicatorii lichidității	Indicatorii stabilității financiare	Indicatorii de rotație a activelor	Indicatorii rentabilității	
				Rentabilitate a capitalului	Rentabilitate a veniturilor din vânzări
Nașterea	X	X			
Accelerarea creșterii			X		
Încetinire creșterii (stabilizarea)			X		X
Maturitatea			X	X	X
Declin	X			X	X

Sursa: [32]

DIAGNOSTICUL POTENȚIALULUI ECONOMIC AL ÎNȚREPRINDERII

După părerea noastră, modelul propus de Gradova A.P. ne oferă posibilitate să constatăm că prioritatea unui indicator față de alții nu poate fi determinată suficient de clar. De exemplu, în perioada de maturitatea a întreprinderii, când, în special, se recomandă analiza indicatorilor rentabilității, trebuie examinați și indicatorii lichidității întreprinderii și viceversa. Ideea acestei clasificări se axează pe conceptul că, o dată cu dezvoltarea întreprinderii, se modifică obiectivele conducerii, cresc cerințele față de eficiența afacerii, de aceea, în stadiul de creștere au prioritate indicatorii ce caracterizează viteza de rotație a potențialului de producere al întreprinderii și rentabilitatea veniturilor din vânzări.

Pentru întreprinderile nou-create sau întreprinderile în declin, sunt mai importanți indicatorii de lichiditate, care reprezintă principalele simptome ale relansării sau falimentării afacerii.

În stadiul de declin economic are loc destabilizarea tuturor indicatorilor, dar cel mai sensibil, sunt indicatorii rentabilității. Cu creșterea pericolului de faliment semnale puternice vor transmite și indicatorii de lichiditate.

Menționăm, că toți acești indicatori se află într-o corelare strânsă și schimbarea cel puțin a unui indicator va determina o modificare în aceeași direcție a celorlalți indicatori.

Deoarece, o bună parte dintre indicatorii propuși în cadrul analizei expres au fost examinați de către noi în capitolul precedent, vom prezenta, în continuare, o generalizare a rezultatelor acestora în baza datelor din Rapoartele financiare consolidate (Bilanțul contabil (f.nr.1) și Raportului de profit și pierderi (f.nr.2)) ale „EXPOSISTEM” SA și rapoartele financiare ale întreprinderilor afiliate pentru două perioade de gestiune.

Tabelul 2

Sistemul de indicatori rezultativi recomandat pentru estimarea potențialului economic al întreprinderii în contextul analizei expres (în baza datelor „EXPOSISTEM” SA)

Indicatorul	Simbol	Formula de calcul	Modul de calculare și sursa de informație	Interval optim	Anul precedent	Anul de gestiune	
A	B	C	D	E	1	2	
I. Indicatorii rezultatelor financiare și rentabilității							
Indicatorii rezultatelor financiare	1. Profitul brut , mii lei (reflectă rezultatul obținut din vânzări nete)	Pb	VV-CV	(rd.010-rd.020) sau rd.030 (f.nr.2)		166615,9	269457,4
	2. Profitul perioadei de gestiune până la impozitare , mii lei (reflectă rezultatul financiar al întreprinderii obținut din activitatea de bază și din alte activități)	Ppi		rd.130 (f.nr.2)		77485,8	118824,5
	3. Profitul net , mii lei (reflectă rezultatul financiar net obținut de către întreprindere în perioada de gestiune sau diferența rămasă la dispoziția întreprinderii după impozitare)	PN	Ppi-Iv		rd.150 (f.nr.2)		62781,2

DIAGNOSTICUL POTENȚIALULUI ECONOMIC AL ÎNȚREPRINDERII

	A	B	C	D	E	1	2
Indicatorii rentabilității	4. Rentabilitatea veniturilor din vânzări, % (reflectă în ce măsură întreprinderea este capabilă să obțină profit din activitatea de desfacere sau profitabilitatea acesteia)	Rvv	$\frac{Pb}{VV} \times 100$	$\frac{rd.030}{rd.010} \times 100$ (f.nr.2)	> 20%	31,05	42,03
	5. Rentabilitatea activelor, % (reflectă eficiența utilizării activelor angajate în activitatea întreprinderii, indiferent de sursele provenienței lor)	Ra	$\frac{Ppi}{TA} \times 100$	$\frac{rd.130 \left(\left. \begin{array}{l} \text{f.nr.2} \\ \text{f.nr.1} \end{array} \right\} \right)}{rd.470 \left(\left. \begin{array}{l} \text{f.nr.1} \\ \text{f.nr.1} \end{array} \right\} \right)} \times 100$	> 10%	18,96	20,55
Indicatorii rentabilității	6. Rentabilitatea capitalului permanent, % (reflectă eficiența utilizării mijloacelor materiale și financiare ale întreprinderii, prevăzute în vederea desfășurării activității sale)	Rcper	$\frac{Ppi}{Cper} \times 100$	$\frac{rd.130 \left(\left. \begin{array}{l} \text{f.nr.2} \\ \text{f.nr.1} \end{array} \right\} \right)}{rd.650 + rd.770 \left(\left. \begin{array}{l} \text{f.nr.1} \\ \text{f.nr.1} \end{array} \right\} \right)} \times 100$	20-25%	28,11	27,12
	7. Rentabilitatea financiară, % (reflectă capacitatea întreprinderii de a utiliza capitalului propriu)	Rfin	$\frac{Ppi}{CP} \times 100$	$\frac{rd.130 \left(\left. \begin{array}{l} \text{f.nr.2} \\ \text{f.nr.1} \end{array} \right\} \right)}{rd.650 \left(\left. \begin{array}{l} \text{f.nr.1} \\ \text{f.nr.1} \end{array} \right\} \right)} \times 100$	> 15%	39,08	40,68

II. Indicatorii capacității de plată și stabilității financiare							
Coeficienții (ratele) lichidității	A	B	C	D	E	1	2
	1. Rata lichidității absolute (reflectă în ce măsură întreprinderea este capabilă să-și onoreze imediat obligațiile curente)	RLa	$\frac{DB}{TDS}$	$\frac{\overbrace{d.390 + rd.440}}{\underbrace{rd.970}} \cdot \underbrace{f.nr.1}$	0,20-0,25	0,0356	0,0491
	2. Rata lichidității intermediare (reflectă capacitatea întreprinderii de a-și achita datoriile pe termen scurt, fără a fi obligată să vândă stocurile de mărfuri și materiale)	RLi	$\frac{\overbrace{AC - SMM}}{TDS}$	$\frac{\overbrace{d.460 - rd.250}}{\underbrace{rd.970}} \cdot \underbrace{f.nr.1}$	0,7-1,0	0,5013	0,6638
	3. Rata lichidității totale sau de acoperire a bilanțului contabil (reflectă posibilitatea activelor curente, de care dispune întreprinderea, de a se transforma într-un termen scurt în lichidități necesare pentru a satisface obligațiile de plată exigibile)	RLt	$\frac{TAC}{TDS}$	$\frac{\overbrace{rd.460}}{\underbrace{rd.970}} \cdot \underbrace{f.nr.1}$	2,0-2,5	2,2418	3,0054
	4. Rata autonomiei financiare (reflectă gradul, în care capitalul propriu al întreprinderii asigură autofinanțarea activității de producție)	Raf	$\frac{CP}{Cper}$	$\frac{\overbrace{rd.650}}{\underbrace{d.650 + rd.770}} \cdot \underbrace{f.nr.1}$	0,70-1,0	0,7193	0,6666

DIAGNOSTICUL POTENȚIALULUI ECONOMIC AL ÎNȚREPRINDERII

	A	B	C	D	E	1	2
Coefficienții (ratele) echilibrului economico-financiar	5. Rata de autofinanțare a activelor totale (reflectă aportul capitalului propriu la finanțarea tuturor elementelor patrimoniale ale întreprinderii)	RFa	$\frac{CP}{TA}$	$\frac{rd.650}{rd.470} \left(f.nr.1 \right)$	> 0,5	0,4852	0,5052
	6. Rata de finanțare a activelor curente (reflectă proporția, în care fondul de rulment acoperă activele curente ale întreprinderii)	RFac	$\frac{FR}{TAC}$	$\frac{(d.460 - rd.970)}{rd.460} \left(f.nr.1 \right)$	> 0,5	0,5539	0,6673
	7. Rata de finanțare a stocurilor de mărfuri și materiale (reflectă proporția, în care fondul de rulment acoperă stocurile de mărfuri și materiale)	RFs	$\frac{FR}{SMM}$	$\frac{(d.460 - rd.970)}{rd.250} \left(f.nr.1 \right)$	> $\frac{2}{3}$	0,7135	0,8564
	8. Rata datoriilor totale (reflectă ponderea datoriilor totale ale întreprinderii pe termen lung și scurt în duma totală a patrimoniului ei)	RDg	$\frac{(DL + TDS)}{TA}$	$\frac{(d.770 + rd.970)}{rd.470} \left(f.nr.1 \right)$	< 1	0,5148	0,4948

	A	B	C	D	E	1	2
Coeficienții (ratele) de gestiune financiară	9. Rata recuperabilității activelor (reflectă gradul de rotație a tuturor activelor de care dispune întreprinderea la un moment dat pe baza datelor bilanțului contabil)	ra	$\frac{VV}{TA}$	$\frac{rd.010 \text{ (f.nr.2)}}{rd.470 \text{ (f.nr.1)}}$	> 1	1,3130	1,1088
	10. Rata utilizării activelor materiale pe termen lung (reflectă gradul de utilizare a activelor materiale pe termen lung și participarea lor în procesul de producție)	Raml	$\frac{VV}{AML}$	$\frac{rd.010 \text{ (f.nr.2)}}{rd.090 \text{ (f.nr.1)}}$		5,0329	4,2937
	11. Rata utilizării capitalului de lucru (reflectă gradul de utilizare a capitalului de lucru în procesul de producție)	RCL	$\frac{VV}{(AC - DB) - (DS - CS)}$	$\frac{rd.010 \text{ (f.nr.2)}}{(d.460 - rd.440 - rd.390) - (d.970 - rd.780 \text{ f.nr.1})}$		4,3324	2,7959

DIAGNOSTICUL POTENȚIALULUI ECONOMIC AL ÎNȚREPRINDERII

Coefficienții (ratele) de gestiune financiară	12. Rata de rotație a creanțelor pe termen scurt (reflectă viteza de transformare a creanțelor pe termen scurt în numerar)	Rrcs	$\frac{VV}{CTS}$	$\frac{rd.010 \text{ (nr.2)}}{rd.350 \text{ (nr.1)}}$	> 8	8,7670	7,5569
	13. Perioada de recuperare a creanțelor pe termen scurt, zile (se determină în baza ratei de rotației a creanțelor pe termen scurt)	PrCs	$\frac{360}{Rrcs}$		> 45	41	48
	14. Rata de rotație a datoriilor pe termen scurt (indică viteza de plată a datoriilor întreprinderii către terți, formate în cadrul relațiilor acestea cu furnizorii, acționarii, salariații proprii, bugetul, statul, băncile etc.)	Rrds	$\frac{VV}{TDS}$	$\frac{rd.010 \text{ (nr.2)}}{rd.970 \text{ (nr.1)}}$		4,0351	4,5796
	15. Perioada de achitare a datoriilor pe termen scurt, zile (se determină în baza ratei de rotație a datoriilor pe termen scurt)	Pads	$\frac{360}{Rrds}$			89	79

Notă: VV – venituri din vânzări, mii lei; CV – costul vânzărilor, mii lei; Iv – suma impozitului pe venit, mii lei; Pb – profitul brut din activitatea de desfacere, mii lei; Ppi – profitul până la impozitare, mii lei; PN – profitul net, mii lei; TA – suma totală a activelor întreprinderii, mii lei; AML – valoarea de bilanț a activelor materiale pe termen lung, mii lei; TAC – suma totală a activelor curente, mii lei; SMM – suma totală a stocurilor de mărfuri și materiale, mii lei; DB – disponibil bănesc (mijloace bănești și investițiile pe termen scurt), mii lei; CTS – suma totală a creanțelor pe termen scurt, mii lei; FR – fondul de rulment, mii lei; CL – valoarea capitalului de lucru, mii lei; Cpr – valoarea capitalului propriu, mii lei; CP – valoarea capitalului permanent, mii lei; TDL – total datorii pe termen lung, mii lei; CS – credite bancare pe termen scurt, mii lei; TDS – total datorii pe termen scurt, mii lei.

Sistemul de indicatori rezultativi recomandat pentru estimarea potențialului economic al întreprinderii în contextul analizei expres (în baza datelor întreprinderilor afiliate „EXPOSISTEM” SA)

Indicatorii	Simbol	Filiala F1		Filiala F2		Filiala F3	
		Anul precedent	Anul de gestiune	Anul precedent	Anul de gestiune	Anul precedent	Anul de gestiune
A	B	1	2	4	5	7	8
I. Indicatorii rezultatelor financiare și rentabilității							
1. Profitul brut, mii lei	Pb	65030,1	106211,3	44439,4	82075,1	57146,4	81171,0
2. Profitul perioadei de gestiune până la impozitare, mii lei	Ppi	29498,8	42207,2	21864,1	40143,0	26122,9	36474,3
3. Profitul net, mii lei	PN	23900,8	33785,0	17714,9	32132,7	21165,5	29196,1
4. Rentabilitatea veniturilor din vânzări, %	R _{VV}	29,68	35,17	34,89	50,21	30,07	46,23
5. Rentabilitatea activelor, %	Ra	18,83	19,68	16,67	21,49	21,61	20,62
6. Rentabilitatea capitalului permanent, %	R _{eper}	25,72	23,79	27,21	31,78	32,40	27,13
7. Rentabilitatea financiară, %	R _{fin}	36,75	37,50	37,05	43,28	44,28	42,03
II. Indicatorii capacității de plată și stabilității financiare							
1. Rata lichidității absolute	R _{la}	0,0702	0,0494	0,0019	0,0508	0,0420	0,0463
2. Rata lichidității intermediare	R _{li}	0,8484	1,0479	0,2062	0,5204	0,5118	0,5328
3. Rata lichidității totale sau de acoperire a bilanțului contabil	R _{Lt}	2,9738	4,0237	1,7757	2,3122	2,0668	3,1037

DIAGNOSTICUL POTENȚIALULUI ECONOMIC AL ÎNTRERINDERII

A	B	1	2	3	4	5	6
4. Rata autonomiei financiare	Raf	0,7000	0,6343	0,7344	0,7343	0,7317	0,6456
5. Rata de autofinanțare a activelor totale	Rfa	0,5125	0,5247	0,4500	0,4966	0,4882	0,4906
6. Rata de finanțare a activelor curente	Rfac	0,6637	0,7515	0,4368	0,5675	0,5162	0,6778
7. Rata de finanțare a stocurilor de mărfuri și materiale	RFs	0,9287	1,0161	0,4942	0,7323	0,6861	0,8183
8. Rata datoriilor totale	RDt	0,4875	0,4753	0,5500	0,5034	0,5118	0,5094
9. Rata recuperabilității activelor	Ra	1,3990	1,4080	0,9712	0,8750	1,5723	0,9926
10. Rata utilizării activelor materiale pe termen lung	Raml	7,2170	4,8476	3,2107	3,6887	5,1963	4,1133
11. Rata utilizării capitalului de lucru	RCL	3,2524	3,3083	4,7915	2,6228	6,3590	2,3202
12. Rata de rotație a creanțelor pe termen scurt	Rrcs	6,7940	8,3214	12,4566	5,8009	10,1511	8,6242
13. Perioada de recuperare a creanțelor pe termen scurt, zile	Prcs	53	43	29	62	35	42
14. Rata de rotație a datoriilor pe termen scurt	Rrds	5,2226	8,1499	2,5081	2,7032	4,7239	4,1356
15. Perioada de achitare a datoriilor pe termen scurt, zile	Pads	69	44	144	133	76	87

Conform rezultatelor obținute în tabelele de mai sus, putem constata că, atât în total pe „EXPOSISTEM” SA, cât și întreprinderile afiliate, deși unii indicatori cum ar fi: rentabilitatea activelor, rentabilitatea financiară, rata autonomiei financiare, rata de finanțare a activelor curente, rata datorii- lor totale, etc., se încadrează perfect în limitele intervalelor optimale, alții ca: rentabilitatea veniturilor din vânzări, rentabilitatea capitalului permanent, ratele lichidității absolute și intermediare, etc., au obținut dimensiuni mai mici sau mai mari de intervalele optimale. O astfel de conjunctură a indicatorilor rezultatelor financiare, rentabilității, capacității de plată și stabilității financiare face dificilă obținerea unui rezultat coerent în diagnosticul potențialului economic al întreprinderii.

În aceste condiții au fost examinate viziunile mai multor autori privind conținutul și altor indicatori utilizați în practica analitică, pentru diagnosticul potențialului economic al întreprinderii, în contextul analizei expres.

Astfel, pe lângă indicatorii de bază, analizați în acest paragraf, reprezentanții școlii ruse recomandă utilizarea unor indicatori suplimentari pentru estimarea mai exactă a rezultatelor activității întreprinderii [43, p.34].

Unele din viziunile prezentate în literatura de specialitate au fost sistematizate de noi în continuare.

Analiza capacității de plată a întreprinderii prevede, că, paralel cu indicatorul lichidității curente, să se examineze **coeficientul de asigurare cu active curente nete** (*Kasig*). Acest coeficient ne arată gradul de asigurare al întreprinderii cu active curente proprii (pentru unitățile de producție mărimea accesibilă este mai mare de 0,10):

$$Kasig = \frac{\text{Total active curente} - \text{Total datorii pe termen scurt}}{\text{Total active curente}} = \frac{rd.460 \text{ (f.nr.1)} - rd.970 \text{ (f.nr.1)}}{rd.460 \text{ (f.nr.1)}} \quad (1)$$

Dimensiunea acestui indicator, determinată în total pe „EXPOSISTEM” SA în baza datelor Bilanțului contabil consolidat (f.nr.1), pentru două perioade de gestiune a constituit:

În anul de gestiune:

$$Kasig = \frac{420699,2 - 139983,2}{420699,2} = 0,6673 \text{ puncte.}$$

DIAGNOSTICUL POTENȚIALULUI ECONOMIC AL ÎNȚREPRINDERII

În anul precedent:

$$K_{sig} = \frac{298078,2 - 132962,5}{298078,2} = 0,5539 \text{ puncte.}$$

Dacă se respectă ambele inegalități și anume rata lichidității totale (RLt) > 2,0 și coeficientul de asigurare cu active proprii (K_{sig}) > 0,10, atunci structura bilanțului contabil este considerată satisfăcătoare. Dacă cel puțin una din inegalități nu este respectată, structura bilanțului se consideră nesatisfăcătoare și urmează o analiză mai detaliată a acesteia.

În ceea ce privește dimensiunea coeficientului de asigurare cu active curente nete pentru întreprinderile afiliate, în baza calculelor prezentate în tabelul 4, constatăm că cele mai mici dimensiuni au revenit acestui indicator la filiala F2: 0,5675 puncte în anul de gestiune și 0,4368 puncte în anul precedent.

Tabelul 4

Indicatori rezultativi suplimentari recomandați pentru estimarea potențialului economic al întreprinderii în contextul analizei expres (în baza datelor întreprinderilor afiliate „EXPOSISTEM” SA)

Indicatorii	Simbol	Filiala F1		Filiala F2		Filiala F3	
		n-1	n	n-1	n	n-1	n
A	B	1	2	4	5	7	8
1. Coeficientul de asigurare cu active curente proprii	K_{sig}	0,6637	0,7515	0,4368	0,5675	0,5162	0,6778
2. Coeficientul restabilirii capacității de plată	K_{rcp}	X	2,0216	X	1,1469	X	1,6098
3. Coeficientul de manevrare	K_m	1,5543	1,3248	1,5280	1,5072	1,4092	1,5185
3. Coeficientul stabilității financiare	K_{sf}	0,4286	0,5765	0,3617	0,3618	0,3667	0,5491
4. Coeficientul de acoperire a investițiilor	K_{ai}	0,6766	0,7295	0,5837	0,6272	0,6127	0,6613

Pe lângă situația examinată, în condițiile când structura bilanțului contabil este nesatisfăcătoare, conform aceleiași surse [43, p.34], se determină **coeficientul restabilirii capacității de plată** (K_{rcp}):

$$Krcp = \frac{RLt_1 + \frac{6}{T} (RLt_1 - RLt_0)}{RLt(norm)}; \quad (2)$$

unde:

$RLt(norm)$ – valoarea normativă a coeficientului lichidității totale; RLt_0 – valoarea efectivă a lichidității totale la începutul perioadei de gestiune; RLt_1 – valoarea efectivă a lichidității totale la sfârșitul perioadei de gestiune; T – durata perioadei de gestiune în luni; 6 - perioada normativă pentru restabilirea capacității de plată (de 6 luni).

Dacă apelăm la datele bilanțului contabil al „EXPOSISTEM” SA, atunci dimensiunea acestui indicator va atinge nivelul de:

$$Krcp = \frac{3,0054 + \frac{6}{12} (3,0054 - 2,2418)}{2,2500} = \frac{3,0054 + 0,3818}{2,2500} = \frac{3,3872}{2,2500} = 1,5054 \text{ puncte.}$$

Dacă $Krcp > 1,0$, atunci întreprinderea va fi capabilă să-și restabilească capacitatea de plată în timp de un semestru, dacă $Krcp < 1,0$ – restabilirea capacității de plată timp de un semestru nu este posibilă.

La întreprinderea analizată dimensiunea acestui indicator este supra-unitară ($Krcp = 1,5054$ puncte).

Calculul dimensiunilor coeficientului restabilirii capacității de plată pe filiale este prezentat în tabelul 4.

În cazul când structura bilanțului contabil este satisfăcătoare, adică $RLt > 2,0$ și $Kasig > 0,10$, dar cu scurgerea timpului valorile lor se micșorează, atunci se determină **coeficientul pierderii capacității de plată** ($Kpcp$) în trei 3 luni:

$$Kpcp = \frac{RLt_1 + \frac{3}{T} (RLt_1 - RLt_0)}{RLt(norm)} \quad (3)$$

În condițiile când $Kpcp > 1,0$, întreprinderea va fi capabilă să-și acopere datoriile sale timp de 3 luni, în caz contrar, ea își va pierde capacitatea sa de plată în acest interval de timp.

Deoarece la întreprinderile analizate persistă o situație favorabilă, determinarea și estimarea acestui indicator sunt iraționale.

DIAGNOSTICUL POTENȚIALULUI ECONOMIC AL ÎNȚREPRINDERII

În ceea ce privește analiza stabilității financiare, se propune ca pe lângă determinarea **ratei de autofinanțare a activelor totale (RFa)**, să se calculeze **coeficientul de manevrare**, care reflectă mobilitatea mijloacelor proprii. Cu cât dimensiunea acestui coeficient este mai mare, cu atât va fi mai înaltă stabilitatea financiară a întreprinderii (mărimea accesibilă pentru acest indicator este mai mare de 0,30):

$$K_m = \frac{\text{Total active curente}}{\text{Capital propriu}} = \frac{\text{rd.460 } \text{f.nr.1}}{\text{rd.650 } \text{f.nr.1}} \quad (4)$$

La întreprinderea „EXPOSISTEM” SA acest indicator a atins următoarele dimensiuni:

În anul de gestiune(n):

$$K_m = \frac{420699,2}{292100,5} = 1,4403 \text{ puncte;}$$

În anul precedent (n-1):

$$K_m = \frac{298078,2}{198283,1} = 1,5033 \text{ puncte.}$$

Deoarece coeficientul de manevrare (K_m) reflectă capacitatea de plată a întreprinderii pentru perioada lungă de timp și dimensiunile lui în perioadele analizate corespund intervalului considerat optim, putem concluziona că, pe termen lung, întreprinderea analizată nu va avea probleme de solvabilitate.

Dimensiunile acestui indicator pe întreprinderile afiliate au fost determinat în tabelul 4.

Alt indicator, recomandat pentru analiza stabilității financiare a întreprinderii în perioada lungă de timp, este **coeficientul stabilității financiare (K_{sf})**. Mărimea accesibilă pentru acest indicator este subunitară [43, p. 36]:

$$K_{sf} = \frac{\text{Total datorii pe termen lung}}{\text{Capital propriu}} = \frac{\text{rd.770 } \text{f.nr.1}}{\text{rd.650 } \text{f.nr.1}} \quad (5)$$

La întreprinderea „EXPOSISTEM” SA dimensiunea acestui indicator se încadrează în limita considerată optimă și anume:

în anul de gestiune:

$$K_{sf} = \frac{146100,7}{292100,5} = 0,5002 \text{ puncte};$$

în anul precedent:

$$K_{sf} = \frac{77384,7}{198283,1} = 0,3903 \text{ puncte.}$$

Dimensiunile atinse de acest indicator pe fabricile componente au fost prezentate în tabelul 4.

Pentru o analiză mai detaliată a lichidității se folosește **coeficientul de acoperire a investițiilor** (K_{ai}), care trebuie să fie mai mare de 0,75. Acest indicator este determinat de următoarea relație:

$$K_{ai} = \frac{\text{Capital propriu} + \text{Imprumaturile bancare pe termen lung}}{\text{Total active}} = \frac{rd.650 \text{ (f.nr.1)} + rd.690 \text{ (f.nr.1)}}{rd.470 \text{ (f.nr.1)}} = \quad (6)$$

La întreprinderea analizată acestui indicator i-au revenit următoarele dimensiuni:

în anul de gestiune:

$$K_{sai} = \frac{292100,5 + 98506,0}{578184,4} = 0,6756 \text{ puncte};$$

în anul precedent:

$$K_{ai} = \frac{198283,1 + 36548,0}{408630,3} = 0,5747 \text{ puncte.}$$

Tendința de majorare a acestui indicator se apreciază pozitiv, deși nivelul atins nu se încadrează în intervalul optimal. Pentru fabricile afiliate acest indicator a fost determinat în tabelul 4.

Autoarea Gradova A. P. [32] menționează că, pentru analiza întreprinderilor ce se confruntă cu probleme financiare, este importantă examinarea rentabilității activităților desfășurate.

DIAGNOSTICUL POTENȚIALULUI ECONOMIC AL ÎNȚREPRINDERII

Rentabilitatea are un rol semnificativ în analiza posibilităților de asanare a activității întreprinderii sau stoparea procedurii de lichidare a acesteia. Rentabilitatea compară rezultatele obținute cu eforturile depuse pentru obținerea lor, determinând astfel eficiența financiară a întreprinderii.

Un indicator important pentru determinarea rentabilității activelor și capitalului o are **prețul capitalului (Pc)** sau norma de finanțare, care reprezintă venitul scontat de către investitor de la fiecare unitate bănească investită în activitatea întreprinderii [32]. În acest context trebuie să se respecte inegalitățile de mai jos:

$$R_{fin} < P_c; \quad (8)$$

$$R_{ec} < P_c. \quad (9)$$

unde:

P_c – prețul capitalului;

R_{fin} – rentabilitatea financiară;

R_{ec} – rentabilitatea economică.

În cadrul analizei expres, este importantă nu numai determinarea dimensiunilor indicatorilor, dar și determinarea corelației ce există între acești indicatori.

Considerăm că utilizarea unui model factorial de diagnoză în cadrul analizei expres, ce ar determina legăturile ce există între indicatorii de rentabilitate, autonomie financiară și lichiditate, ar soluționa această problemă.

În rezultatul cercetărilor efectuate, am constat că unele modelele ale analizei expres, aplicate pe larg în practica mondială, nu au o utilitate suficientă pentru diagnosticul întreprinderilor autohtone. Astfel, de exemplu, nu pot fi aplicate practic sistemul indicatorilor lui Biver, diagnosticul de reiting, modelul propus de analiștii francezi Conan J. și Golder M., etc. prezentate de noi în subcapitolul 2.1.

Altele, pot fi aplicate în diagnosticul potențialului economic al unităților de producție, dar cu unele modificări și ajustări la specificul activității agenților economici autohtoni.

În continuare, vom examina unele modelele care, în viziunea noastră, pot fi folosite în cadrul diagnosticului potențialului economic al întreprinderilor autohtone, în contextul analizei expres.

Astfel, pe lângă **modelul lui Altman** sau **scorul Z**, examinat în literatura de specialitate autohtonă [72], considerăm că în cadrul analizei expres poate fi utilizat cu succes **modelul Du Pont** sau **ecuația Du Pont** (*Du Pont system of financial analysis*).

2.3.1. Aplicații ale Modelului Du Pont în cadrul analizei expres

Modelul Du Pont este un model factorial ce permite determinarea factorilor ce au cauzat modificarea potențialului economic al întreprinderii prin aprecierea rentabilității capitalului propriu, rentabilității veniturilor din vânzări, ratei de rotație a activelor și pârghiei financiare.

Pentru a răspunde necesităților analizei, prezentăm ecuația Du Pont prin următoarea relație:

$$ROE = \frac{\text{Pr ofit Net}}{\text{Venituri dinvanzari}} \times \frac{\text{Venituri dinvanzari}}{\text{Total Active}} \times \frac{\text{Total Active}}{\text{Capital Pr opriu}} \quad (1)$$

sau

$$ROE = \text{Marja profitului net} \times \text{Rata de rotatie a actvelor} \times \text{Pirgia financiara}; \quad (2)$$

unde:

ROE – rentabilitatea capitalului propriu al întreprinderii;

Marja profitului net (marja comercială, rentabilitatea veniturilor din vânzări) – caracterizează eficiența operațională, sau ce profit generează fiecare unitate valorică de vânzări;

Rata de rotație a activelor – caracterizează eficiența utilizării activelor întreprinderii;

Pârghia financiară – caracterizează gradul de îndatorare a întreprinderii.

Luând în considerație condițiile actuale de activitate ale unităților de producție autohtone și anume: modificarea permanentă a cotei impozitului pe venit, după părerea noastră, este mai rațional determinarea rentabilității capitalului propriu nu în baza profitului net, cum este prevăzut în prezentarea originală a modelului Du Pont, ci în baza profitului până la impozitare. Astfel, pentru a asigura comparabilitatea datelor din două perioade de gestiune, propunem înlocuirea indicatorul „profitul net” în formula 1 cu indicatorul „profitul până la impozitare”.

DIAGNOSTICUL POTENȚIALULUI ECONOMIC AL ÎNȚREPRINDERII

În afară de cele menționate, modelul Du Pont caracterizează rentabilitatea capitalului propriu al întreprinderii, care, de regulă, se determină în procente.

Luând în considerație particularitățile menționate, noi am adaptat modelul Du Pont la cerințele sistemului național de evidență contabilă și condițiile de activitate ale agenților economici autohtoni:

$$ROE = \left(\frac{\text{Pr ofit pînă la impozitare}}{\text{Venituri din vânzări}} \times \frac{\text{Venituri din vânzări}}{\text{Total Active}} \times \frac{\text{Total Active}}{\text{Capital Pr opriu}} \right) \times 100 \quad (3)$$

Calcululele necesare pentru determinarea rentabilității capitalului propriu (ROE) la întreprinderea analizată sunt prezentate în continuare.

Preventiv, toată informația necesară a fost acumulată în tabelul analitic ce urmează:

Tabelul 1

Datele necesare pentru determinarea rentabilității capitalului propriu (ROE) în total pe „EXPOSISTEM” SA (mii lei)

Indicatori	Modul de determinare	Simbol	Anul precedent	Anul de gestiune
A	B	C	1	2
1. Profit până la impozitare	rd.130, f.nr.2	Ppi	77485,8	118824,5
2. Venituri din vânzări	rd.010, f.nr.2	VV	536512,1	641066,8
3. Total active	rd.470, f.nr.1	TA	408630,3	578184,4
4. Capital propriu	rd.650, f.nr.1	CP	198283,1	292100,5
5. Total datorii	(rd.770, f.nr.1) + (rd.970, f.nr.1)	TD	210347,2	286083,9

Sursa: anexa 2-5

Deci, rentabilitatea capitalului propriu (ROE), în total pe „EXPOSISTEM” SA, a fost egală cu:

1. în anul de gestiune:

$$ROE = \left(\frac{118824,5}{641066,8} \times \frac{641066,8}{578184,4} \times \frac{578184,4}{292100,5} \right) \times 100 = (0,1854 \times 1,1088 \times 1,9794) \times 100 = 40,69\%$$

2. în anul precedent:

$$ROE = \left(\frac{77485,8}{536512,1} \times \frac{536512,1}{408630,3} \times \frac{408630,3}{198283,1} \right) \times 100 = (0,1444 \times 1,3130 \times 2,0608) \times 100 = 39,07\%$$

Conform rezultatelor obținute, constatăm că rentabilitatea capitalului propriu s-a majorat în anul de gestiune, comparativ cu anul precedent, cu 1,62 puncte procentuale (40,69 -30,07), ceea ce se apreciază pozitiv.

Aceeași metodologie a fost respectată pentru determinarea rentabilității capitalului propriu (ROE) la întreprinderile afiliate, rezultatele obținute au fost prezentate în tabelul analitic de mai jos.

Tabelul 2

Datele inițiale pentru determinarea rentabilității capitalului propriu (ROE) și rentabilității activelor (ROA) în baza versiunii ajustate al Modelului Du Pont la întreprinderile afiliate „EXPOSISTEM” SA

Indicatorii	Simbol	Filiala F1		Filiala F2		Filiala F3	
		n-1	n	n-1	n	n-1	n
A	B	1	2	4	5	7	8
1. Profit până la impozitare, mii lei	Ppi	29498,8	42207,2	21864,1	40143,0	26122,9	36474,3
2. Venituri din vânzări, mii lei	VV	219121,9	302028,1	127361,1	163451,0	190029,1	175587,7
3. Total active, mii lei	TA	156631,3	214503,8	131138,0	186791,8	120861,0	176888,8
4. Capital propriu, mii lei	CP	80272,1	112555,4	59012,3	92762,1	58998,7	86783,0
5. Total datorii, mii lei	TD	76359,2	101948,4	72125,7	94029,7	61862,3	90105,8
Rentabilitatea capitalului propriu, %	ROE	36,75	37,50	37,05	43,28	44,28	42,03
Modificarea ROE (+/-), %	ΔROE	+ 0,75		+6,23		-2,25	
Rentabilitatea activelor, %	ROA	18,83	19,68	16,67	21,49	21,62	20,62
Modificarea ROA (+/-), %	ΔROA	+0,85		+4,82		-1,00	

Un moment important în estimarea indicatorului nominalizat revine determinării factorilor ce au cauzat această modificare. În acest scop vom folosi următoarea relație:

$$ROE = R_{vv} \times ra \times MC ; \quad (4)$$

unde:

R_{vv} – Rentabilitatea veniturilor din vânzări, %;

DIAGNOSTICUL POTENȚIALULUI ECONOMIC AL ÎNȚREPRINDERII

ra – Rata recuperabilității activelor, coef.;

MC – Multiplicatorul de capital, coef.

care exprimă dependența rentabilității capitalului propriu de următorii trei factori:

1. modificarea rentabilității veniturilor din vânzări ($\Delta f_1 = Rv_{v1} - Rv_{v0}$);
2. modificarea ratei recuperabilității activelor ($\Delta f_2 = ra_1 - ra_0$);
3. modificarea multiplicatorului de capital ($\Delta f_3 = MC_1 - MC_0$).

Pentru determinarea și aprecierea influenței acestor factori în total pe „EXPOSISTEM” SA a fost utilizată următoarea metodă de calcul:

1. $ROE_{(\Delta f_1)} = (Rv_{v1} - Rv_{v0}) \times ra_0 \times MC_0 = (18,54 - 14,44) \times 1,3130 \times 2,0608 = +11,09$ puncte procentuale;
2. $ROE_{(\Delta f_2)} = (ra_1 - ra_0) \times Rv_{v1} \times MC_0 = (1,1088 - 1,3130) \times 18,54 \times 2,0608 = -7,80$ puncte procentuale;
3. $ROE_{(\Delta f_3)} = (MC_1 - MC_0) \times Rv_{v1} \times ra_1 = (1,9794 - 2,0608) \times 18,54 \times 1,1088 = -1,67$ puncte procentuale;

Verificare: $\Delta ROE = ROE_{(\Delta f_1)} + ROE_{(\Delta f_2)} + ROE_{(\Delta f_3)} = 11,09 + (-7,80) + (-1,67) = 1,62$ puncte procentuale.

Prin urmare, toți factorii menționați au avut o influență diferită asupra majorării rentabilității capitalului propriu. Sub influența modificării rentabilității veniturilor din vânzări, indicatorul rezultativ s-a majorat cu 11,09 puncte procentuale. Influența modificării ratei recuperabilității activelor și a modificării multiplicatorului de capital a fost negativă, indicatorul rezultativ s-a redus cu 7,80 și 1,67 puncte procentuale respectiv.

Calcululele necesare pentru determinarea și aprecierea influenței factorilor asupra rentabilității capitalului propriu în baza versiunii ajustate al modelului Du Pont pe întreprinderile afiliate „EXPOSISTEM” SA au fost prezentate în tabelele analitice de mai jos.

**Datele inițiale pentru aprecierea influenței factorilor asupra ROE
în baza versiunii ajustate al Modelului Du Pont
la întreprinderile afiliate „EXPOSISTEM” SA**

Indicatorii	Simbol	Filiala F1		Filiala F2		Filiala F3	
		n-1	n	n-1	n	n-1	n
A	B	1	2	4	5	7	8
1. Rentabilitatea veniturilor din vânzări, %	R _{VV}	13,46	13,97	17,17	24,56	13,75	20,77
2. Rata de recuperabilitate a activelor, coef.	R _a	1,3990	1,4080	0,9712	0,8750	1,5723	0,9926
3. Multiplicatorul de capital, coef.	MC	1,9513	1,9058	2,2222	2,0137	2,0485	2,0383

Calculul influenței factorilor asupra rentabilității capitalului propriu (ROE) în baza versiunii ajustate al Modelului Du Pont la întreprinderile afiliate „EXPOSISTEM” SA

Denumirea factorilor	Filiala F1		Filiala F2		Filiala F3	
	Calculul mărimii influenței factorilor	Mărimea influenței, %	Calculul mărimii influenței factorilor	Mărimea influenței, %	Calculul mărimii influenței factorilor	Mărimea influenței, %
A	1	2	3	4	5	6
1. Modificarea rentabilității veniturilor din vânzări	$(13,97-13,46) \times 1,3990 \times 1,9513$	+1,39	$(24,56-17,17) \times 0,9712 \times 2,2222$	+15,95	$(20,77-13,75) \times 1,5723 \times 2,0485$	+22,61
2. Modificarea ratei de recuperare a activelor	$(1,4080-1,3990) \times 13,97 \times 1,9513$	+0,25	$(0,8750-0,9712) \times 24,56 \times 2,2222$	-5,24	$(0,9926-1,5723) \times 20,77 \times 2,0485$	-24,65
3. Modificarea multiplicatorului de capital	$(1,9058-1,9513) \times 13,97 \times 1,4080$	-0,89	$(2,0137-2,2222) \times 24,56 \times 0,8750$	-4,48	$(2,0383-2,0485) \times 20,77 \times 0,9926$	-0,21
Total (ΔROE)	X	+0,75	X	+4,62	X	-2,25

O altă variantă a modelului Du Pont poate fi prezentată prin **ecuația simplificată Du Pont**, de asemenea, pe larg aplicată în practica internațională. După conținut, acest indicator reflectă eficiența utilizării capitalului propriu ca produs a două rate: Marja profitului net (ROA – „Return on Assets”) și multiplicatorul de capital („Financial Leverage”).

$$ROE = ROA \times \text{Pirghia financiara} = ROA \times \left(1 + \frac{\text{Total datorii}}{\text{Capital propriu}}\right); \quad (5)$$

unde:

ROA – rentabilitatea economică, reprezintă eficiența utilizării activelor și se determină ca raport dintre profitul net și valoarea totală a activelor întreprinderii:

$$ROA = \left(\frac{\text{Pr ofit Net}}{\text{Total Active}} \right) \times 100 ; \quad (6)$$

raportul: $\frac{\text{Total datorii}}{\text{Capital propriu}}$ – reprezintă solvabilitatea întreprinderii pe termen lung.

În modelul simplificat, facem aceeași corectare, înlocuind în formula de calcul 2.3.15 „profitul net” cu „profitul până la impozitare”, obținem:

$$ROE = \left(\frac{\text{Pr ofit pina la impozitare}}{\text{Total Active}} \times 100 \right) \times \frac{\text{Total Active}}{\text{Capital Pr opriu}} \quad \text{sau (7)}$$

$$ROE = OA \times \left(1 + \frac{\text{Total datorii}}{\text{Capital propriu}}\right) \quad (8)$$

Prin urmare, în anul de gestiune, rentabilitatea capitalului propriu, în total pe „EXPOSISTEM” SA, va fi egală cu:

$$\begin{aligned} ROE &= \left(\frac{118824,5}{578184,4} \times \frac{578184,4}{292100,5} \right) \times 100 = \left(0,2055 \times \left(1 + \frac{286083,9}{292100,5}\right) \right) \times 100 = \\ &= \left(0,2055 \times \left(1 + 0,9794 \right) \right) \times 100 = 40,69\% \end{aligned}$$

În anul precedent:

$$ROE = \left(\frac{77485,8}{408630,3} \times \frac{408630,3}{198283,1} \right) \times 100 = 0,1896 \times \left(1 + \frac{210347,2}{198283,1} \right) \times 100 = 0,1896 \times 1,0608 \times 100 = 39,07\%$$

În acest model, putem determina cum au influențat asupra modificării rentabilității capitalului propriu următorii doi factori:

1. modificarea rentabilității economice (ROA) și
2. modificarea pârghiei financiare $\left(1 + \frac{\text{Total datorii}}{\text{Capital proriu}} \right)$.

Reieșind din necesitatea diagnosticului potențialului economic al întreprinderii în cadrul analizei expres, putem utiliza și următorul model al ecuației Du Pont:

$$\text{Rentabilitatea economica} = \text{Rentabilitatea veniturilor din vinzari} \times \text{Rata recuperabilitatii activelor} \quad (9)$$

Menționăm că, în unele surse de specialitate [30], termenul de rentabilitate economică este înlocuit cu termenul de rentabilitate a activelor care, în esență, reprezintă același lucru.

Utilizând relațiile de mai sus, modelul Du Pont poate fi prezentat în felul următor:

$$\frac{\text{Pr ofit pina la impozitare}}{\text{Total Active}} = \left(\frac{\text{Pr ofit pina la impozitare}}{\text{Venituri din vinzari}} \right) \times 100 \times \frac{\text{Venituri din vinzari}}{\text{Total Active}} \quad (10)$$

Formula 10 permite determinarea dimensiunilor indicatorilor ce caracterizează eficiența utilizării activelor de către întreprinderea analizată și determinarea influenței următorilor doi factori:

1. modificarea ratei recuperabilității activelor utilizate ($\Delta f_1 = r_{a_n} - r_{a_{n-1}}$);
2. modificarea rentabilității veniturilor din vânzări ($\Delta f_2 = R_{v_n} - R_{v_{n-1}}$);

Prin urmare, în total la „EXPOSISTEM” SA,;
în anul de gestiune:

$$ROA = 18,54 \times 1,1088 = 20,56 \%$$

în anul precedent:

$$ROA=14,44 \times 1,3130=18,96 \%$$

Pentru determinarea influenței factorilor menționați mai sus, vom folosi următoarea metodă de calcul:

1. $\Delta ROA_{(\Delta f_1)}=(Rv_{v_n}-Rv_{v_{n-1}}) \times ra_{n-1}=(18,54-14,44) \times 1,3130=5,40$ puncte procentuale;
2. $\Delta ROA_{(\Delta f_2)}=(ra_n-ra_{n-1}) \times Rv_{v_{n-1}}=(1,1088-1,3130) \times 18,54= -3,80$ puncte procentuale;

Verificare: $\Delta ROA=\Delta ROA_{(\Delta f_1)}+\Delta ROA_{(\Delta f_2)}=5,40+(-3,80)=1,60$ puncte procentuale

Prin urmare, majorarea rentabilității economice (ROA), în total pe „EXPOSISTEM” SA, se datorează influenței pozitive a factorului 1 cu 5,40 puncte procentuale și influenței negative a factorului 2, care a determinat o diminuare a rentabilității economice cu 3,80 puncte procentuale.

Calculul și aprecierea rentabilității economice (ROA), în baza Modelului Du Pont, la întreprinderile afiliate, au fost prezentate în tabelul analitic 2.

În continuare, ne propunem efectuarea analizei elementelor componente ale modelului Du Pont, în dinamică, în baza datelor rapoartelor financiare consolidate ale „EXPOSISTEM” SA pentru doi ani de activitate.

Deoarece dimensiunile indicatorilor prezentați în modelul Du Pont au fost determinați în subcapitolul 2.2, mai jos vom prezenta doar concluziile textuale.

Deci, rata recuperabilității activelor în anul de gestiune a constituit 1,1088 ori, prin urmare mijloacele investite în activele întreprinderii s-au răscumpărat de 1,1088 ori și cu 0,2042 ori mai puțin decât în anul precedent (1,1088-1,3130). Nivelul de profitabilitate al veniturilor din vânzări în anul de gestiune a atins valoarea de 18,54 %, ceea ce a fost cu 4,10 puncte procentuale mai mult decât în anul precedent (18,54-14,44). În aceste condiții, nivelul rentabilității activelor în anul de gestiune a atins valoarea de 20,55 % (18,54 × 1,1088) și 18,96 % (14,44 × 1,3130) în anul precedent.

Din cele expuse mai sus, se desprinde concluzia că întreprinderea analizată este într-o situație favorabilă.

DIAGNOSTICUL POTENȚIALULUI ECONOMIC AL ÎNȚREPRINDERII

Menționăm că diagnosticul expres trebuie să fie efectuat sistematic, iar rezultatele lui – folosite în luarea deciziilor de gestiune eficientă a activităților desfășurate în perioada previzională.

Cu toate acestea, considerăm că diagnosticul potențialului economic al întreprinderii, în contextul analizei expres, nu întotdeauna ne oferă o imagine suficient de clară asupra problemelor cu care se confruntă unitățile de producție autohtone, în condițiile actuale de activitate.

Analiza eficienței utilizării acestei metode în practică ne arată că indicatorii folosiți în diagnosticului expres sunt mai mari sau mai mici decât valorile lor optimale, semnalând astfel apropierea unei situații de criză în activitatea întreprinderii. Situațiile în care toți indicatorii ar indica pericolul de faliment sunt foarte rare și nedorite, deoarece, în acest caz, o însănătoșire financiară rapidă a întreprinderii analizate este practic imposibilă. Având în vedere că diferiți indicatori examinați caracterizează diferite procese financiare (capacitatea de plată este caracterizată de indicatorii de lichiditate, eficiența financiară – de indicatorii de rentabilitate, ponderea mijloacelor împrumutate de – indicatorii stabilității financiare etc.), este rațională efectuarea unei analize complexe a stării de fapt a întreprinderii, pentru estimarea exactă a potențialului ei economic.

Calculul influenței factorilor asupra rentabilității economice (ROA) în baza versiunii ajustate al Modelului Du Pont la întreprinderile afiliate „EXPOSISTEM” SA

Denumirea factorilor	Filiala F1		Filiala F2		Filiala F3	
	Calculul mărimii influenței factorilor	Mărimea influenței, %	Calculul mărimii influenței factorilor	Mărimea influenței, %	Calculul mărimii influenței factorilor	Mărimea influenței, %
A	1	2	3	4	5	6
1. Modificarea rentabilității veniturilor din vânzări	$(13,97-13,46) \times 1,3990$	+0,71	$(24,56-17,17) \times 0,9712$	+7,18	$(20,77-13,75) \times 1,5723$	+11,04
2. Modificarea ratei de recuperabilitate a activelor	$(1,4080-1,3990) \times 13,97$	+0,14	$(0,8750-0,9712) \times 24,56$	-2,36	$(0,9926-1,5723) \times 20,77$	-12,04
Total (ΔROA)	X	+0,85	X	+4,82	X	-1,00

III. IMPLEMENTAREA TEHNOLOGIILOR INFORMAȚIONALE ÎN DIAGNOSTICUL ȘI ESTIMAREA REZULTATELOR ACTIVITĂȚII ÎNTRERINDERII

3.1. Adoptarea metodelor de estimare a potențialului economic în diagnosticul activității întreprinderilor autohtone

În condițiile economiei de piață, unul din criteriile esențiale ale diagnosticului activității întreprinderii este legat de examinarea elementelor componente ale potențialului ei economic și interacțiunii acestora sub aspect cantitativ și calitativ.

După cum am menționat în capitolele precedente, rezultatele obținute în activitatea operațională depind de eficiența utilizării factorilor de producție și situația financiară a întreprinderii. Concomitent, factorii de producție predetermină valorile materiale și financiare puse la dispoziția întreprinderii.

A supraveghea în practică, corelația dintre toți factorii obiectivi și subiectivi, ce contribuie la obținerea rezultatelor avantajoase, reprezintă o activitate dificilă. Se cere o imagine clară asupra diferitor metode de dirijare a activității întreprinderii, care fac posibilă obținerea unor rezultate favorabile.

Pornind de la aceasta, propunem propria viziune asupra acestui proces, ținând cont de toți factorii semnificativi, îmbinați în activitatea întreprinderii prin conținutul lor atât cantitativ, cât și calitativ, prezentată în figura de mai jos:

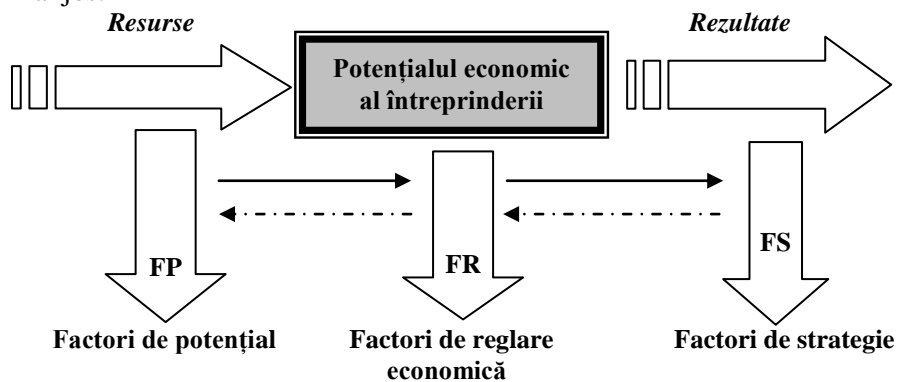


Figura 1. Succesiunea diagnosticului activității întreprinderii în condițiile actuale de activitate

Sursa: elaborată de autor

Avantajul acestui model constă în faptul că, la determinarea și aprecierea fiecărui compartiment al potențialului economic al întreprinderii, se ține cont de legătura strânsă între indicatorii rezultativi examinați și factorii ce determină strategia lor de dezvoltare.

Pe lângă cele expuse în capitolele precedente, în rezultatul cercetărilor efectuate asupra activității unităților de producție autohtone, noi propunem spre utilizare sistemul de factori divizați prin prisma legăturilor triple a indicatorilor rezultativi examinați și anume:

1. Factorii de strategie.

2. Factorii de reglare economică.

3. Factorii de potențial.

Având o imagine clară asupra factorilor de potențial, putem examina factorii de strategie și viceversa. Totodată, concordanța reciprocă dintre aceste două grupe de factori depinde, în mare măsură, de eficiența utilizării factorilor de reglare economică.

De regulă, rezultatele și aprecierea factorilor menționați anterior depinde de forma de legătură care persistă între indicatorul rezultativ examinat și factorii corelați.

Astfel, în funcție de modul de determinare a indicatorului rezultativ, pentru evidențierea legăturii între indicatorul rezultativ și factorii corelați se utilizează următoarele două metode de calcul:

Metoda I (persistă legătura aditivă)

$$a) FS = FP \pm FR$$

$$b) FP = FS \pm FS$$

$$c) FR = FP - FS$$

Metoda II (persistă legătura multiplicativă)

$$a) FS = FR \times FP$$

$$b) FP = FS / FR$$

$$c) FR = FS / FP$$

unde: FS – factorul de strategie; FP – factorul de potențial; FR – factorul de reglare.

DIAGNOSTICUL POTENȚIALULUI ECONOMIC AL ÎNȚREPRINDERII

Vom exemplifica modificarea volumului producției vândute în baza indicatorilor ce formează balanța producției:

$$VPF + Si = VPV + Sf, \quad (1)$$

unde:

VPF – volumul producției fabricate;

Si – soldul producției în stocuri la depozitele întreprinderii la începutul perioadei de gestiune;

VPV – volumul producției vândute;

Sf – soldul producției în stocuri la depozitele întreprinderii la sfârșitul perioadei de gestiune,

atunci formula de bază al acestui indicator va fi:

$$VPV = VPF - (Sf - Si) = VPF - \Delta Sp \quad (2)$$

unde:

ΔSp – modificarea soldului producției în stocuri la depozitele întreprinderii.

În acest context, menționăm că majorarea volumului producției vândute, ca **factor de strategie**, în mare măsură depinde de majorarea volumului producție fabricate – ca **factor de potențial** și reducerea soldului producției în stocuri la finele perioadei de gestiune la depozitele întreprinderii ca **factor de reglare economică**, care, la rândul său, depinde de capacitățile de realizare a producției și politica de marketing promovată de întreprinderea analizată.

În acest context, fiecare indicator în parte este determinat prin următoarele relații:

1. $VPV_{(FS)} = VPF - \Delta Sp$;
2. $VPF_{(FP)} = VPV + \Delta Sp$;
3. $\Delta Sp_{(FR)} = VPF - VPV$.

Examinarea coerentă a concordanței care persistă între indicatorii de volum ai programului de producție și comercializare ne permite formularea

unor concluzii cu privire la gradul de asigurare a întreprinderii cu factori de producție și eficiența utilizării acestora.

Concomitent, dacă examinăm formula de calcul al veniturilor din vânzări ($VV=VPV \pm VAV$), atunci factorii nominalizați pot fi determinați astfel:

1. $VV_{(FS)} = VPV + VAV$;
2. $VPV_{(FP)} = VV - VAV$;
3. $VAV_{(FR)} = VV - VPV$.

Veniturile din vânzări (VV) îndeplinesc rolul **factorului de strategie**, volumul producției vândute (VPV) – **factorului de potențial** și veniturile din alte activități operaționale (VAV) – **factorului de reglare economică**. În ambele cazuri, condiția respectării corelațiilor nominalizate anterior poate fi redată astfel:

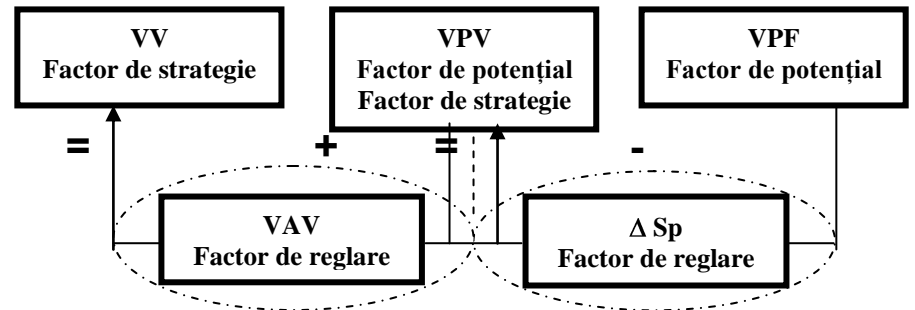


Figura 2. Modelul corelației factorilor ce caracterizează volumul activității operaționale a întreprinderii

Sursa: elaborată de autor

În al doilea grup de indicatori, ce determină potențialul economic al întreprinderii, sunt incluși indicatorii generalizatori ce reflectă eficiența utilizării factorilor de producție (productivitatea medie a unui salariat; randamentul mijloacelor fixe și randamentul resurselor materiale consumate).

Examinând posibilitățile de sporire a eficienței utilizării factorilor de producție, în baza acestor indicatori, putem evidenția forma multiplicativă de legătură între modificarea indicatorului rezultativ și factorii corelați.

Această legătură poate fi prezentată în tabelul ce urmează:

Tabelul 1

Forma multiplicativă de legătură între indicatorul rezultativ și factorii corelați pentru identificarea eficienței utilizării factorilor de producție

Indicatorul generalizator	Formula dependenței factoriale	Factorii corelați		
		de strategie	de reglare economică	de potențial
A	B	C	D	E
1. Productivitatea medie a unui salariat, \overline{Ws}	$\frac{VPF}{Ns} \times \frac{\overline{Nm}}{Nm} = \frac{\overline{Nm}}{Ns} \times \frac{VPF}{Nm} = Pm\% \times \overline{Wm}$	\overline{Ws}	$Pm\%$	\overline{Wm}
2. Randamentul mijloacelor fixe, Rmf	$\frac{VPF}{MF} \times \frac{Mfa}{Mfa} = \frac{Mfa}{MF} \times \frac{VPF}{Mfa} = Pmfa\% \times Rmfa$	Rmf	$Pmfa\%$	$Rmfa$
3. Randamentul resurselor materiale consumate, Rrm	$\frac{VPF}{CM} \times \frac{CMD}{CMD} = \frac{CMD}{CM} \times \frac{VPF}{CMD} = Pcmd\% \times Rcmd$	Rrm	$Pcmd\%$	$Rcmd$

Notă: $Pm\%$ – ponderea muncitorilor în numărul total de salariați; \overline{Wm} – productivitatea medie a unui muncitor; $Pmfa\%$ – ponderea mijloacelor fixe active în total mijloace fixe; $Rmfa$ – randamentul mijloacelor fixe active; $Pcmd\%$ – ponderea consumurilor directe de materiale în total consumul de materiale; $Rcmd$ – randamentul resurselor materiale directe consumate.

Astfel, pentru productivitatea medie a unui salariat, determinată în baza productivității medii a unui muncitor, legătura între indicatorul generalizator și factorii corelați se va repartiza în următorul mod: productivitatea medie a unui salariat îndeplinește rolul **factorului de strategie**; ponderea muncitorilor în numărul total de salariați – **factorului de reglare economică**; productivitatea medie a unui muncitor – **factorului de potențial**.

Pentru randamentul mijloacelor fixe, legătură între indicatorul rezultativ și factorii corelați se va repartiza în următorul mod: randamentul mijloacelor fixe – **factor de strategie**; ponderea mijloacelor fixe active în total mijloace fixe – **factor de reglare economică**; randamentul mijloacelor fixe active – **factor de potențial**.

Aceeași legătură persistă și la examinarea randamentului resurselor materiale consumate.

În practica analitică, potențialul financiar al întreprinderii poate fi examinat în baza unui sistem larg de indicatori specifici, atât absoluți, cât și relativi.

În viziunea noastră, la nivel generator, acest potențial poate fi redat prin utilizarea a trei indicatori ai rentabilității cum ar fi:

1. Rentabilitatea activelor;
2. Rentabilitatea capitalului propriu;
3. Rentabilitatea capitalului permanent.

Legătura dintre indicatorii menționați este caracterizată în tabelul analitic de mai jos:

Tabelul 2

Forma multiplicativă de legătură între indicatorul rezultativ și factorii corelați pentru identificarea potențialului financiar al întreprinderii

Indicatorul generalizator	Formula dependenței factoriale	Factorii corelați		
		de strategie	de reglare economică	de potențial
A	B	C	D	E
1. Rentabilitatea activelor, Ra	$Ra = \frac{Ppi}{TA}$	Ra	TA	Ppi
2. Rentabilitatea capitalului propriu, Rcp	$Rcp = \frac{Ppi}{CP}$	Rcp	CP	Ppi
3. Rentabilitatea capitalului permanent, $Rcper$	$Rcper = \frac{Ppi}{Cper}$	$Rcper$	$Cper$	Ppi

Notă: Ppi – profitul perioadei de gestiune până la impozitare; TA – suma totală a activelor întreprinderii; CP – total capital propriu; $Cper$ – total capital permanent, determinat ca sumă dintre capitalul propriu al întreprinderii și datoriile pe termen lung.

Susținem că anume combinarea eficientă a acestor factori, pentru toate compartimentele de analiză, poate asigura desfășurarea unei activități profitabile în condițiile unor relații economice competitive.

DIAGNOSTICUL POTENȚIALULUI ECONOMIC AL ÎNȚEPRINDERII

În baza indicatorilor prezentați mai sus, am elaborat și propunem spre utilizare un indice generalizator nou ce caracterizează potențialul economic al întreprinderii în ansamblu - **Indicele agregativ al potențialului economic al întreprinderii**.

După părerea noastră, acest indice permite examinarea diagnosticului potențialului economic al întreprinderii în contextul asigurării unei activități durabile.

Modelul dat cuprinde trei aspecte, care constituie, fiecare în parte, compartimentele de bază ale potențialului economic al întreprinderii:

1. Programul de producție și comercializare, caracterizat de **Indicele agregativ al programului de producție și comercializare ($Jppc$)**;
2. Eficiența utilizării factorilor de producție, caracterizată de **Indicele agregativ al eficienței utilizării factorilor de producție (Jfp)**;
3. Potențialul financiar al întreprinderii, caracterizat de **Indicele agregativ al potențialului financiar (Jpf)**.

Deoarece fiecărui element component al potențialului economic al întreprinderii îi revine același grad de importanță în diagnosticul propriuzis, ipoteză demonstrată în capitolele precedente, am convenit că corelația dintre indicele agregativ al potențialului economic (Jpe) și indicii agregativi nominalizați să fie redată prin formula mediei aritmetice:

$$Jpe = \frac{Jppc + Jfp + Jfin}{3} \quad (3)$$

În acest context, considerăm că indicele agregativ al programului de producție și comercializare este **factor de strategie**; indicele agregativ al eficienței utilizării factorilor de producție – **factor de potențial** și indicele agregativ al potențialului financiar – **factor de reglare economică**.

Elementele componente ale indicelui integral al potențialului economic al întreprinderii includ indicatori de gradul I și II, prezentați sub formă de indici în figura 2.

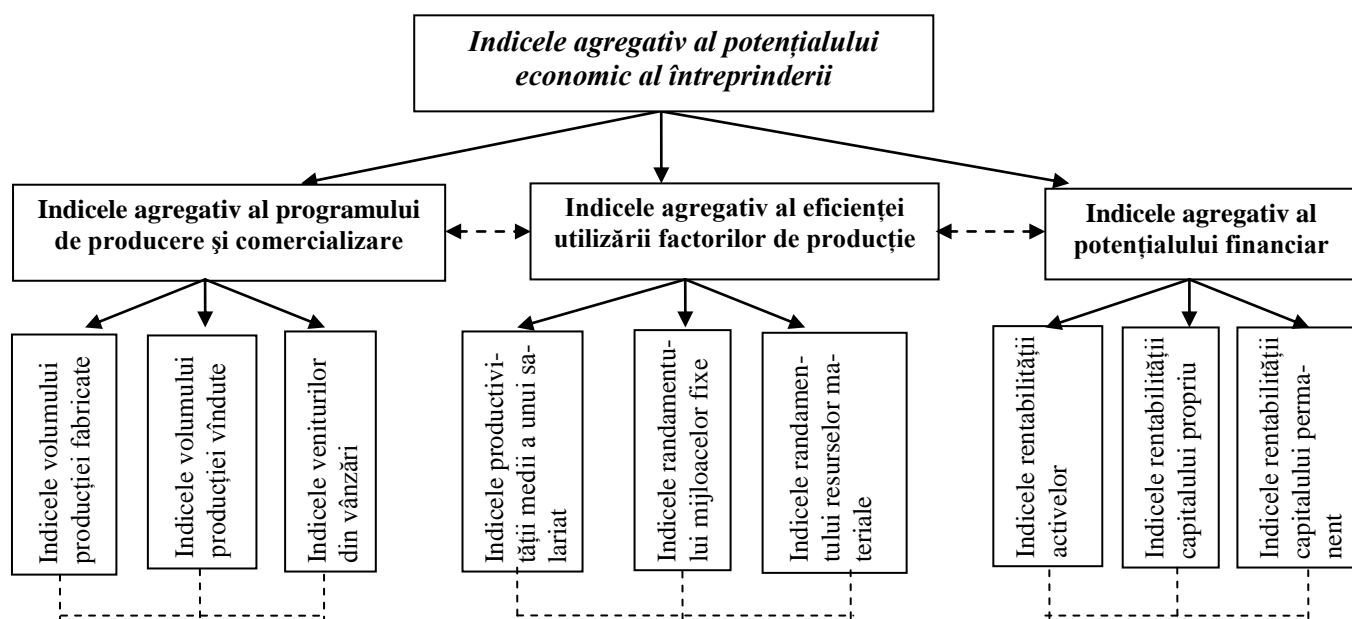


Figura 3. Conținutul formalizat al indicelui agregativ al potențialului economic al întreprinderii

Sursa: elaborată de autor

unde:

1. **Indicele agregativ al programului de producție și comercializare** ($Jppc$), este determinat în baza indicelui volumului producției fabricate (I_{VPF}), indicelui volumului producției vândute (I_{VPV}) și indicelui veniturilor din vânzări (I_{VV}) în baza relației:

$$Jppc = \frac{I_{VPF} + I_{VPV} + I_{VV}}{3} \quad (4)$$

2. **Indicele agregativ al eficienței utilizării factorilor de producție** (Jfp), este determinat în baza indicelui productivității medii a unui salariat (I_{WS}), indicelui randamentului mijloacelor fixe (I_{Rmf}) și indicelui randamentului resurselor materiale consumate (I_{Rrm}) de relația:

$$Jfp = \frac{I_{WS} + I_{Rmf} + I_{Rrm}}{3} \quad (5)$$

3. **Indicele agregativ al potențialului financiar** (Jpf), caracterizat de indicele rentabilității activelor totale ale întreprinderii (I_{Ra}), indicele rentabilității capitalului propriu (I_{Rcp}) și indicele rentabilității capitalului permanent (I_{Rcper}):

$$Jfn = \frac{I_{Ra} + I_{Rcp} + I_{Rcper}}{3} \quad (6)$$

Pe baza formulelor de calcul prezentate mai sus, acest model s-a aplicat pentru diagnosticul potențialului economic al „EXPOSISTEM” SA și întreprinderilor afiliate.

Deoarece o parte din indicii utilizați în modelul de diagnostic propus au fost determinați de noi în capitolele precedente, vom acumula toată informația necesară pentru analiza și estimarea potențialului economic în total pe „EXPOSISTEM” SA în tabelul analitic 3:

Tabelul 3

Datele inițiale pentru determinarea Indicelui agregativ al potențialului economic al întreprinderii în total pe „EXPOSISTEM” SA

	Indicele agregativ al programului de producție și comercializare			Indicele agregativ al eficienței utilizării factorilor de producție			Indicele agregativ al potențialului financiar		
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1. I_{VPF}, %	117,43								
2. I_{VPs}, %		114,96							
3. I_{Vv}, %			119,49						
J_{ppc}, %	117,29								
1. $I_{\bar{w}_s}$, %				119,36					
2. I_{Rmf}, %					100,39				
3. I_{Rrm}, %						102,85			
J_{fp}, %				107,53					
1. I_{Ra}, %							108,42		
2. I_{Rcp}, %								104,09	
3. I_{Rcper}, %									96,44
J_{pf}, %							102,98		

Utilizând datele prezentate în tabel, obținem dimensiunea indicelui agregativ al potențialului economic al „EXPOSISTEM” SA în baza formulei (3):

$$J_{pe} = \frac{117,29 + 107,53 + 102,98}{3} = 109,27 \text{ procente}$$

Rezultatul obținut denotă că potențialul economic al „EXPOSISTEM” SA s-a majorat, în anul de gestiune, față de anul precedent cu 9,27 puncte procentuale, ceea ce se apreciază pozitiv.

Pentru întreprinderile afiliate, datele necesare pentru determinarea Indicelui agregativ al potențialului economic sunt prezentate în tabelul 4.

Datele necesare pentru determinarea Indicelui agregativ al potențialului economic al întreprinderii la întreprinderile afiliate „EXPOSISTEM” SA

Întreprinderea	Indicele agregativ al programului de producție și comercializare			Indicele agregativ al eficienței utilizării factorilor de producție			Indicele agregativ al situației financiare		
	I_{VPF} , %	I_{VPV} , %	I_{VV} , %	$I_{\bar{W}}$, %	I_{Rmf} , %	I_{Rm} , %	I_{Ra} , %	I_{Rfin} , %	I_{Rcper} , %
A	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Filiala F1	137,61	128,13	137,84	136,36	101,42	100,06	104,79	102,18	92,61
<i>Jppc</i> , %	134,53								
<i>Jfp</i> , %				112,61					
<i>Jpf</i> , %							99,86		
Filiala F2	104,57	117,82	128,34	108,53	100,35	94,95	128,74	116,71	116,91
<i>Jppc</i> , %	116,91								
<i>Jfp</i> , %				101,28					
<i>Jpf</i> , %							120,79		
Filiala F3	110,42	101,45	92,40	113,47	104,61	117,44	95,37	94,81	83,64
<i>Jppc</i> , %	101,42								
<i>Jfp</i> , %				111,84					
<i>Jpf</i> , %							91,27		

În baza lor a fost determinată dimensiunea indicelui agregativ al potențialului economic pentru fiecare întreprindere în parte:

1. la filiala F1:

$$Jpe = \frac{134,53 + 112,61 + 99,86}{3} = 115,67 \text{ procente;}$$

2. la filiala F2:

$$Jpe = \frac{116,91 + 101,28 + 120,79}{3} = 112,99 \text{ procente;}$$

3. la filiala F3:

$$Jpe = \frac{101,42 + 111,84 + 91,27}{3} = 101,51 \text{ procente.}$$

Deci, în cazul dat, rezultatele obținute pe întreprinderile afiliate ne demonstrează că potențialul economic al filiale F1 este mai pronunțat decât cel de la filiala F2 și cu mult mai pronunțat decât cel de la filiala F3.

Considerăm că rezultatele obținute pe fiecare întreprindere în parte pot servi ca bază pentru determinarea și argumentarea unei strategii durabile de dezvoltare a „EXPOSISTEM” SA pe viitor.

O analiză mai detaliată a rezultatelor obținute de întreprinderile nominalizate ne-a permis să concluzionăm că aplicarea corectă a acestui model este condiționată de respectarea unor condiții de bază pentru fiecare element component al modelului examinat și anume:

1. $I_{VV} > I_{VPV} > I_{VPF}$ (unde: indicele veniturilor din vânzări trebuie să depășească indicele volumului producției vândute, iar indicele volumului producției vândute – pe cel al volumului producției fabricate);
2. $I_{\bar{w}_s} > I_{Ns}; I_{Rmf} > I_{MF}; I_{Rrm} > I_{CM}$ (unde: indicele productivității medii a muncii unui salariat trebuie să depășească indicele numărului mediu scriptic de salariați; respectiv, indicele randamentului mijloacelor fixe trebuie să fie mai mare decât indicele valorii medii a mijloacelor fixe, iar indicele randamentului resurselor materiale consumate – mai mare decât indicele consumului total de materiale);
3. $I_{Ppi} > I_{TA} > I_{DTL}$ (unde: I_{Ppi} – ritmul de creștere al profitului până la impozitare trebuie să depășească ritmul de creștere al activelor întreprin-

derii (I_{TA}) care, la rândul său, trebuie să depășească ritmul de creștere al datoriilor pe termen lung (I_{DTL}).

Respectarea acestor tendințe, în condițiile desfășurării unor activități competitive, poate asigura nu numai sporirea potențialului economic al întreprinderii, ci și dezvoltarea justificată a acestuia în perioada previzională.

3.2. Aplicații ale programului soft „DIAGNOZA” în diagnosticul potențialului economic al întreprinderii

3.2.1. Prezentarea generală a programului soft „DIAGNOZA”

În condițiile implementării sistemului automatizat de prelucrare a informației economice, utilizarea modelelor factoriale de diagnosticare a potențialului economico-financiar reprezintă un element important în activitatea analitică a întreprinderii și devine din ce în ce mai frecventă.

De regulă, majoritatea acestor modele se bazează pe metode economico-statistice și economico-matematice cu utilizarea unui sistem de indicatori cantitativi și calitativi, formule de calcul cu elemente previzibile de estimare a rezultatelor obținute de agenții economici pe teren.

Caracterul dinamic al proceselor și fenomenelor economice, complexitatea și diversitatea acestora, impune în mod necesar aplicarea în analiza economico-financiară a celor mai noi realizări aplicative, furnizate de disciplinele conexe, așa cum sunt: cercetarea operațională, teoria jocurilor, statistica, cibernetica economică, teoria deciziei, simularea, informatica aplicată etc.

Din aceste considerente, propunem spre utilizare versiunea automatizată a modelului elaborat de noi în subcapitolul precedent, numită programul de diagnostic al potențialului economic al întreprinderii „DIAGNOZA”. Modelul prezentat a fost algoritmat în baza limbajului de programare DELPHI.

Limbajul de programare DELPHI permite realizarea de programe care se execută în Windows, pe baza unui limbaj de programare de tip PASCAL și este produs de firma americană Borland.

Limbajul DELPHI poate fi aplicat în cele mai diverse domenii de activitate. Programul elaborat de noi, reprezintă o încercare de utilizare a acestui limbaj în diagnosticul economico-financiar al activității întreprinderii.

Programul este elaborat pentru prelucrarea informației contabile prezentate în rapoartele financiare și statistice tipizate conform Standardelor

Naționale de Contabilitate și reglementărilor Biroului Național de Statistică al Republicii Moldova.

Întreprinderile, ce utilizează programul soft pentru evidența contabilă „1C”, pot cu ușurință beneficia de programul „DIAGNOZA”, deoarece cel din urmă este elaborat pentru analiza datelor din rapoartele prelucrate de programul „1C”. În afară de cele menționate, programul poate fi utilizat în același timp pentru diagnosticul activității mai multor întreprinderi dintr-un anumit sector de activitate, astfel oferind posibilitatea de a efectua analiza comparată a acestora și de a formula anumite concluzii în baza rezultatelor obținute.

Programul soft ”DIAGNOZA” reprezintă un sistem cu o structură ierarhică și, din punct de vedere informațional, este organizat pe mai multe nivele sau subsisteme. Subsistemele componente alcătuiesc o arborescență după cum este prezentat în figura de mai jos.

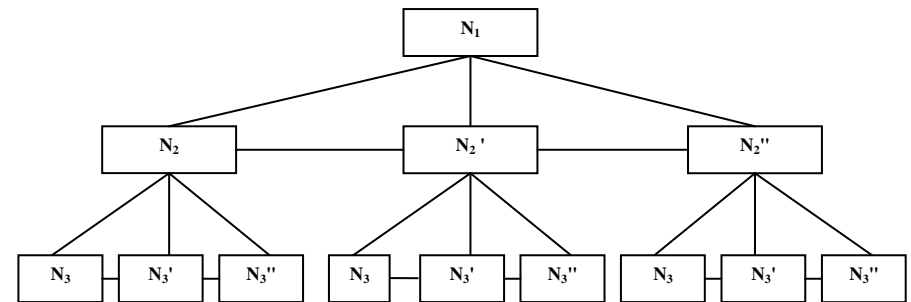


Figura 1. Structură ierarhică a programului soft pentru diagnosticul potențialului economic al întreprinderii „DIAGNOZA”

Sursa: elaborată de autor

În cadrul sistemului informațional conexiunile specifice acestei structuri vizează legăturile în ambele sensuri existente între subsistemele de pe nivele generalizatoare, intermediare și detaliate.

Calculul necesar pentru determinarea elementelor componente sunt efectuate în baza formulelor prezentate în subcapitolul precedent: *Indicele agregativ al programului de producție și comercializare, Indicele agregativ al eficienței utilizării factorilor de producție, Indicele agregativ al potențialului financiar și Indicele agregativ al potențialului economic* (formulele de calcul 4; 5; 6).

3.2.2. Aplicații practice

Programul automatizat de diagnostic al potențialului economic al întreprinderii „DIAGNOZA” se desfășoară în trei etape consecutive:

- etapa 1 – prevede culegerea și sistematizarea informației necesare pentru efectuarea diagnosticului în domeniul propus;
- etapa 2 – prevede determinarea dimensiunilor indicatorilor și indicilor determinați de programul de diagnostic;
- etapa 3 – prevede obținerea rezultatelor și determinarea evoluției indicilor indicatorilor estimați cu delimitarea punctelor forte și slabe evidențiate în activitatea întreprinderilor analizate.

În cadrul primei etape se efectuează selectarea întreprinderilor obiect al diagnosticului prezentate în figura de mai jos.

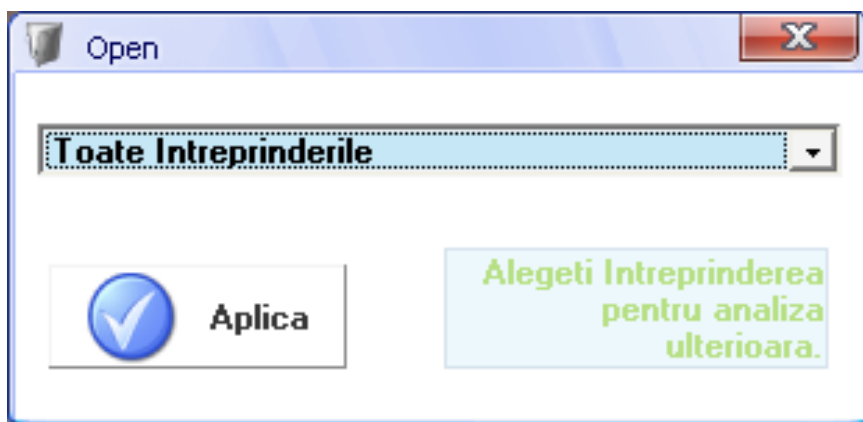


Figura 1. Alegerea întreprinderilor obiect al diagnosticului economico-financiar

Următorul pas importă datele din rapoartele financiare și statistice ale întreprinderii/întreprinderilor selectate pentru prelucrarea primară a informației, în baza căreia are loc calculul indicatorilor de nivelul trei (Figura 2).

Capitolul III. Implementarea tehnologiilor informaționale în diagnosticul și estimarea rezultatelor...

Document nou

Active financiare pe termen lung

Aplica

Completati toate tabelele...

1	2	3	SA Exposit	F1	F2	F3	SA Exposit	F1	F2
		Codul rd.	n-1	n-1	n-1	n-1	n	n	n
1	BILANTUL CONTABIL								
3	Activ								
4	1. ACTIVE DE TERMEN LUNG								
5	1.1 Active nemateriale	030	354,9	125,1	87,5	142,3	171,8	92,3	21
6	1.2 Active materiale pe termen lung	090	106600,1	30361,8	39668,3	36570	149303	62304,1	44311,1
7	1.3 Active financiare pe termen lung	160	3420,5	1319,1	1156,3	945,1	7781,2	2914,8	2579,7
8	1.4 Alte active pe termen lung (141, 142)	170	176,6	58	56,4	62,2	229,2	76,3	72,7
9	TOTAL capitolul 1 (rd.030+rd.090+rd.160+rd.170)	180	110552,1	31864	40968,5	37719,6	157485,2	65387,5	46984,1
10	2. ACTIVE CURENTE								
11	2.1 Stocuri de marfuri si materiale	250	231422,5	89171,4	79699,1	62552	327779,4	110280,7	10834,1
12	2.2 Creante pe termen scurt	350	61196,6	32252,1	10224,4	18720,1	84832	36295,3	28176,1
13	2.3 Investitii pe termen scurt	390	0	0	0	0	0	0	0
14	2.4 Mijloace banesti	440	4730,5	2944,1	95,4	1691	6871,1	1831,9	3073,5
15	2.5 Alte active curente (251,252)	450	728,6	399,7	150,6	178,3	1216,7	708,4	213,9
16	TOTAL capitolul 2 (rd.250+rd.350+rd.390+rd.440+rd.450)	460	298078,2	124767,3	90169,5	83141,4	420699,2	149116,3	13980,1
17	TOTAL GENERAL-ATIV (rd.180+rd.460)	470	408630,3	156631,3	131138	120861	578184,4	214503,8	18675,1
18									
19									
20	Pasiv								
21	3. CAPITAL PROPRIU								
22	3.1 Capital statutar si suplimentar	520	128309,5	45184,7	44573,9	38550,9	128309,5	45184,7	44573,1
23	3.2 Rezerve	560	32701,1	20897,2	3921,8	7882,1	35033,5	21635,2	4689,4
24	3.3 Profit nerepartizat (pierdere neacoperita)	610	37272,5	14190,2	10516,6	12565,7	128757,5	45735,5	43498,1
25	3.4 Capital secundar	640	0	0	0	0	0	0	0
26	TOTAL capitolul 3 (rd.520+rd.560+rd.610+rd.640)	650	198283,1	80272,1	59012,3	58998,7	292100,5	112555,4	92762,1
27	4. DATORII PE TERMEN LUNG								
28	4.1 Datorii financiare pe termen lung	690	58283	25708,5	17526	15048,5	98506	43918,4	24394,1
29	4.2 Datorii pe termen lung calculate	760	19101,7	8694,6	3820,3	6586,8	47594,7	20970,7	9168,5
30	TOTAL capitolul 4 (rd.690+rd.760)	770	77384,7	34403,1	21346,3	21635,3	146100,7	64889,1	33563,1
31	5. DATORII PE TERMEN SCURT								
32	5.1 Datorii financiare pe termen scurt	820	36548	12494	12714	11340	44556	18931	13949,1

BC RPRF Jppc Jefp Jpf

Diagnoza

EN 00:48

Figura 2. Prelucrarea primară a informației din rapoartele financiare (Bilanțul contabil)

DIAGNOSTICUL POTENȚIALULUI ECONOMIC AL ÎNTRERINDERII

Document nou

Completati toate tabelele.

1	2	3			4			
RAPORTUL DE PROFIT SI PIERDERI								
Indicatori	Codul rd.	SA Expositem n-1	F1 n-1	F2 n-1	F3 n-1	SA Exposit n	F1 n	F2 n
Venituri din vanzari (6.1.1)	010	536512,1	219121,9	127361,1	190029,1	641066,8	302028,1	163451
Costul vanzrilor (7.11)	020	369896,2	154091,8	82921,7	132882,7	371609,4	195816,8	81375,9
Profit brut (pierdere globala)(rd.010-rd.020)	030	166615,9	65030,1	44439,4	57146,4	269457,4	106211,3	82075,1
Alte venituri operationale (6.12)	040	29739,7	13416,4	8497,1	7826,2	32994	12685,2	10310,6
Cheltuieli comerciale (7.12)	050	17773,1	7171,6	4677,1	5924,4	73259,8	33109,9	20350
Cheltuieli generale si administrative (7.13)	060	20934,3	8588,4	5367,8	6978,1	40359,9	16285,6	10621
Alte cheltuieli operationale (7.14)	070	56398,1	22720,1	17090,3	16587,7	62321,3	23960,7	19475,4
Rezultatul din activitatea operationala: profit (pierdere)	080	101250,1	39966,4	25801,3	35482,4	126510,4	45540,3	41939,3
Rezultatul din activitatea de investitii: profit (pierdere) (6.21-7.21)	090	-33045,7	-14212,7	-7031	-11802	566,9	194,3	266,9
Rezultatul din activitatea financiara: profit (pierdere) (6.22-7.22)	100	9281,4	3745,1	3093,8	2442,5	-8252,8	-3527,4	-2063,2
Rezultatul din activitatea economico-financiara: profit (pierdere)	110	77485,8	29498,8	21864,1	26122,9	118824,5	42207,2	40143
Rezultatul exceptional: profit (pierdere)	120	0	0	0	0	0	0	0
Profitul (pierderea) perioadei de gestiune pina la impozita	130	77485,8	29498,8	21864,1	26122,9	118824,5	42207,2	40143
Cheltuieli privind impozitul pe venit (7.31)	140	13947,4	5309,8	3935,5	4702,1	17823,7	6331,1	6021,4
Profit net (pierdere neta)	150	63538,4	24189	17928,6	21420,8	101000,8	35876,1	34121,6

BC RPRF Jppc Jefp Jpf

nyck Diagnoza Diagnoza EN 00:54

Figura 3. Prelucrarea primară a informației (Raportul de profit și pierderi)

Etapă a doua include determinarea dimensiunilor indicatorilor și indicilor indicatorilor utilizați în modelul de diagnostic pentru fiecare din cele trei compartimente ale modelului (Figura 4; 5; 6).

	SA EXPOSISTEM			F1			F2			F3		
	N-1	N	Indicii, %	N-1	N	Indicii, %	N-1	N	Indicii, %	N-1	N	Indicii, %
VPF	672387,7	789570	117,43	215034,7	295916,7	137,61	194238,9	203118,2	104,57	263114,1	290535,1	110,42
VPV	603005,9	693213,1	114,96	214475,5	274807,4	128,13	148085,6	174474,4	117,82	240444,8	243931,3	101,45
VV	536512,1	641066,8	119,49	219121,9	302028,1	137,84	127361,1	163451	128,34	190029,1	175587,7	92,4

VPF - Volumul producției fabricate, mii lei
 VPV - Volumul producției vândute, mii lei
 VV - Venituri din vânzări, mii lei

Figura 4. Determinarea bazei de calcul pentru indicele agregativ al programului de producție și comercializare

DIAGNOSTICUL POTENȚIALULUI ECONOMIC AL ÎNȚREPRINDERII

Document nou

Aplica Tabelul urmator

Urmatorul

	SA EXPOSISTEM			F1			F2			F3		
	N-1	N	Indicii, %	N-1	N	Indicii, %	N-1	N	Indicii, %	N-1	N	Indicii, %
VPF	672387,7	789570	117,43	215034,7	295916,7	137,61	194238,9	203118,2	104,57	263114,1	290535,1	110,42
Ns	1175	1156	98,38	436	440	100,92	329	317	96,35	410	399	97,32
MF	105467,2	123376,1	116,98	41325,6	56073,8	135,69	29767,8	31017,8	104,2	34373,8	36284,5	105,56
CM	375211,1	428351	114,16	131723,1	181216,8	137,57	112794,4	124222,8	110,13	130693,6	122911,4	94,05
Ws	57224,5	68301,9	119,36	49319,9	67253,8	136,36	59039,2	64075,1	108,53	64174,2	72815,8	113,47
Rmf	637,5	640	100,39	520,3	527,7	101,42	652,5	654,8	100,35	765,4	800,7	104,61
Rrm	179,2	184,3	102,85	163,2	163,3	100,06	172,2	163,5	94,95	201,3	236,4	117,44

VPF - Volumul productiei fabricate, mii lei
 Ns - Numarul mediu scriptic de salariat, persoane
 MF - Valoarea medie a mijloacelor fixe productive, mii lei
 CM - Consumurile materiale total, mii lei
 Ws - Productivitatea medie a unui salariat, lei $Ws = (VPF/Ns) * 1000$
 Rmf - Randamentul mijloacelor fixe productive, lei $Rmf = VPF/MF$
 Rrm - Randamentul resurselor materiale consumate, lei $Rrm = VPF/CM$

Figura 5. Determinarea bazei de calcul pentru indicele agregativ eficienței utilizării factorilor de producție

Document nou

Completati toate tabelele.

	SA Exposistem			F1			F2			F3		
	n-1	n	Indicii. %	n-1	n	Indicii. %	n-1	n	Indicii. %	n-1	n	Indicii.
Ppi	77485,8	118824,5	153,35	29498,8	42207,2	143,08	21864,1	40143	183,6	26122,9	36474,3	139,63
TA	408630,3	578184,4	141,49	156631,3	214503,8	136,95	131138	186791,8	142,44	120861	176888,8	146,36
CP	198283,1	292100,5	147,31	80272,1	112555,4	140,22	59012,3	92762,1	157,19	58998,7	86783	147,09
TDL	77384,7	146100,7	188,8	34403,1	64889,1	188,61	21346,3	33563,6	157,23	21635,3	47648	220,23
Cper	275667,8	438201,2	158,96	114675,2	177444,5	154,74	80358,6	126325,7	157,2	80634	134431	166,72
Ra	19	20,6	108,42	18,8	19,7	104,79	16,7	21,5	128,74	21,6	20,6	95,37
Rfin	39,1	40,7	104,09	36,7	37,5	102,18	37,1	43,3	116,71	44,3	42	94,81
RCper	28,1	27,1	96,44	25,7	23,8	92,61	27,2	31,8	116,91	32,4	27,1	83,64

Ppi - Profit pina la impozitare, mii lei
 TA - Total active, mii lei
 CP - Capital propriu, mii lei
 TDL - Total datorii pe termen lung, mii lei
 Cper - Capital permanent, mii lei Cper=CP+TDL
 Ra - Rentabilitatea activelor, % Ra=(Ppi/TA)*100
 Rfin - Rentabilitatea financiara,% Rfin=(Ppi/CP)*100
 RCper - Rentabilitatea capitalului permanent, % RCper=(Ppi/Cper)*100

BC RPRF Jppc Jefp Jpf

Diagnoza

00:56

Figura 6. Determinarea bazei de calcul pentru indicele agregativ al potențialului financiar

Concomitent, programul calculează indicii agregativi pentru fiecare compartiment inclus în modelul indicelui agregativ ce reflectă potențialului economic al întreprinderilor analizate (Figura 7, 8, 9).



Figura 7. Calculul și estimarea indicelui agregativ al programului de producție și comercializare

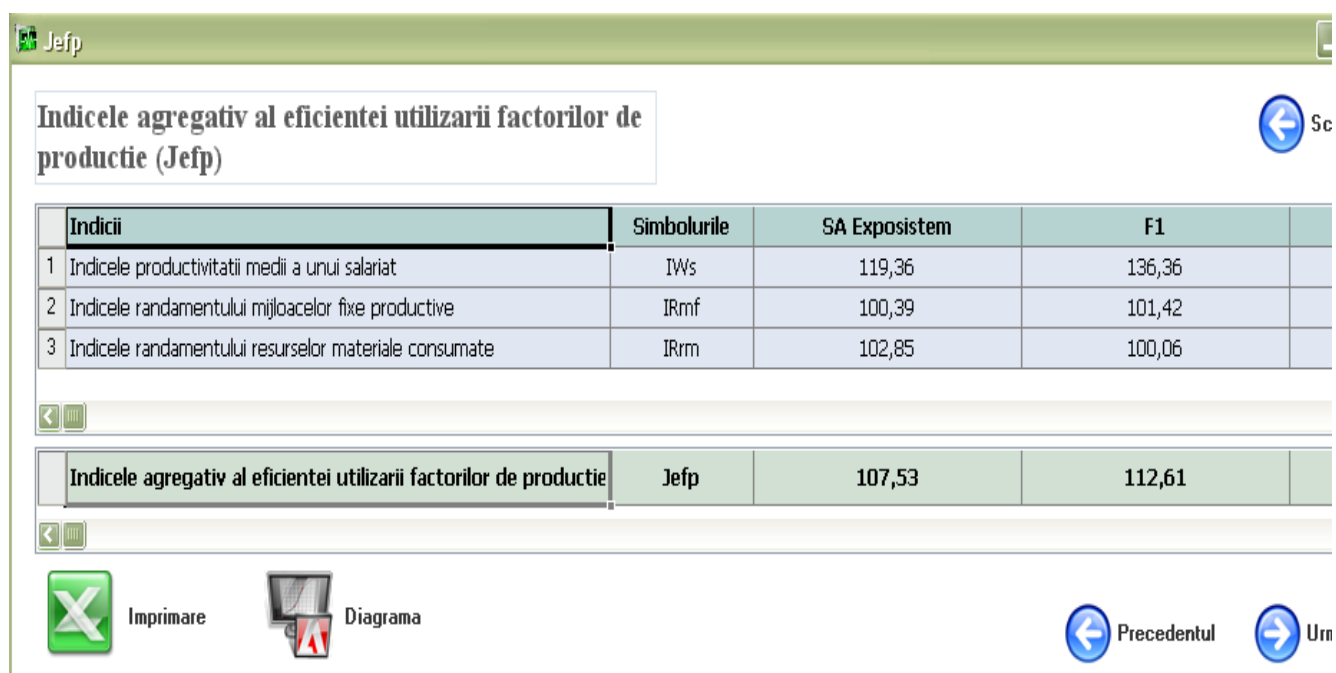


Figura 8. Calculul și estimarea indicelui agregativ eficienței utilizării factorilor de producție

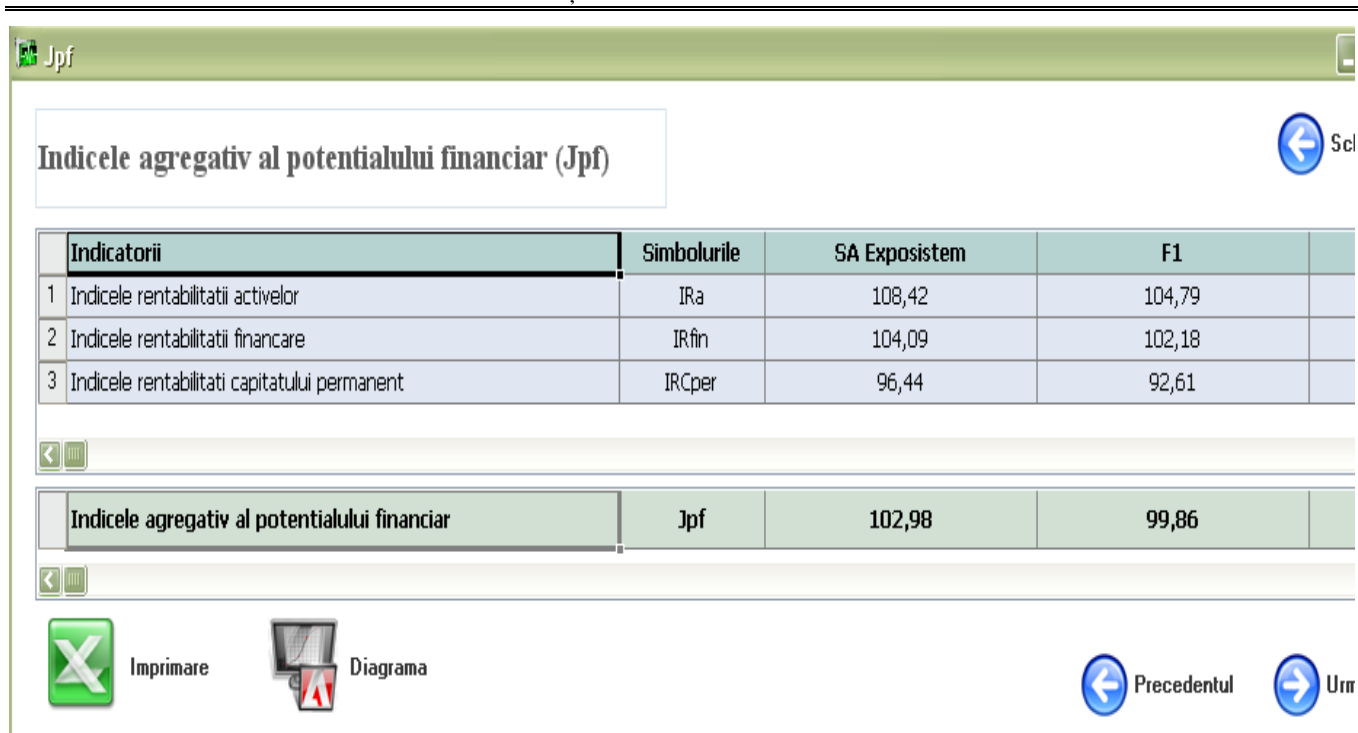


Figura 9. Calculul și estimarea indicelui agregativ al potențialului financiar

Programul prezentat are drept obiectiv și construirea diagramelor pentru fiecare din indicii determinați, astfel vizualizând nivelul atins de fiecare întreprindere analizată într-un anumit domeniu de activitate. În acest scop, se utilizează iconița cu denumirea „Diagrama”. Exemplu de prezentare a diagramelor pentru toate compartimentele analizate sunt prezentate în figurile 10, 11, 12.

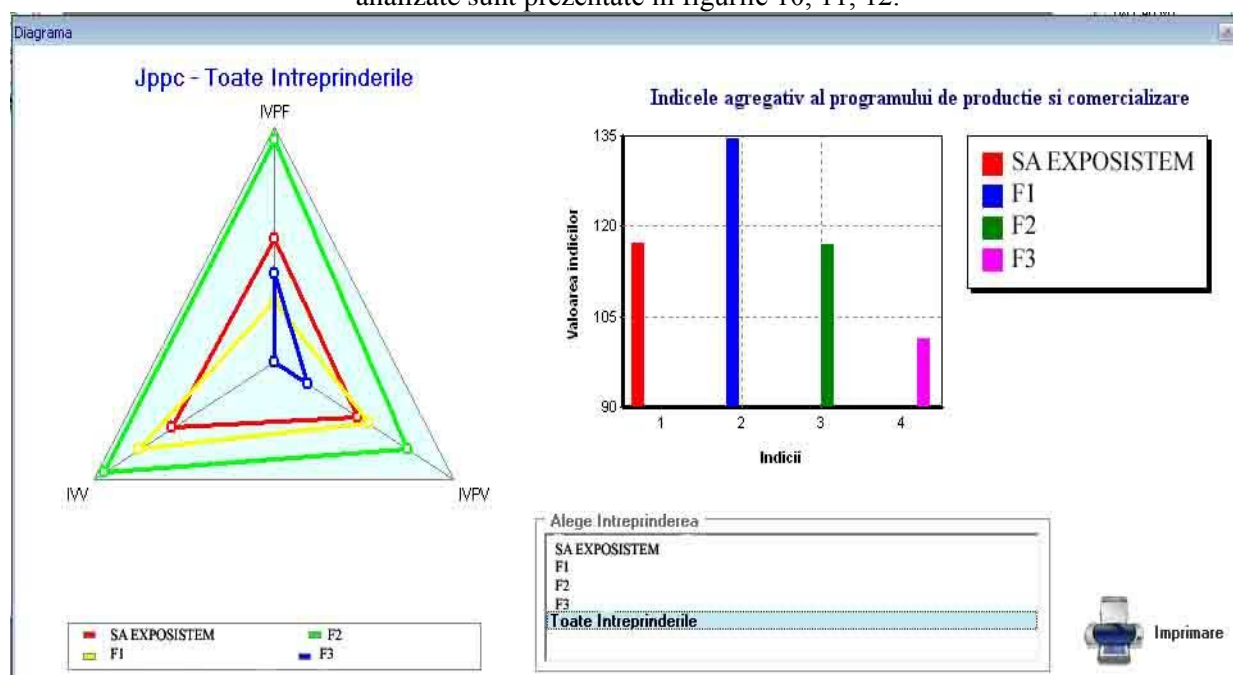
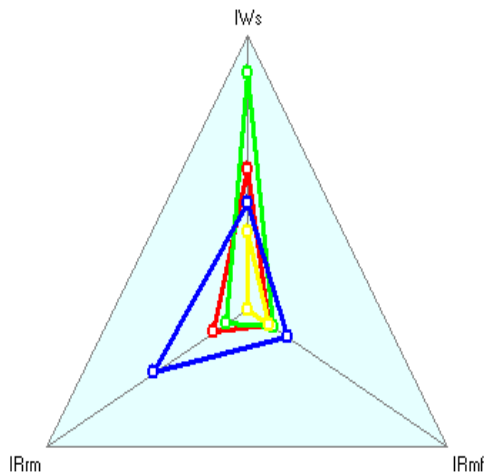


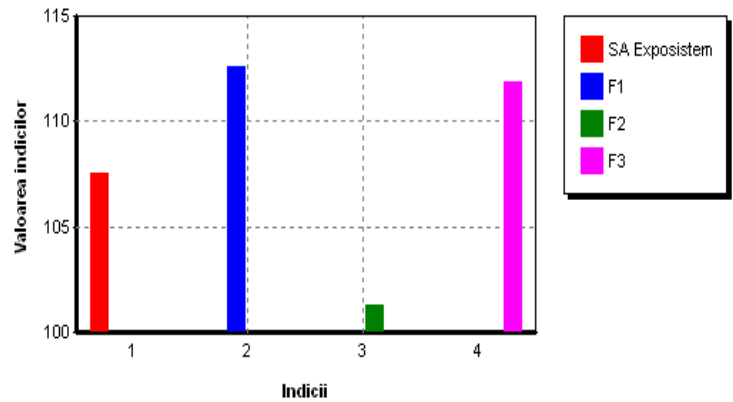
Figura 10. Diagrama indicelui agregativ al programului de producție și comercializare

Jefp - Toate Intreprinderile



SA Exposistem F1 F2 F3

Indicele agregativ al eficienței utilizării factorilor de producție



Alege Intreprinderea

SA Exposistem
F1
F2
F3

Toate Intreprinderile

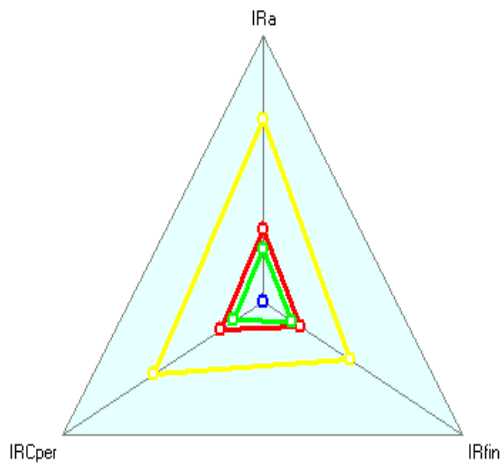


Imprimare

Figura 11. Diagrama indicelui agregativ al eficienței utilizării factorilor de producție

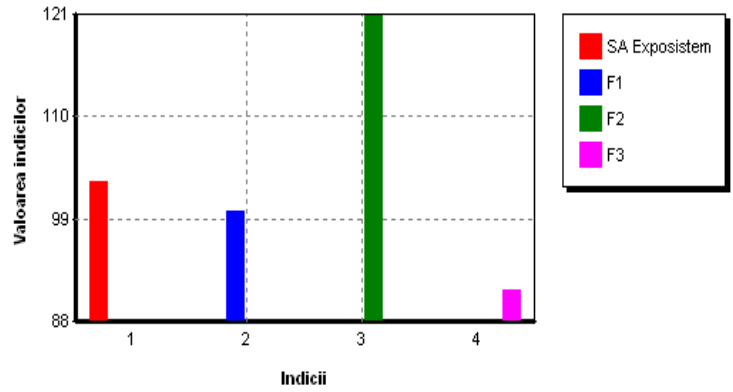
Diagrama

Jpf - Toate Intreprinderile



SA Exposistem F1 F2 F3

Indicele agregativ al potențialului financiar



Alege Intreprinderea

- SA Exposistem
- F1
- F2
- F3
- Toate Intreprinderile



Figura 12. Diagrama indicelui agregativ al potențialului financiar

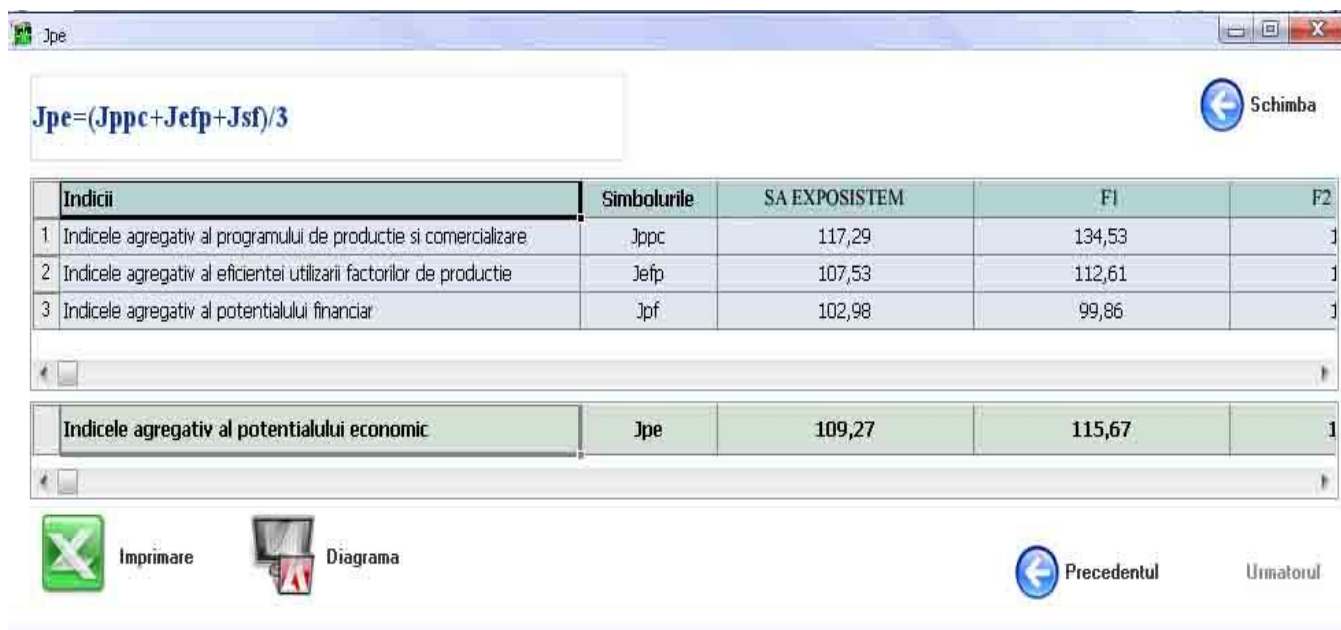


Figura 13. Calcularea și estimarea indicelui agregativ al potențialului economic al întreprinderii

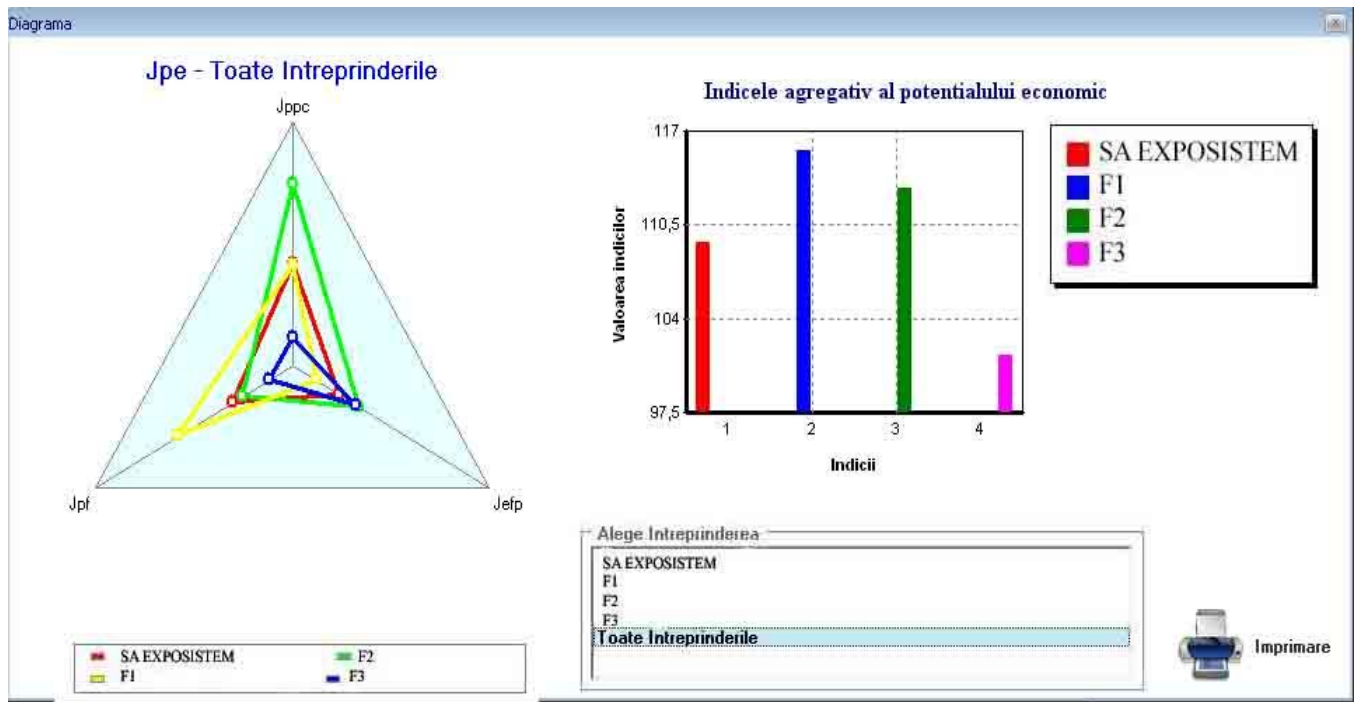


Figura 14. Diagrama indicelui agregativ al potențialului economic pentru întreprinderile selectate

Ultima etapă a programului de diagnostic (etapa 3) constă în determinarea dimensiunii **Indicelui agregativ al potențialului economic al întreprinderii** și construirea diagramei acestui indice pentru întreprinderile selectate (Figura 3.2.12; 3.2.13).

Toate rezultatele obținute, precum și diagramele construite pentru valorificarea ulterioară, pot fi imprimate pe suport de hârtie.

Prin urmare, programul elaborat diminuează enorm volumul de lucru și facilitează procesul de diagnostic al potențialului economic al întreprinderii. Deoarece programul „Diagnoza” este o primă încercare de aplicare a tehnologiilor informaționale în diagnosticul potențialului economic al întreprinderii, pentru viitor vom urmări perfecționarea și racordarea lui la necesitățile și interesele potențialilor utilizatori.

În linii generale, aplicarea programului dat în diagnosticul și evaluarea potențialului economic al întreprinderii permite identificarea și cercetarea potențialul ei economic în funcțiune, modelarea comportamentului unităților de producție pe baza rezultatelor obținute într-o viziune multidimensională, oferind factorilor de decizie variante, strategii și politici fezabile, necesare pentru creșterea competitivității lor. Pe baza acestui program de diagnostic pot fi elaborate proiecte și programe pentru noile modele de evaluare și estimare a rezultatelor economico-financiare ale unităților de producție autohtone. Evaluarea rezultatelor obținute în urma aplicării modelelor și programelor soft de analiză constituie un factor de control al calității diagnosticului și totodată, reprezintă un mijloc de conexiune dintre teoria și practica analitică.

BIBLIOGRAFIE

Acte legislative și alte acte normative

1. Legea Republicii Moldova „Cu privire la activitatea de antreprenoriat și întreprinderi” nr. 845-XII din 3 ianuarie 1992, Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 2, din 10 ianuarie 1994.
2. Legea Contabilității nr. 113-XVI din 27 aprilie 2007, Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 90-93/399 din 29 iunie 2007.
3. Acte normative cu privire la reforma contabilității. Standardele Naționale de Contabilitate, vol. I, Chișinău, MOLDPRES, 1998.
4. Acte normative cu privire la reforma contabilității. Planul de conturi contabile, vol. II, Chișinău, MOLDPRES, 1998.

Literatura în limba română

5. BALANUȚĂ V. Analiza gestionară. Lucrare didactică și practico-aplicativă în domeniul diagnosticului activității întreprinderilor de producție. Chișinău, ASEM, Tipografia Centrală, 2003.
6. BALANUȚĂ V. Diagnosticul financiar al activității firmei. Material consultativ didactic pentru masterat, Chișinău, ASEM, Tipografia Centrală, 2001.
7. BĂNCILĂ N. Evaluarea financiară a întreprinderii. Chișinău, ASEM, Tipografia Centrală, 2005.
8. BĂRBULESCU C. Diagnosticarea întreprinderilor în dificultate economică. Strategii și politici de redresare și dinamizare a activității, București, Editura Economică, 2002.
9. BURLACU N., COJOCARU V. Management, Chișinău, ASEM, 2000.
10. CRISTEA H., ȘTEFĂNESCU N. Gestiunea financiară a întreprinderii, Timișoara, Editura Mirton 1996.
11. DEACONU A. Diagnosticul și evaluarea întreprinderii, București, ASE, 2002.
12. EROS-STARK Lorant, PANTEA I. Analiza situației financiare. Studiu de caz, Timișoara, 1999.
13. IȘFĂNESCU A., ROBU V., ANGHEL I., STAN S. Ghid practic de evaluare a întreprinderii, București, Editura Tribuna Economică, 2001.

DIAGNOSTICUL POTENȚIALULUI ECONOMIC AL ÎNȚREPRINDERII

14. IȘFĂNESCU A., ȘERBAN I., STĂNOIU A., Evaluarea întreprinderii, București: Editura Universitară, 2003.
15. MĂRGULESCU D. Analiza economico-financiară, Universitatea SPIRU HARET, București, 1999.
16. MĂRGULESCU D. Analiza economico-financiară. Metode și tehnici, supliment la revista "Tribuna Economică", 1994.
17. MIHAI I., CAZAN E. Analiza situației financiare a agenților economici, Timișoara, 1997.
18. MIHĂILĂ T. Diagnosticul și metoda aprecierii rezultatelor financiare ale unităților economice în contextul restructurării întreprinderilor, Autoreferat, Chișinău, ASEM, 2001.
19. MOROȘAN J. Diagnostic, analiză și previziune economico-financiară, Iași, 1998.
20. NICOLAE V., CONSTATIN L., Previziune și orientare economică, București, Editura Economică, 1998.
21. NICULESCU M. Diagnostic global strategic, București, Editura Economică, 1997.
22. PĂUN M., HARTULARI C. Analiza, diagnoza și evaluarea sistemelor din economie, București, Editura ASE, 2004.
23. PETRESCU S., MIRONIUC M. Analiza economico-financiară: teorie și aplicații, Iași, Editura Tiparul, 2002.
24. STAN S. (coord.) Evaluarea întreprinderii, București, Editura IROVAL, 2003.
25. ȚIRIULNICOV N., PALADI V., GAVRILIUC L., CHIRILOV N., FURTUNĂ D. Analiza rapoartelor financiare. Instrumente, metode, procedee și tehnici de apreciere a informației contabil-financiare în procesul decizional, Chișinău, ASEM, Tipografia Centrală, 2004.
26. VORONCENCO T. Perfecționarea metodei analizei situației financiare a întreprinderii în condițiile relațiilor economiei de piață, Autoreferat, Chișinău, ASEM, 2003.

Literatura în limba rusă

27. АНИСИН В.М. Инвестиционный анализ, Москва, ИНФРА-М, 2000.
28. БЕРДНИКОВА Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Учебное пособие, Москва, ИНФРА-М, 2001.

29. БОГАРОВ В. Финансовый анализ. Краткий курс, Санкт-Петербург, 2002.
30. ВАКУЛЕНКО Т.Г., ФОМИНА Л.Ф. Анализ бухгалтерской (финансовой) отчетности для принятия управленческих решений, издание второе, Санкт-Петербург, Издательский Дом Герда, 2001.
31. ВАН ХОРН Дж. К. Основы управления финансами, Пер. с англ., Москва, Финансы и статистика, 1999.
32. ГРАДОВА А. П. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой, Санкт-Петербург, 1996.
33. ДОНЦОВА Л.В., НИКИФОРОВА Н.А. Комплексный анализ бухгалтерской отчетности, 4-е издание, Москва, Дело и сервис, 2001.
34. КОВАЛЕВ А.И., ПРИВАЛОВ, В.П. Анализ финансового состояния предприятия, 2-е издание, Москва, Центр экономики и маркетинга, 1997.
35. КОВАЛЕВ В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия, Москва, 2001.
36. КОВАЛЕВ В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры, Москва: Финансы и статистика, 2001.
37. НИТЕЦКИЙ В., ГАВРИЛОВ А. Финансовый анализ в аудите. Теория и практика, Москва, 2001.
38. САВИЦКАЯ Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия, Минск, Новое знание, 2001.
39. САМОГКИН В.В. Гибкое развитие предприятия. Анализ и планирование, Москва, 2000.
40. СЕЛЕЗНЕВА Н., Финансовый анализ, Москва, 2002.
41. СОСНЕНКО Л.С. Анализ результата финансово-хозяйственной деятельности, Челябинск, Издательство ЮурГУ, 2002.
42. ТРУШИНА Г.С., ПРИСТАШ Я.В. Финансовый анализ и диагностика экономического потенциала хозяйствующего субъекта (на примере угледобывающих предприятий), Учебное пособие, Кемерово, КузГТУ, 2002.
43. ФОМИН Я.А. Диагностика кризисного состояния предприятия, Учебное пособие для вузов, Москва, ЮНИТИ-ДАНА, 2003.
44. ШЕРЕМЕТ А.Д., САЙФУЛИН, Р.С., НЕГАШЕВ, Е.В. Методика финансового анализа, Высшее образование, Москва, ИНФРА-М, 2001.

Literatura în limba engleză, franceză

45. ALTMAN E. Corporate Financial Distress and Bancruptcy, 2nd edition, John Wiley & Sons, Inc, 2007.
46. ARENS A. Alvin, ELDER J. Randal, BEASLEY S. Mark. Auditing and Assurance Services. An Integrated Approach, 10th edition, Pearson Prentice Hall, 2005.
47. ARENS A. Alvin, WARD D. Dewey. Computerized Accounting Using Microsoft Great Plains Dynamics. 2nd edition, Armond Dalton Publishers, Inc. Okemos, Michigan, 2001.
48. BREWER G. Noreen. Managerial Accounting, McGraw-Hill Irwin, 2006.
49. BRIGHAM Eugene F., EHRHARDT Michael C. Financial Management. Theory and Practice, 11th edition, Thomson South-Western, 2005.
50. CAVENAGH Thomas D. Business Dispute Resolution. Best Practices, System Design & Case Management, Thomson Learning, 2009.
51. COHEN E. Analyse financiere, Editure Economica, Paris, 1990.
52. FINDEISEN W., EDWARD S.Q., The Methodology of System Analysis: An Introduction and Overview, Handbook of System Analysis Overview of Uses, Procedures, Applications and Practice, John Wiley & Sons, New York, 1995.
53. GIBSON Charles H. Financial Reporting & Analysis, 9th edition, Thomson South-Western, 2004.
54. GITMAN Lawrence J., JOEHNK Michael D. Personal Financial Planning, 10th edition, Thomson South-Western, 2005.
55. HALL James A., SINGLETON Tommie. Information Technology Auditing and Assurance, 2nd edition, Thomson South-Western, U.S.A., 2005.
56. HEARTH D., YAIMA Janis K. Contemporary Investments. Security and Portfolio Analysis, 4th edition, Thomson South-Western, 2004.
57. INGRAM Robert W., ALBRIGHT Thomas L., BALDWIN Bruce A. Financial Accounting. Information for Decisions, 5th edition, Thomson South-Western, U.S.A., 2004.
58. MOYER R. Charles, MCGUIGAN James R., KRETLOW William J. Contemporary Financial Management, 9th edition, Thomson South-Western, 2003.

59. PAHLER Arnold J., Advanced Accounting: Concepts and Practice, 8th edition, Thomson South-Western, 2003.
60. PAYARD J. Analyse financiere, Editure Harissey a Evreux, collection Vuibert Gestion, Paris, 1990.
61. REILLY Frank K., BROWN Keith C. Investment Analysis. Portfolio Management, 7th edition, Thomson South-Western, 2003.
62. ROSS Stephen A., WESTFIELD Randolph W., JAFFE Jeffrey Corporate Finance, 7th edition, McGraw-Hill Irwin, 2005.
63. ROSS Stephen A., WESTFIELD Randolph W., JORDAN Bradford D. Fundamentals of Corporate Finance, 7th edition, McGraw-Hill Irwin, 2006.
64. SEITZ N., ELLISON M., Capital Budgeting and Long Term Financing Decisions, 4th Edition, Thomson South-Western, 2005.
65. SMITH Katherine T., SMITH L. Murphy, SMITH Lawrence C., Microsoft Excel for Accounting. Auditing and Accounting Information Systems, Pearson Education, Upper Saddle River, New Jersey, 2003.
66. STICE Earl K., STICE James D., DIAMOND Michael A. Financial Accounting. Reporting and Analysis. 6th Edition, South-Western Thomson Learning, 2003.
67. STICKNEY Clyde P., BROWN Paul R., WAHLEN James M., Financial Reporting and Statement Analysis. A Strategic Perspective, 5th Edition, Thomson South-Western, 2004.
68. Survey of Current Business. Bureau of Economic Analysis, U.S. Department of Commerce, 2004.
69. THOMAS Christopher R., MAURICE S. Charles. Managerial Economics, 8th Edition, McGraw-Hill Irwin, 2005.
70. WILLIAM S., DAVID, C., Yen. The Information System Consultant' Handbook, by CRC Press LLC, U.S.A., 1999.

Articole științifice

71. BALANUȚĂ V. Diagnosticul și estimarea eficienței utilizării factorilor de producție în condițiile actuale de dezvoltare, în Analele ASEM, p. 294-298.
72. BALANUȚĂ V. Diagnosticul și estimarea gradului de credibilitate al întreprinderii (firmei) în contextul elaborării planurilor de afaceri, în Contabilitate și Audit, nr. 5, 1998, p. 85-88.

73. BALANUȚĂ V. Diagnosticul și estimarea potențialului economico-financiar al întreprinderii în contextul analizei exprese, în Contabilitate și audit, nr. 3, 1999, p.38-44.
74. BALANUȚĂ V. Poziționarea diagnosticului economico-financiar în sistemul de dirijare a procesului de producție și comercializare, Conferința Științifică Internațională „Politici economice de integrare europeană”, 23-24 septembrie 2005, Chișinău, Departamentul Editorial-Poligrafic ASEM, 2005, p. 474-476.
75. GORTOLOMEI V., GHEORGHIUȚĂ M. Tehnici de analiză a rezultatelor financiare sub aspectul aplicării S.N.C., în Contabilitate și audit, nr. 7-8, 1999, p. 93-95.
76. PALADI V. Modalități de calcul și apreciere a pîrghiei financiare, Conferința Internațională „Problemele contabilității și auditului în condițiile globalizării”, 15-16 aprilie 2005, Chișinău, Departamentul Editorial-Poligrafic ASEM, 2005, p. 140.
77. ȚIRIULNICOVA N. Problemele constituirii sistemelor factoriale pentru analiza rentabilității capitalului permanent, Conferința Internațională „Problemele contabilității și auditului în condițiile globalizării”, 15-16 aprilie 2005, Chișinău, Departamentul Editorial-Poligrafic ASEM, 2005, p. 145.

Publicații electronice

78. <http://www.accounting.swlearning.com>
79. <http://www.bea.gov>
80. <http://www.ingram.swlearning.com>
81. <http://www.IOLBV.com/murphy/EXCEL4AcctAA>
82. <http://www.mhhe.com>
83. <http://www.swcollege.com>
84. <http://www.swlearning.com>
85. <http://www.thomsonrights.com>
86. <http://www.westbuslaw.com>
87. ILIE V. Gestiunea financiară a întreprinderii,
<http://www.ase.ro/biblioteca1.asp?id=20>
88. IȘFĂNESCU A., ROBU V., HRISTEA A., VASILESCU C. Analiza economico-financiară, <http://www.ase.ro/biblioteca1.asp?id=20>
89. IVAN I., POPA M. Entități text dezvoltare evaluare analiza,
<http://www.ase.ro/biblioteca1.asp?id=20>

90. IVAN I., RĂDULESCU I. Analiza comparată a complexității entităților text generate prin tehnici de programare, <http://www.ase.ro/biblioteca1.asp?id=20>
91. IVAN I., VISOIU A. Baza de modele economice, <http://www.ase.ro/biblioteca1.asp?id=20>
92. MCCLURE B. Z Marks The End, <http://www.investopedia.com/printable.asp?a=/articles/fundamental/04/021104.asp>.
93. REX C. Mitchell. Diagnosis of the External Environment, <http://www.csun.edu/~hfmgt001/external.htm>.
94. REX C. Mitchell. Outline of Diagnosis Phase in Strategic Management Process, <http://www.csun.edu/~hfmgt001/diagnosis1.htm>.
95. REX C. Mitchell. Outline of Value Chain Analysis, <http://www.csun.edu/~hfmgt001/valuechain.htm>.
96. REX C. Mitchell. Product Life Cycle Model, <http://www.csun.edu/~hfmgt001/PLC.htm>
97. REX C. Mitchell. Stakeholder Analysis, <http://www.csun.edu/~hfmgt001/stakeholders.htm>.
98. ROBU A., ANGEL I. Evaluarea întreprinderii, <http://www.ase.ro/biblioteca1.asp?id=20>
99. Social Science Research Network Electronic Paper Collection: <http://papers.ssrn.com/abstract=286174>].

ANEXE

**Datele inițiale pentru diagnosticul potențialului economic
al întreprinderii preluate din Rapoartele Statistice ale „EXPOSISTEM” SA și întreprinderilor afiliate**

Indicatorul	Sursa	Filiala F1		Filiala F2		Filiala F3		„EXPOSISTEM” SA	
		Anul precedent	Anul de gestiune	Anul precedent	Anul de gestiune	Anul precedent	Anul de gestiune	Anul precedent	Anul de gestiune
A	B	1	2	3	4	5	6	7	8
1. Volumul producției fabricate, mii lei	Nr.1-P, rd. 821	215034,7	295916,7	194238,9	203118,2	263114,1	290535,1	672387,7	789570,0
2. Volumul producției vândute, mii lei	Nr.1-P, rd. 03	214475,5	274807,4	148085,6	174474,4	240444,8	243931,3	603005,9	693213,1
3. Numărul mediu scriptic de salariați, persoane	Nr.1-P, rd. 829	436	440	329	317	410	399	1175	1156
4. Consumurile de producție, total, mii lei	Nr.5-C, rd.140	164845,6	215309,0	151117,9	152379,3	200571,9	211509,6	516535,4	579197,9

Notă: Pentru completarea tabelului dat au fost utilizate datele din rapoartele statistice: Nr. 1-P „Producție” și Nr. 5-C „Consumurile și cheltuielile întreprinderii” ale SA „EXPOSISTEM” și întreprinderile afiliate pentru două perioade de gestiune.

Bilanțul Contabil
al „EXPOSISTEM” SA și întreprinderilor afiliate pentru anul de gestiune (mii lei)

	ACTIV	Codul rd.	„EXPOSISTEM” SA	Filiala F1	Filiala F2	Filiala F3
1.	ACTIVE DE TERMEN LUNG					
1.1	Active nemateriale	030	171,8	92,3	21,0	58,5
1.2	Active materiale pe termen lung	090	149303,0	62304,1	44311,2	42687,7
1.3	Active financiare pe termen lung	160	7781,2	2914,8	2579,7	2286,7
1.4	Alte active pe termen lung (141, 142)	170	229,2	76,3	72,7	80,2
	TOTAL capitolul 1 (rd. 030+rd.090+rd.160+rd.170)	180	157485,2	65387,5	46984,6	45113,1
2.	ACTIVE CURENTE					
2.1	Stocuri de mărfuri și materiale	250	327779,4	110280,7	108342,9	109155,8
2.2	Creanțe pe termen scurt	350	84832,0	36295,3	28176,9	20359,8
2.3	Investiții pe termen scurt	390	0	0	0	0
2.4	Mijloace bănești	440	6871,1	1831,9	3073,5	1965,7
2.5	Alte active curente (251,252)	450	1216,7	708,4	213,9	294,4
	TOTAL capitolul 2 (rd.250+rd.350+rd.390+rd.440+rd.450)	460	420699,2	149116,3	139807,2	131775,7
	TOTAL GENERAL-ACTIV (rd.180+rd.460)	470	578184,4	214503,8	186791,8	176888,8

Capitolul III. Implementarea tehnologiilor informaționale în diagnosticul și estimarea rezultatelor...

	PASIV					
3.	CAPITAL PROPRIU					
3.1	Capital statutar si suplimentar	520	128309,5	45184,7	44573,9	38550,9
3.2	Rezerve	560	35033,5	21635,2	4689,4	8708,9
3.3	Profit nerepartizat (pierdere neacoperita)	610	128757,5	45735,5	43498,8	39523,2
3.4	Capital secundar	640	0			
	TOTAL capitolul 3 (rd.520+rd.560+/rd.610+/rd.640)	650	292100,5	112555,4	92762,1	86783,0
4.	DATORII PE TERMEN LUNG					
4.1	Datorii financiare pe termen lung	690	98506,0	43918,4	24394,7	30192,9
4.2	Datorii pe termen lung calculate	760	47594,7	20970,7	9168,9	17455,1
	TOTAL capitolul 4 (rd.690+rd.760)	770	146100,7	64889,1	33563,6	47648,0
5.	DATORII PE TERMEN SCURT					
5.1	Datorii financiare pe termen scurt	820	44556,0	18931,0	13949,0	11676,0
5.2	Datorii comerciale pe termen scurt	860	83603,2	15438,3	42087,6	26077,3
5.3	Datorii pe termen scurt calculate	960	11824,0	2690,0	4429,5	4704,5
	TOTAL capitolul 5 (rd.820+rd.860+rd.960)	970	139983,2	37059,3	60466,1	42457,8
	TOTAL GENERAL-PASIV (rd.650+rd.770+rd.970)	980	578184,4	214503,8	186791,8	176888,8

Bilanțul Contabil
al „EXPOSISTEM” SA și întreprinderilor afiliate pentru anul precedent (mii lei)

	ACTIV	Codul rd.	„EXPOSISTEM” SA	Filiala F1	Filiala F2	Filiala F3
1.	ACTIVE DE TERMEN LUNG					
1.1	Active nemateriale	030	355,0	125,1	87,5	142,3
1.2	Active materiale pe termen lung	090	106600,1	30361,8	39668,3	36570,0
1.3	Active financiare pe termen lung	160	3420,5	1319,1	1156,3	945,1
1.4	Alte active pe termen lung (141, 142)	170	176,6	58,0	56,4	62,2
	TOTAL capitolul 1 (rd. 030+rd.090+rd.160+rd.170)	180	110552,1	31864,0	40968,5	37719,6
2.	ACTIVE CURENTE					
2.1	Stocuri de mărfuri și materiale	250	231422,5	89171,4	79699,1	62552,0
2.2	Creanțe pe termen scurt	350	61196,6	32252,1	10224,4	18720,1
2.3	Investiții pe termen scurt	390	0	0	0	0
2.4	Mijloace bănești	440	4730,5	2944,1	95,4	1691,0
2.5	Alte active curente (251,252)	450	728,6	399,7	150,6	178,3
	TOTAL capitolul 2 (rd.250+rd.350+rd.390+rd.440+rd.450)	460	298078,2	124767,3	90169,5	83141,4
	TOTAL GENERAL-ACTIV (rd.180+rd.460)	470	408630,3	156631,3	131138,0	120861,0

Capitolul III. Implementarea tehnologiilor informaționale în diagnosticul și estimarea rezultatelor...

PASIV						
3.	CAPITAL PROPRIU					
3.1	Capital statutar si suplimentar	520	128309,5	45184,7	44573,9	38550,9
3.2	Rezerve	560	32701,1	20897,2	3921,8	7882,1
3.3	Profit nerepartizat (pierdere neacoperita)	610	37272,5	14190,2	10516,6	12565,7
3.4	Capital secundar	640	0			
	TOTAL capitolul 3 (rd.520+rd.560+rd.610+rd.640)	650	198283,1	80272,1	59012,3	58998,7
4.	DATORII PE TERMEN LUNG					
4.1	Datorii financiare pe termen lung	690	58283,0	25708,5	17526,0	15048,5
4.2	Datorii pe termen lung calculate	760	19101,7	8694,6	3820,3	6586,8
	TOTAL capitolul 4 (rd.690+rd.760)	770	77384,7	34403,1	21346,3	21635,3
5.	DATORII PE TERMEN SCURT					
5.1	Datorii financiare pe termen scurt	820	36548,0	12494,0	12714,0	11340,0
5.2	Datorii comerciale pe termen scurt	860	82469,9	26162,0	32745,1	23562,8
5.3	Datorii pe termen scurt calculate	960	13944,6	3300,1	5320,3	5324,2
	TOTAL capitolul 5 (rd.820+rd.860+rd.960)	970	132962,5	41956,1	50779,4	40227,0
	TOTAL GENERAL-PASIV (rd.650+rd.770+rd.970)	980	408630,3	156631,3	131138,0	120861,0

Raportul de profit și pierderi pentru anul de gestiune al „EXPOSISTEM” SA și întreprinderilor afiliate (mii lei)

INDICATORI	Codul rd.	„EXPOSISTEM” SA	Filiala F1	Filiala F2	Filiala F3
Venituri din vânzări (611)	010	641066,8	302028,1	163451,0	175587,7
Costul vânzărilor (711)	020	371609,4	195816,8	81375,9	94416,7
Profit brut (pierdere globala)(rd.010-rd.020)	030	269457,4	106211,3	82075,1	81171,0
Alte venituri operaționale (612)	040	32994,1	12685,2	10310,6	9998,2
Cheltuieli comerciale (712)	050	73259,8	33109,9	20350,0	19799,9
Cheltuieli generale si administrative (713)	060	40359,9	16285,6	10621,0	13453,3
Alte cheltuieli operaționale (714)	070	62321,3	23960,7	19475,4	18885,2
Rezultatul din activitatea operațională: profit (pierdere)	080	126510,5	45540,3	41939,3	39030,8
Rezultatul din activitatea de investiții: profit (pierdere) (621-721)	090	566,9	194,3	266,9	105,7
Rezultatul din activitatea financiara: profit (pierdere) (622-722)	100	-8252,8	-3527,4	-2063,2	-2662,2
Rezultatul din activitatea economico-financiara: profit (pierdere)	110	118824,5	42207,2	40143,0	36474,3
Rezultatul excepțional: profit (pierdere)	120	0	0	0	0
Profitul (pierderea) perioadei de gestiune până la impozitare	130	118824,5	42207,2	40143,0	36474,3
Cheltuieli privind impozitul pe venit (731)	140	23710,6	8422,2	8010,3	7278,2

Profit net (pierdere neta)	150	95113,9	33785,0	32132,7	29196,1
----------------------------	-----	---------	---------	---------	---------

Anexa 5

Raportul de profit și pierderi pentru anul precedent al „EXPOSISTEM” SA și întreprinderilor afiliate (mii lei)

INDICATORI	Codul rd.	„EXPOSISTEM” SA	Filial F1	Filiala F2	Filiala F3
Venituri din vânzări (611)	010	536512,1	219121,9	127361,1	190029,1
Costul vânzărilor (711)	020	369896,2	154091,8	82921,7	132882,7
Profit brut (pierdere globala)(rd.010-rd.020)	030	166615,9	65030,1	44439,4	57146,4
Alte venituri operationale (612)	040	29739,7	13416,4	8497,1	7826,2
Cheltuieli comerciale (712)	050	17773,1	7171,6	4677,1	5924,4
Cheltuieli generale si administrative (713)	060	20934,3	8588,4	5367,8	6978,1
Alte cheltuieli operationale (714)	070	56398,1	22720,1	17090,3	16587,7
Rezultatul din activitatea operațională: profit (pierdere)	080	101250,1	39966,4	25801,3	35482,4
Rezultatul din activitatea de investitii: profit (pierdere) (621-721)	090	-33045,7	-14212,7	-7031,0	-11802
Rezultatul din activitatea financiara: profit (pierdere) (622-722)	100	9281,4	3745,1	3093,8	2442,5
Rezultatul din activitatea economico-financiara: profit (pierdere)	110	77485,8	29498,8	21864,1	26122,9
Rezultatul excepțional: profit (pierdere)	120	0	0	0	0
Profitul (pierderea) perioadei de gestiune până la impozitare	130	77485,8	29498,8	21864,1	26122,9
Cheltuieli privind impozitul pe venit (731)	140	14704,6	5598,0	4149,2	4957,4

DIAGNOSTICUL POTENȚIALULUI ECONOMIC AL ÎNTRERINDERII

Profit net (pierdere neta)	150	62781,2	23900,8	17714,9	21165,5
-----------------------------------	------------	----------------	----------------	----------------	----------------

Calculul influenței factorilor asupra modificării consumurilor la 1 leu producție fabricată în total pe „EXPOSISTEM” SA

Specificare	Costul producției-total, mii lei	Volumul producției fabricate, mii lei	Consumurile la 1 leu producție fabricată, bani	Calculul influenței factorilor	Rezultatul influenței (+,-), bani	Denumirea factorilor
A	1	2	3= (1/2)×100	4	5	6
1. Producția anului precedent după nivelul de consum și prețurile anului precedent	516535,4	672387,7	76,82	X	X	X
2. Recalculat I (producția anului de gestiune după nivelul de consum și prețurile anului precedent)	560122,5	729041,5	76,82	76,82-76,82	0	Modificarea sortimentului și structurii producției fabricate
3. Recalculat II (producția anului de gestiune după nivelul de consum ale anului de gestiune și prețurile anului precedent)	579197,9	729041,5	79,45	79,45-76,82	+2,63	Modificarea nivelului de consum pe unitate de produs
4. Producția anului de gestiune după nivelul de consum și prețurile anului de gestiune	579197,9	789570,0	73,36	73,36-79,45	-6,09	Modificarea prețului la materia primă, materialele consumate, producția finită
Total	X	X	X	X	-3,46	X

Calculul influenței factorilor asupra modificării consumurilor la 1 leu producție fabricată la Filiala F1

Specificare	Costul producției-total, mii lei	Volumul producției fabricate, mii lei	Consumurile la 1 leu producție fabricată, bani	Calculul influenței factorilor	Rezultatul influenței (+,-), bani	Denumirea factorilor
A	1	2	3= (1/2)×100	4	5	6
1. Producția anului precedent după nivelul de consum și prețurile anului precedent	164845,6	215034,7	76,66	X	X	X
2. Recalculat I (producția anului de gestiune după nivelul de consum și prețurile anului precedent)	178832,2	233279,7	76,66	76,66-76,66	0	Modificarea sortimentului și structurii producției fabricate
3. Recalculat II (producția anului de gestiune după nivelul de consum ale anului de gestiune și prețurile anului precedent)	215309,0	233279,7	92,30	92,30-76,66	+15,64	Modificarea nivelului de consum pe unitate de produs
4. Producția anului de gestiune după nivelul de consum și prețurile anului de gestiune	215309,0	295916,7	72,76	72,76-92,30	-19,54	Modificarea prețului la materia primă, materialele consumate, producția finită
Total	X	X	X	X	-3,90	X

Calculul influenței factorilor asupra modificării consumurilor la 1 leu producție fabricată la Filiala F2

Specificare	Costul producției-total, mii lei	Volumul producției fabricate, mii lei	Consumurile la 1 leu producție fabricată, bani	Calculul influenței factorilor	Rezultatul influenței (+,-), bani	Denumirea factorilor
A	1	2	$3 = (1/2) \times 100$	4	5	6
1. Producția anului precedent după nivelul de consum și prețurile anului precedent	151117,9	194238,9	77,80	X	X	X
2. Recalculat I (producția anului de gestiune după nivelul de consum și prețurile anului precedent)	163892,3	210658,5	77,80	77,80-77,80	0	Modificarea sortimentului și structurii producției fabricate
3. Recalculat II (producția anului de gestiune după nivelul de consum ale anului de gestiune și prețurile anului precedent)	152379,3	210658,5	72,33	72,33-77,80	-5,47	Modificarea nivelului de consum pe unitate de produs
4. Producția anului de gestiune după nivelul de consum și prețurile anului de gestiune	152379,3	203118,2	75,02	75,02-72,33	+2,69	Modificarea prețului la materia primă, materialele consumate, producția finită
Total	X	X	X	X	-2,78	X

Calculul influenței factorilor asupra modificării consumurilor la 1 leu producție fabricată la Fiala F3

Specificare	Costul producției-total, mii lei	Volumul producției fabricate, mii lei	Consumurile la 1 leu producție fabricată, bani	Calculul influenței factorilor	Rezultatul influenței (+,-), bani	Denumirea factorilor
A	1	2	3= (1/2)×100	4	5	6
1. Producția anului precedent după nivelul de consum și prețurile anului precedent	200571,9	263114,1	76,23	X	X	X
2. Recalculat I (producția anului de gestiune după nivelul de consum și prețurile anului precedent)	217471,3	285285,7	76,23	76,23-76,23	0	Modificarea sortimentului și structurii producției fabricate
3. Recalculat II (producția anului de gestiune după nivelul de consum ale anului de gestiune și prețurile anului precedent)	211509,6	285285,7	74,14	74,14-76,23	-2,09	Modificarea nivelului de consum pe unitate de produs
4. Producția anului de gestiune după nivelul de consum și prețurile anului de gestiune	211509,6	290535,1	72,80	72,80-74,14	-1,34	Modificarea prețului la materia primă, materialele consumate, producția finită
Total	X	X	X	X	-3,43	X

Datele inițiale pentru analiza triadei rezultatelor financiare la întreprinderile afiliate „EXPOSISTEM” SA în dinamică

Indicatorii	Simbol	Filiala F1			Filiala F2			Filiala F3		
		Anul precedent	Anul de gestiune	Abaterea (+-)	Anul precedent	Anul de gestiune	Abaterea (+-)	Anul precedent	Anul de gestiune	Abaterea (+-)
A	B	1	2	3=2-1	4	5	6=5-4	7	8	9=8-7
1. Venituri din vânzări, mii lei	VV	219121,9	302028,1	+ 82906,2	127361,1	163451,0	+ 36089,9	190029,1	175587,7	-14441,4
2. Profit până la impozitare, mii lei	Ppi	29498,8	42207,2	+12708,4	21864,1	40143,0	+18278,9	26122,9	36474,3	+10351,4
3. Total active, mii lei	TA	156631,3	214503,8	+57872,50	131138,0	186791,8	+55653,8	120861,0	176888,8	+56027,8
4. Profitabilitatea veniturilor din vânzări, % (rd. 2/rd.1x100)	P _{VV}	13,46	13,97	+0,51	17,17	24,56	+7,39	13,75	20,77	+7,03
5. Recuperabilitatea activelor (rd.1/rd.3)	ra	1,3990	1,4080	+0,01	0,9712	0,8750	-0,10	1,5723	0,9926	-0,58
6. Rentabilitatea activelor, % (rd.2/rd.3x100)	Ra	18,83	19,68	+0,84	16,67	21,49	+4,82	21,61	20,62	-0,99

**Datele inițiale pentru determinarea și estimarea lichidității bilanțului contabil al întreprinderilor afiliate
„EXPOSISTEM” SA (mii lei)**

Indicatorii	Simbol	Filiala F1		Filiala F2		Filiala F3	
		Anul precedent	Anul de gestiune	Anul precedent	Anul de gestiune	Anul precedent	Anul de gestiune
A	B	1	2	4	5	7	8
1. Mijloacele bănești (rd.440, f.nr.1)	MB	2944,1	1831,9	95,4	3073,5	1691,0	1965,7
2. Creanțe pe termen scurt (rd.350, f.nr.1)	CTS	32252,1	36295,3	10224,4	28176,9	18720,1	20359,8
3. Stocuri de mărfuri și materiale (rd. 250, f. nr.1)	SMM	89171,4	110280,7	79699,1	108342,9	62552,0	109155,8
4. Investiții pe termen scurt (rd. 390, f.nr.1)	ITS	0	0	0	0	0	0
4. Alte active curente (rd.450, f. nr.1)	AAC	399,7	708,4	150,6	213,9	178,3	294,4
5. Total active curente (rd.460, f.nr.1)	TAC	124767,3	149116,3	90169,5	139807,2	83141,4	131775,7
6. Total datorii pe termen scurt (rd.970, f. nr.1)	TDS	41956,1	37059,3	50779,4	60466,1	40227,0	42457,8

Calculul și aprecierea lichidității bilanțului contabil al întreprinderilor afiliate „EXPOSISTEM” SA

Indicatorii	Metoda de calcul	Intervalul optim	Filiala F1		Filiala F2		Filiala F3	
			Anul precedent	Anul de gestiune	Anul precedent	Anul de gestiune	Anul precedent	Anul de gestiune
A	B	C	1	2	3	4	5	6
1. Rata lichidității absolute, RLa	MB/DTS	0,2-0,25	0,0702	0,0494	0,0019	0,0508	0,0420	0,0463
2. Rata lichidității intermediare, RLi	(TAC-SMM)/TDS	0,75-0,85	0,8484	1,0479	0,2062	0,5204	0,5118	0,5328
3. Rata lichidității totale, RLt	TAC/DTS	2,0-2,5	2,9738	4,0237	1,7757	2,3122	2,0668	3,1037

Calculul și aprecierea ratei autonomiei financiare al întreprinderilor afiliate „EXPOSISTEM” SA

Indicatorii	Simbol	Filiala F1		Filiala F2		Filiala F3	
		Anul precedent	Anul de gestiune	Anul precedent	Anul de gestiune	Anul precedent	Anul de gestiune
A	B	1	2	3	4	5	6
1. Capitalul propriu, mii lei	CP	80272,1	112555,4	59012,3	92762,1	58998,7	86783,0
2. Datorii pe termen lung, mii lei	TDL	34403,1	64889,1	21346,3	33563,6	21635,3	47648,0
3. Capital permanent (rd.1+rd.2), mii lei	Cper	114675,2	177444,5	80358,6	126325,7	80634,0	134431,0
4. Rata autonomiei financiare (rd.1/rd.3), coef.	Raf	0,7000	0,6343	0,7344	0,7343	0,7317	0,6456

Calculul și aprecierea ratei utilizării capitalului de lucru al întreprinderilor afiliate „EXPOSISTEM” SA

Indicatorii	Simbol	Filiala F1		Filiala F2		Filiala F3	
		Anul precedent	Anul de gestiune	Anul precedent	Anul de gestiune	Anul precedent	Anul de gestiune
A	B	1	2	3	4	5	6
1. Venituri din vânzări, mii lei	VV	219121,9	302028,1	127361,1	163451,0	190029,1	175587,7
2. Suma totală a activelor curente, mii lei	TAC	124767,3	149116,3	90169,5	139807,2	83141,4	131775,7
3. Disponibil bănesc, mii lei	DB	2944,1	1831,9	95,4	3073,5	1691,0	1965,7
4. Suma totală a datoriilor pe termen scurt, mii lei	TDS	41956,1	37059,3	50779,4	60466,1	40227,0	42457,8
5. Credite bancare pe termen scurt, mii lei	CS	12494,0	18931,0	12714,0	13949,0	11340,0	11676,0
6. Capitalul de lucru (rd.2-rd.3)-(rd.4-rd.5), mii lei	CL	92361,1	129156,1	52008,7	90216,6	52563,4	99028,2
7. Rata utilizării capitalului de lucru (rd.1/ rd.6) coef.	RCL	2,3724	2,3385	2,4488	1,8118	3,6152	1,7731

Pentru notițe

Nelli Amarfii-Railean

**DIAGNOSTICUL
POTENȚIALULUI ECONOMIC
AL ÎNTREPRINDERII**

