

Marian SIMINICĂ

DIAGNOSTICUL FINANCIAR AL FIRMEI

**Editura UNIVERSITARIA
CRAIOVA 2012**

Referenți științifici:

Prof. univ. dr. Lucian BUȘE

Prof. univ. dr. Nicolae SICHIGEA

Copyright © 2012 Universitaria

Toate drepturile sunt rezervate Editurii Universitaria

ISBN 978-606-510-359-7

Tipografia Universității din Craiova

Str. Brestei, nr.156A, Craiova, Dolj, România

Tel.: +40 251 598054

Tipărit în România

Capitolul I

LOCUL DIAGNOSTICULUI FINANCIAR ÎN CADRUL DIAGNOSTICULUI GENERAL AL ÎNTREPRINDERII

1.1. Diagnosticul întreprinderii: aspecte generale

Investigarea fenomenelor economice necesită un demers specific, care necesită cunoașterea relațiilor de cauzalitate și a legilor interne ale formării și evoluției acestora, precum și studiarea coerenței acestora într-un mediu în continuă schimbare. O asemenea abordare permite nu numai o corectă evaluare a stării de fapt, ci și identificarea vulnerabilităților și oportunităților de dezvoltare, indispensabilă fundamentării deciziilor de management.

Diagnosticul este un instrument la dispoziția managerilor, care are drept scop investigarea întreprinderii și a componentelor sale funcționale, cu ajutorul unor metode specifice, în vederea identificării principalelor puncte forte și puncte slabe și, pe această bază, formularea de recomandări care să vizeze creșterea potențialului economico-financiar al acesteia.

Cuvântul „diagnostic” este de origine greacă și înseamnă „apt de a discerne”. El are în economie aceeași accepțiune ca și în medicină. Indiferent de domeniul de utilizare, demersul său impune analiza complexă a mecanismului de formare și modificare a fenomenelor specifice.

Realizând o paralelă cu diagnosticul din medicină, diagnosticul întreprinderii prezintă o serie de similitudini, sintetizate schematic astfel:

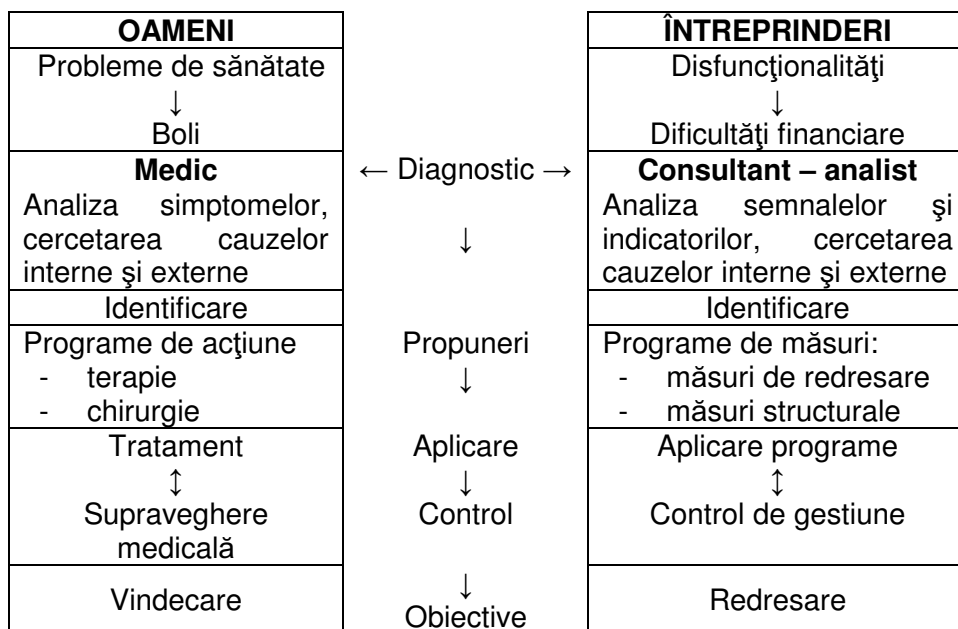


Fig. 1.1: Etapele diagnosticului¹

¹ Berceanu D., Ciurezu T., Evaluarea întreprinderii, Ed. Universitaria, Craiova 2003, pg. 48, prelucrat după J.P. Tibaut, Le diagnostic d'entreprise, Editions d'Organisation, Paris, 1989.

Ca metodă managerială cu caracter general, diagnosticul poate fi utilizat de orice manager, indiferent de poziția sa ierarhică în structura organizatorică, atunci când:

- se dorește o analiză aprofundată a domeniului condus și, pe această bază, evidențierea principalelor disfuncționalități și avantaje;
- se impune fundamentarea și elaborarea strategiei globale sau a strategiilor parțiale de dezvoltare a firmei;
- se dorește restructurarea sau privatizarea firmei, pentru a evidenția potențialul de viabilitate economică a acesteia;
- se finalizează exercițiul financiar și se elaborează raportul de gestiune al administratorului;
- se elaborează planuri de afaceri sau studii de fezabilitate, în vederea obținerii unor finanțări, diagnosticul fiind o importantă componentă a acestora;
- se evaluează întreprinderea.

De asemenea, de concluziile activității de diagnosticare mai pot fi interesați acționarii, partenerii de afaceri ai întreprinderii, băncile finanțatoare când analizează o cerere de creditare, organele administrației centrale și locale etc.

A realiza un diagnostic general este, fără îndoială, o operațiune extrem de complexă. Ea necesită stabilirea unei liste exhaustive a problemelor de studiat. În acest sens, este de reținut demersul experților americani cunoscut sub numele de „planul celor cinci M”:

- men (oamenii);
- money (banii);
- machines (mașinile);
- materials (substanțele);
- market (piața).

Această metodă prezintă avantajul de a nu lăsa în umbră nici un element de analiză.

Din cele prezentate putem evidenția principalele caracteristici ale diagnosticului întreprinderii:

a) *Caracterul post-operativ*, determinat de faptul că diagnosticul este efectuat după derularea fenomenelor analizate, comparând rezultatele obținute cu obiectivele previzionate pentru aceeași perioadă sau cu rezultatele înregistrate în anii precedenți;

b) *Caracterul previzional*, asigurat de recomandările cu care se încheie orice diagnostic, prin intermediul cărora se preconizează o amplificare a potențialului de viabilitate economică;

c) *Multidisciplinartatea diagnosticării*, dată de faptul că realizarea unui diagnostic este rezultatul unei echipe multidisciplinare de specialiști (ingineri, economiști);

d) *Abordarea cauzală a punctelor forte și slabe* situație ce permite conturarea de soluții ce iau în considerare asemenea cauze.

Realizarea unui diagnostic eficient presupune parcurgerea următoarelor etape:

1) Pregătirea diagnosticului. În această etapă sunt stabilite documentele necesare, respectiv bilanțul contabil, contul de profit și pierderi etc., pentru o perioadă semnificativă, precum și o serie de chestionare specifice care permit atât pregătirea discuțiilor, cât și participarea activă a personalului la culegerea datelor. De asemenea, tot în această etapă, sunt culese informații sectoriale, zonale sau general economice care au influență asupra întreprinderii sau se referă la aceasta.

2) Analiza documentelor și informațiilor reprezintă partea cea mai importantă a unui diagnostic, care permite analistului financiar să cunoască cât mai exact posibil funcționarea detaliată a întreprinderii. În acest sens, vor fi identificate deficiențele de funcționare și cauzele acestora (puncte slabe), atât de natură externă, cât și de natură internă, evaluând influența negativă a lor. Tot în această etapă vor fi evidențiate avantajele competitive ale întreprinderii (puncte tari), precum și posibilitățile de utilizare a acestora în fructificarea oportunităților oferite de mediul întreprinderii.

3) Stabilirea măsurilor necesare urmează etapei de diagnosticare propriu-zise și presupune identificarea măsurilor ce trebuie luate pentru eliminarea sau reducerea influenței factorilor nefavorabili, respectiv pentru întărirea acțiunii factorilor pozitivi.

Punerea în aplicare a obiectivelor stabilite, a politicilor și a măsurilor de îmbunătățire a activității necesită adoptarea deciziilor de aplicare a acestora și de urmărire a transpunerii lor în practică, pe baza unor planuri de măsuri tehnico-organizatorice, cu prevederi punctuale de înlăturare a disfuncționalităților existente.

Diagnosticul poate fi realizat atât pentru firmele aflate în dificultate, denumit „diagnostic de criză”, cât și în cazul întreprinderilor sănătoase, denumit „diagnostic de control”. După cum aprecia profesorul francez Jean Pierre Thibaut², analiza diagnostic urmează să stabilească răspunsuri la următoarele întrebări:

- care sunt rezultatele firmei?
- cum au fost ele obținute?
- sunt sau nu satisfăcătoare?
- care sunt performanțele dorite și nivelul lor efectiv?
- ce trebuie făcut pentru realizarea obiectivelor stabilite?
- care sunt măsurile concrete ce urmează a fi luate pe termen scurt și lung?

Rezultă că diagnosticul întreprinderii necesită atât aprecierea stării unor fenomene și a cauzelor care le generează, cât și elaborarea unor programe de redresare și ameliorare a performanțelor economico-financiare obținute. Finalizarea diagnosticului presupune:

- identificarea și evidențierea disfuncționalităților sau elementelor nefavorabile din activitatea desfășurată;
- determinarea efectelor și cauzelor dificultăților;
- prezentarea perspectivelor de evoluție economico-financiară și propunerea unor măsuri de întreprins pentru ameliorarea sau redresarea situației.

² J. P. Thibaut – Le diagnostic d'entreprise, Editions d'Organisation, Paris, 1989, p. 15.

Data fiind complexitatea activității de diagnosticare, precum și multitudinea de utilizatori ai acesteia, diagnosticul întreprinderii poate fi privit din mai multe puncte de vedere:

a) Din punct de vedere al obiectului supus cercetării, avem:

- diagnosticul mediului intern, ce urmărește activitatea internă a întreprinderii (producție, comercializare, asigurare și utilizare a resurselor materiale, umane și financiare).
- diagnosticul mediului extern, ce urmărește mediul concurențial al întreprinderii.

b) Din punct de vedere al sferei de cuprindere, avem:

- diagnostic general ce cuprinde toate laturile activității întreprinderii;
- diagnostice parțiale, ce vizează o anumită problemă / funcțiune a întreprinderii.

Activitatea de diagnosticare a disfuncționalităților existente trebuie să aibă un caracter complex, pe domeniile activității întreprinderii, cum ar fi activitatea tehnică și de producție, cea cu caracter comercial, cea de organizare și administrativă, cea cu caracter social, financiar, diagnosticul urmărind pentru fiecare activitate în parte problemele specifice ale acestora, cu scoaterea în evidență a acelor aspecte ce afectează performanțele economico-financiare.

Schematic, activitatea de diagnostic se poate prezenta astfel:

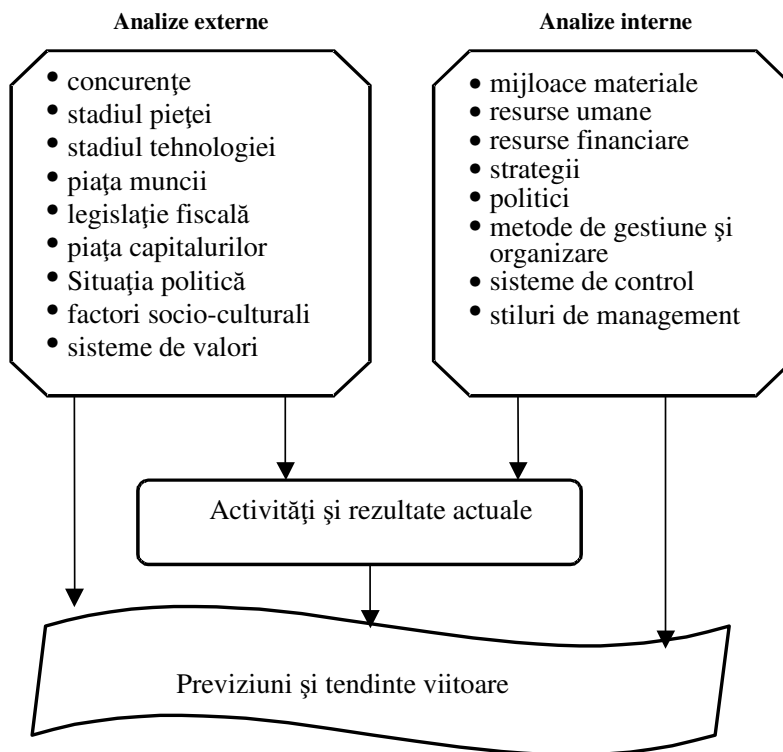


Fig. 1.2. Conținutul diagnosticului întreprinderii³

³ W. Păvăloaia, D. Păvăloaia – Diagnosticul și evaluarea întreprinderii, Ed. Tehnopress, Iași, 2006, pg. 131

Prin diagnosticarea unei firme se urmărește să se cunoască toate laturile activității ei: juridică, tehnică, resurse umane, comercială, managerială, financiar-contabilă etc.

1.2. Componentele diagnosticului întreprinderii

Diagnosticul întreprinderii, desfășurat pe domeniile de activitate ale acesteia, trebuie să urmărească și să evalueze principalele aspecte care le caracterizează. Principalele componente ale diagnosticului general sunt:

- diagnosticul juridic;
- diagnosticul resurselor umane;
- diagnosticul managementului și al structurii organizatorice
- diagnosticul activității operaționale;
- diagnosticul comercial;
- diagnosticul financiar.

1.2.1. Diagnosticul juridic

Diagnosticul juridic implică investigarea unor aspecte juridico-legale privind activitatea întreprinderii și a patrimoniului acesteia. Lista documentelor legale necesare pentru realizarea diagnosticului juridic sunt⁴:

- actul de înființare a societății comerciale;
- situațiile financiar-contabile;
- titlurile de proprietate sau dovada dreptului de folosință asupra terenurilor și clădirilor;
- situația creditelor contractate și a garanțiilor constituite;
- contractele de închiriere, leasing, asigurare încheiate;
- contractele de asigurare încheiate;
- documentele ultimului control fiscal;
- ultimul raport al comisiei de cenzori;
- lista mărcilor și brevetelor aparținând societăților deținătoare și cele aparținând unor salariați;
- alte documente legale considerate utile pentru activitatea de diagnosticare.

Efectuarea diagnosticului juridic este axată pe **opt domenii**:

Dreptul comercial ce presupune verificarea următoarelor aspecte:

- Acte și contracte privind modul de exploatare a întreprinderii: închirieri sau locații de gestiune, concesiuni, asocieri în participațiune;
- Acte și contracte privind aprovizionarea și vânzările întreprinderii.

Dreptul civil. Se verifică:

- Situația juridică a construcțiilor și terenurilor, respectiv dacă societatea comercială exercită asupra acestor imobile un drept de proprietate real;

⁴ Stan Sorin – Evaluarea întreprinderii, Ed. IROVAL, București, 2006, pg. 110

- Situația proprietății intelectuale (brevete de invenție, mărci, emblema comercială etc.);
- Situația împrumuturilor primite, a garanțiilor constituite, modul în care acestea au fost rambursate;
- Existența unor contracte de asigurare împotriva riscurilor, precum calamități naturale, incendii și inundații, furt etc.

Dreptul fiscal. Se verifică:

- Înregistrarea societății comerciale la administrația financiară și modul de achitare a impozitelor și taxelor;
- Ultimele controale efectuate și rezultatele lor.

Dreptul muncii. Se verifică:

- Existența unui regulament de ordine interioară;
- Existența contractului colectiv de muncă și a contractelor individuale de muncă înregistrate la organele abilitate;
- Existența unui sindicat al salariaților, legal constituit, și relațiile sale cu patronatul;
- Modul de organizare a evidenței personalului și a salarizării acestuia.

Dreptul mediului. Se verifică:

- Existența autorizațiilor de mediu necesare funcționării;
- Riscul ca activitatea întreprinderii să contamineze terenurile și amplasamentele învecinate și obligațiile sale vis-a-vis de aceste riscuri.

Dreptul comerțului exterior. Se verifică:

- Dacă activitatea societății respective necesită licențe de funcționare (de exemplu licența de transport sau licență pentru vânzarea produselor farmaceutice);
- Dacă mărcile și brevetele de invenție sunt folosite în baza unor contracte de licențe, franciză sau cesiune.

Dreptul societății comerciale. Se verifică:

- Actul constitutiv al societății;
- Filialele și sucursalele acesteia;
- Documentele emise de Consiliul de Administrație și Adunarea Generală a Acționarilor.

Litigii. Se verifică dacă întreprinderea este implicată în litigii de orice fel, ce perspectivă de rezolvare există și care sunt implicațiile soluționării nefavorabile a acestora.

1.2.2. Diagnosticul resurselor umane

Diagnosticul resurselor umane vizează stabilirea modului de asigurare și utilizare a acestora în întreprindere. Urmărirea asigurării cu resurse umane vizează stabilirea caracteristicilor acestora și adecvarea potențialului uman, atât cantitativ cât și calitativ, la obiectivele firmei. De asemenea, se va urmări anticiparea unor decizii și costuri antrenate de evoluția previzibilă a potențialului uman sub aspectul angajării, pregătirii profesionale și remunerării pentru perioada următoare. În privința utilizării resurselor umane, interesează atât modul de

folosire extensivă a timpului de lucru al muncitorilor, cât și eficiența folosirii forței de muncă, apreciată prin intermediul productivității muncii.

Principalele probleme urmărite cu ocazia diagnosticului resurselor umane sunt:

a) Analiza dimensiunii și structurii potențialului uman ce urmărește latura cantitativă și calitativă a încadrării întreprinderii cu personal necesar, dinamica și structura acestuia. Onorarea obligațiilor asumate de o societate comercială față de diverșii agenți economici presupune asigurarea cu forță de muncă necesară din punct de vedere cantitativ, structural și calitativ. În vederea analizei asigurării cu forță de muncă sub aspectul cantitativ și structural, trebuie să se țină seama de posibilitățile de grupare ale personalului unei întreprinderi în funcție de diverse criterii. Cu ocazia analizei asigurării cu forță de muncă este necesar să se studieze și situația *calificării personalului* pe categorii și pe profesii sau specializări, precum și *stabilitatea forței de muncă*.

b) Analiza utilizării timpului de lucru al muncitorilor. Creșterea eficienței activității economice a întreprinderilor este influențată de un complex de factori, în cadrul cărora, pe lângă asigurarea cu forță de muncă, utilizarea rațională a acesteia joacă un rol tot mai important.

În cadrul analizei utilizării timpului de lucru al muncitorilor trebuie să se urmărească aspectele legate de folosirea deplină a acestuia, precum și efectele utilizării incomplete a timpului de lucru asupra principalilor indicatori ai activității întreprinderii. Analiza trebuie să stabilească cauzele pierderilor de timp pentru ca astfel să se poată lua măsuri pentru evitarea lor în viitor, în vederea creșterii producției și a productivității muncii.

Pentru analiza utilizării timpului de lucru se folosesc datele din balanța timpului de lucru al muncitorilor și al celorlalte categorii de salariați referitoare la fondul de timp calendaristic, fondul de timp maxim disponibil, fondul de timp efectiv lucrat și fondul de timp neutilizat, exprimat în zile-om și ore-om.

c) Analiza productivității muncii. Productivitatea muncii este unul din cei mai importanți indicatori sintetici ai eficienței activității economice a întreprinderilor, care reflectă eficacitatea sau rodnicia muncii cheltuite în procesul de producție. Creșterea productivității muncii constituie cel mai important factor de sporire a volumului producției, de reducere a costurilor de producție și de creștere a rentabilității și competitivității produselor.

Principalele obiective ale analizei productivității muncii sunt:

- analiza situației generale a productivității muncii, care vizează urmărirea nivelului și dinamicii acestui indicator, precum și identificarea factorilor care îi influențează evoluția;

- analiza efectelor modificării productivității muncii asupra principalilor indicatori economico-financiar;

- analiza productivității marginale a muncii, respectiv a eficienței consumurilor suplimentare de forță de muncă;

d) Analiza salarizării personalului. Cu această ocazie se urmăresc dinamica și structura fondului de salarii, corelarea acestuia cu dinamica rezultatelor obținute, precum și analiza corelației dintre dinamica productivității muncii și dinamica salariului mediu.

În urma analizei acestor aspecte sunt identificate punctele forte și punctele slabe, dintre care enumerăm:

Puncte forte: structura personalului pe categorii este adecvată activităților desfășurate, calificarea muncitorilor este în concordanță cu complexitatea lucrărilor, lipsa grevelor și a conflictelor de muncă, creșterea productivității muncii etc.

Puncte slabe: pierderi de timp în cadrul zilei și lunii de lucru, nivel scăzut al productivității muncii, supradimensionarea numărului de salariați, neconcordanță între calificarea muncitorilor și complexitatea lucrărilor etc.

1.2.3. Diagnosticul managementului și al structurii organizatorice

Vizează modul de organizare a întreprinderii și analizează calitatea managementului, a procesului de conducere și a echipei, pentru a aprecia adecvarea acestora la cerințele dezvoltării viitoare.

Obiectivele diagnosticului managementului sunt⁵:

- măsurarea performanțelor conducerii;
- evaluarea coerenței managementului.

În legătură cu echipa de management, în cadrul diagnosticului trebuie abordate următoarele aspecte:

- componența echipei de management (nume, funcție, studii, vârsta, experiența acumulată);
- documentul în baza căruia își exercită prerogativele funcției;
- obiectivele negociate și incluse în contractul de management;
- modul de realizare a criteriilor de performanță.

Diagnosticul se poate realiza pe cele trei nivele clasice de decizie: management de vârf (top management), management intermediar (middle management) și management de linie.

Observațiile și concluziile analizei diagnostic a managementului se bazează preponderent pe discuții și răspunsuri la chestionare sau pe observații directe ale echipei de diagnosticare. De aceea, se recomandă ca analistul să fie atent la selectarea întrebărilor puse și la verificarea concluziilor, prin intermediul unui test de coerență cu observațiile și concluziile de la celelalte capitole de diagnostic.

Printre *punctele forte* identificate putem menționa: echipă de management dinamică, realizarea și depășirea criteriilor de performanță negociate, întărirea poziției întreprinderii pe piață.

Ca *posibile puncte slabe* amintim: nerealizarea unor indicatori de performanță, scăderea cotei de piață a întreprinderii, apariția tensiunilor cu sindicatele etc.

⁵ W. Păvăloaia, D. Păvăloaia – Diagnosticul și evaluarea întreprinderii, Ed. Tehnopress, Iași, 2006, pg. 143

1.2.4. Diagnosticul activității operaționale

Diagnosticul operațional are ca obiectiv estimarea performanțelor tehnice anterioare ale întreprinderii și identificarea soluțiilor de ordin tehnic care să asigure viabilitatea și dezvoltarea acesteia. Nu există un tipar cu o structură unică a acestui diagnostic, care să fie valabil tuturor întreprinderilor. O structură posibilă a diagnosticului operațional cuprinde 7 componente:

a) Organizarea activității de exploatare care vizează:

- modul de desfășurare a activității productive pe secții și ateliere, programul de lucru, durata ciclului de fabricație etc.;
- produsele realizate de respectiva întreprindere cu prezentarea principalelor caracteristici tehnice și funcționale și a ponderii lor în totalul producției;
- tehnologiile și nivelul tehnologic al utilajelor disponibile.

b) Capacitatea de producție și gradul de utilizare a acesteia. Vizează urmărirea în dinamică a producției realizate, precum și gradul de utilizare a capacității de producție.

c) Activitatea tehnică de întreținere și reparații ce urmărește aspecte legate de personalul ce asigură această activitate, principalele tipuri de activități desfășurate, organizarea programelor de reparații etc.

d) Asigurarea calității produselor. Se vor prezenta aspectele legate de controlul calității, trecând în revistă compartimentul care efectuează acest lucru, existența manualului de asigurare a calității, numărul de persoane angajate în această activitate.

e) Activitatea de cercetare-dezvoltare cu prezentarea organizării acestei activități, rezultatele obținute, personalul de cercetare-dezvoltare, ponderea cheltuielilor de cercetare-dezvoltare în cifra de afaceri.

f) Activitatea de aprovizionare urmărind modul în care se desfășoară aprovizionarea, relațiile cu furnizorii, alternativele de aprovizionare existente. Este importantă identificarea cazurilor în care aprovizionarea prezintă probleme datorită fie existenței unui unic furnizor, fie datorită unor condiții de plată dificile. Din analiza activității de aprovizionare pot rezulta numeroase puncte slabe sau avantaje competitive ale întreprinderii.

g) Informatizarea societății. Având în vedere implicarea tot mai semnificativă a tehnicii de calcul în majoritatea compartimentelor funcționale ale întreprinderilor se analizează gradul de informatizare, activitățile principale derulate cu asistența calculatorului, programele utilizate etc.

1.2.5. Diagnosticul comercial

Obiectivul principal al diagnosticului comercial este estimarea pieței întreprinderii și a poziției acesteia pe piață. Pentru atingerea acestui obiectiv trebuie cercetate următoarele aspecte: evoluția vânzărilor, analiza structurii vânzărilor pe produse și pe piețe de desfacere, analiza clienților întreprinderii, analiza furnizorilor, analiza concurenței.

În urma estimării pieței pe care activează întreprinderea, a cotei pe care o deține din această piață și a identificării tendințelor viitoare ale pieței, este posibil să se construiască o imagine asupra poziției viitoare a întreprinderii, concretizată în previziunea vânzărilor. În cadrul diagnosticului comercial sunt analizate elementele care influențează activitatea comercială a societății, elemente care reprezintă factori de influență asupra pieței și a poziției de piață a întreprinderii. Se va face o analiză a factorilor externi și a factorilor interni.

Diagnosticul comercial se finalizează cu evidențierea punctelor forte și a punctelor slabe. Pot constitui *puncte forte*: rețea de distribuție puternică, clienți stornici pentru o perioadă ce depășește un an, calitatea foarte bună a produselor vândute, servicii post-vânzare prompte. *Puncte slabe* pot fi: cunoașterea insuficientă a pieței, clientela instabilă, produse și servicii scumpe necorelate cu puterea de cumpărare a consumatorilor, personal de distribuire slab calificat etc.

1.2.6. Diagnosticul financiar

Prin diagnostic financiar se stabilește starea de sănătate economico-financiară a întreprinderii și se adoptă măsuri de redresare în viitor. În ansamblul diagnosticului global, diagnosticul financiar este menit să scoată în evidență punctele forte și slabe susceptibile a fi semnalate pe plan financiar. Din această perspectivă, punctele forte se referă la: o structură financiară echilibrată, resurse financiare suficiente pentru finanțarea activității, o bună rentabilitate a activelor deținute etc. Punctele slabe pot, dimpotrivă, corespunde unei fragilități a echilibrului financiar, caracterului puțin lichid al activelor, fragilității rezultatelor și a rentabilității, insuficienței fondurilor pentru autofinanțare etc.

Diagnosticul financiar nu face apel la elemente de matematici superioare sau din alte științe și aparent poate fi realizat de oricine⁶. Cu toate acestea în practică au apărut de multe ori situații paradoxale datorită aplicării mecanice a unor formule. Esențială este în aceste condiții nu memorarea unui set de formule, ci formarea unui veritabil „instinct financiar” al analistului. De asemenea, un alt aspect important care modifică de multe ori concluziile diagnosticului, îl reprezintă nu numai capacitatea profesională, ci și volumul de date disponibile la care analistul financiar are acces, precum și timpul avut la dispoziție pentru finalizarea studiului.

Obiectivele diagnosticului financiar sunt diferite, funcție de subiectul care îl realizează sau solicită, acordându-se prioritate aspectelor care caracterizează situația financiară a întreprinderii în raport cu scopurile și interesele urmărite.

Când problema diagnosticului este pusă din interiorul întreprinderii (diagnostic financiar intern) utilizatorii pot fi managerii, acționarii actuali sau salariații. Obiectivul urmărit în acest caz este de a detecta eventuale situații de dezechilibru financiar și de a adopta noi decizii de gestionare a întreprinderii. Aceste decizii se bazează pe identificarea originii și cauzelor dezechilibrelor, pe

⁶ V. Dragotă, A. Ciobanu, L. Obreja, M. Dragotă – Management financiar, vol. 1, Ed. Economică, București, 2003, pg. 131

de o parte, iar, pe de altă parte, pe stabilirea măsurilor de remediere a dezechilibrelor.

Când problema este pusă din exteriorul întreprinderii (diagnostic financiar extern) utilizatorii pot fi analiștii financiari, acționarii potențiali, organisme bancare și financiare sau chiar statul. Obiectivul urmărit este capacitatea financiară a întreprinderii de a genera profit, capacitatea întreprinderii de a-și onora obligațiile pe termen scurt sau lung (lichiditatea și solvabilitatea întreprinderii), precum și valoarea întreprinderii.

Obiectivele diagnosticului financiar, urmărite de diferitele categorii de utilizatori, pot fi sintetizate astfel:

Managerii sunt interesați de creșterea autonomiei și flexibilității financiare a întreprinderii, precum și de modul de utilizare a resurselor disponibile. În demersul lor ei vor urmări, pe de o parte, indicatori de caracterizare a performanțelor economico-financiare obținute (indicatori de rezultate, indicatori de eficiență a utilizării factorilor de producție, rate de rentabilitate etc.), iar, pe de altă parte, indicatori de caracterizare a echilibrului financiar (lichiditatea, solvabilitatea, autonomia și stabilitatea financiară etc.).

Acționarii, în calitatea lor de proprietari, urmăresc, în baza diagnosticului elaborat, să ia decizii pertinente privind vânzarea sau păstrarea acțiunilor de care dispun. Aceștia consideră echilibrul financiar respectat, atunci când remunerarea capitalului investit compensează riscul asumat. În general, micii acționari sunt deficitari în materie de informații financiare privind activitatea întreprinderii, diagnosticul lor întemeindu-se în principal pe rentabilitatea pe care o obțin și riscul financiar la care sunt expuși. Marii acționari dispun de mai multe informații, ei participând efectiv la procesul de luare a deciziilor. Pentru aceștia, diagnosticul financiar se întemeiază pe indicatori ce exprimă creșterea economică, autonomia și flexibilitatea financiară a întreprinderii, cât și pe indicatori de rentabilitate.

Băncile finanțatoare apelează la diagnosticul financiar în procesul de fundamentare a deciziilor de acordare a creditelor. Ele sunt interesate să-și recupereze sumele împrumutate, inclusiv dobânzile și comisioanele aferente și se bazează pe indicatori care permit evaluarea capacității de plată a debitorilor lor, capacitatea lor de a rambursa datoriile și de a plăti dobânzile.

Organele administrației locale și centrale apelează la diagnosticul financiar pentru cunoașterea situației diferitelor întreprinderi cu ocazia fundamentării deciziei de acordare a unor facilități financiare sau fiscale.

Consultanții și auditorii agreați folosesc diagnosticul ca instrument de lucru în cadrul misiunilor lor legale, pentru informarea și protecția furnizorilor de capitaluri.

Plecând de la obiectivele urmărite de către diferitele categorii de utilizatori ai diagnosticului financiar, putem grupa obiectivele acestuia pe patru direcții:

- *Poziția financiară*, apreciată prin intermediul indicatorilor obținuți prin prelucrarea bilanțului contabil;
- *Performanțele economico-financiare*, apreciate prin prelucrarea contului de profit și pierderi;
- *Modificarea poziției financiare*, caracterizată prin analiza fluxurilor financiare.
- *Evaluarea riscurilor* la care este expusă întreprinderea.

1.3. Situațiile financiar-contabile – sursă informațională de bază a diagnosticului financiar

Situațiile financiar-contabile reprezintă un instrument de mare importanță în procesul conducerii, fiind necesare atât pentru fundamentarea deciziilor privind alocarea, finanțarea, utilizarea și recuperarea fondurilor, cât și pentru organizarea controlului asupra realizării deciziilor luate, precum și pentru stabilirea unor drepturi și obligații și a unor răspunderi și cointeresări provenite din activitatea de gospodărire și dezvoltare a patrimoniului.

Ele au un rol deosebit de important, atât pentru conducerea unității patrimoniale la nivelul căreia se circumscriu informațiile, cât și pentru organele din afara unității interesate să cunoască activitatea și rezultatele ei. Situațiile financiar-contabile fac parte din categoria documentelor contabile oficiale pentru exercitarea controlului și analizei patrimoniului și activității și pot fi admise ca probă în justiție.

Reglementările financiare în vigoare⁷ prevăd ca persoanele juridice care, la **data bilanțului**, *depășesc* limitele a două dintre criteriile de mărime:

- total active: 3.650.000 euro,
- cifra de afaceri neta: 7.300.000 euro,
- număr mediu de salariați în cursul exercițiului financiar: 50,

întocmesc *situații financiare anuale*, care cuprind:

- *bilanț*,
- *cont de profit și pierdere*,
- *situația modificărilor capitalului propriu*,
- *situația fluxurilor de trezorerie*,
- *notele explicative la situațiile financiare anuale*.

Potrivit aceluiași reglementări, persoanele juridice care, la data bilanțului, *nu depășesc* limitele a două dintre criteriile de mărime prevăzute mai sus, întocmesc *situații financiare anuale simplificate* care cuprind:

- *bilanț prescurtat*,
- *cont de profit și pierdere*,
- *note explicative la situațiile financiare anuale simplificate*.

Opțional, ele pot întocmi *situația modificărilor capitalului propriu și/sau situația fluxurilor de trezorerie*.

Situațiile financiare anuale trebuie să ofere o imagine fidelă a *activelor, datoriilor, poziției financiare, profitului sau pierderii entității*.

Pentru fiecare element de bilanț, de cont de profit și pierdere și, după caz, din situația modificărilor capitalului propriu și/sau situația fluxurilor de trezorerie, trebuie prezentată valoarea aferentă elementului corespondent pentru exercițiul financiar precedent.

Dacă valorile nu sunt comparabile, absența comparabilității trebuie prezentată în notele explicative, însoțită de comentarii relevante.

⁷ OMFP 1752 din 17.11.2005 pentru aprobarea reglementărilor contabile conforme cu directivele europene, publicat în M.O., partea I, nr. 1080 din 30.11.2005

1.3.1. Informații furnizate de situațiile financiare

Obiectivul situațiilor financiare și al rapoartelor de analiză financiară este de a furniza informații despre poziția financiară, performanța și fluxurile de numerar ale unei întreprinderi, utile unei sfere largi de utilizatori în luarea deciziilor economice⁸.

De aceea, apreciem că situațiile financiar-contabile reprezintă sursa informațională de bază pentru realizarea oricărui diagnostic financiar.

Poziția financiară a unei întreprinderi este influențată de resursele economice pe care le controlează, de structura sa financiară, de lichiditatea și solvabilitatea sa, precum și de capacitatea sa de a se adapta schimbărilor mediului în care își desfășoară activitatea⁹.

Informațiile despre resursele economice controlate de întreprindere și capacitatea sa din trecut de a modifica aceste resurse sunt utile pentru a anticipa capacitatea întreprinderii de a atrage, prin mecanismele proprii, resursele necesare pentru realizarea obiectivelor propuse.

Informațiile despre structura financiară sunt utile pentru anticiparea nevoilor viitoare de creditare și a modului în care profiturile și fluxurile viitoare de trezorerie vor fi repartizate între cei care au un interes față de întreprindere; acestea sunt utile și pentru anticiparea șanselor întreprinderii de a primi finanțare în viitor.

Informațiile despre lichiditate și solvabilitate sunt utile pentru a anticipa capacitatea întreprinderii de a-și onora angajamentele financiare scadente. *Lichiditatea* se referă la capacitatea întreprinderii de a-și onora obligațiile scadente pe termen scurt, până la un an. *Solvabilitatea* se referă la capacitatea întreprinderii de a-și onora toate angajamentele financiare, indiferent de scadență.

Analiza **performanțelor unei întreprinderi**, în special a profitabilității acesteia, este necesară pentru evaluarea modificărilor potențiale ale resurselor economice pe care întreprinderea le va putea controla în viitor. În acest sens informațiile despre variabilitatea performanțelor sunt importante. Informațiile despre performanțe sunt utile pentru anticiparea capacității întreprinderii de a genera fluxuri de trezorerie cu resursele existente. Ele sunt utile și pentru formularea raționamentelor despre eficiența cu care întreprinderea poate utiliza noi resurse.

Informațiile privind **modificările poziției financiare** a unei întreprinderi sunt utile pentru a evalua activitățile sale de exploatare, investiții și de finanțare în perioada de raportare. Aceste informații sunt utile oferind utilizatorului o bază pentru evaluarea capacității întreprinderii de a genera numerar, sau echivalente ale numerarului și a nevoilor întreprinderii de a utiliza aceste fluxuri de trezorerie. La întocmirea unei situații a modificărilor poziției financiare fondurile pot fi definite în diverse moduri, cum ar fi: toate resursele financiare, fondul de rulment, lichiditățile sau numerarul.

Informațiile privind **poziția financiară** sunt oferite de **bilanț**. Informațiile privind **performanța** sunt oferite în primul rând **de contul de profit și pierdere**.

⁸ IVSC – IAS 1 Prezentarea situațiilor financiare, pg. 1 - 7

⁹ I. Bătrâncea – Raportări financiare, Ed. Risoprint, Cluj Napoca, 2006, pg. 67

Informațiile privind **modificările poziției financiare** sunt furnizate în situațiile financiare prin intermediul unei situații distincte.

Părțile componente ale situațiilor financiare se completează reciproc, deoarece ele reflectă diferite aspecte ale aceluiași tranzacții sau ale altor evenimente. Deși fiecare situație oferă informații diferite, este probabil ca nici una să nu servească unui singur scop sau să ofere toate informațiile impuse din necesitățile specifice ale utilizatorilor. De exemplu, contul de profit și pierdere oferă o imagine incompletă a performanței dacă nu este folosit împreună cu bilanțul și situația modificărilor poziției financiare.

Situațiile financiare cuprind, de asemenea, note suplimentare prin care sunt detaliate o serie de informații prezentate în mod global în bilanțul contabil sau în contul de profit și pierderi. De exemplu, pot cuprinde informații suplimentare relevante pentru necesitățile utilizatorilor, referitoare la elementele din bilanț și contul de profit și pierdere. Pot fi incluse, de asemenea, informații privind riscurile și incertitudinile ce afectează întreprinderea, precum și orice resurse și obligații care nu apar în bilanț (de exemplu, rezervele minerale). Informațiile despre segmentele geografice și industriale, precum și despre efectul modificării prețurilor asupra întreprinderii pot fi, de asemenea, oferite sub forma notelor explicative.

1.3.2. Bilanțul contabil

Satisfacerea exigențelor în materie de analiză a dus în timp la consacrarea mai multor scheme de bilanț, două dintre acestea putând fi considerate sursă de date pentru analiza financiară a entității economice:

- bilanțul în formă de cont (format bilateral sau orizontal) care facilitează o analiză de tip „financiar-funcțional”;

- bilanțul „tip-listă”, orientat spre o analiză de tip „lichiditate-solvabilitate”.

Modelul bilateral de bilanț a fost asimilat mai ales în țări ale Europei continentale unde accentul se pune pe gestiunea pe termen lung, activele și pasivele fiind dispuse în ordinea crescătoare a lichidității și respectiv exigibilității lor.

Al doilea model de bilanț, și anume bilanțul „tip-listă”, este agreat în Marea Britanie și în țări unde sistemul contabil britanic a avut o mare influență. Acesta prezintă activele în ordinea crescătoare a lichidității lor, datoriile în ordinea descrescătoare a exigibilității lor și se finalizează cu capitalurile proprii.

În țara noastră primul model de bilanț a fost cel orizontal, consacrat de legea contabilității și regulamentul de aplicare al acesteia la începutul anilor '90. Un asemenea bilanț privilegia o analiză pe orizontală a situației financiare a firmei aducând în centrul atenției indicatorii specifici echilibrului financiar (fond de rulment, necesar de fond de rulment, trezoreria netă).

Un al doilea model de bilanț contabil a fost cel impus prin OMFP nr. 94 din 20 februarie 2001 privind "Reglementările contabile armonizate cu Directiva a IV-a a Comunităților Economice Europene și cu Standardele Internaționale de