

CZU: 336:[005:334.7]

APLICAREA DIAGNOSTICULUI FINANCIAR ÎN EFICIENTIZAREA MANAGEMENTULUI ACTIVITĂȚILOR ECONOMICE ALE ÎNTREPRINDERII

*Nelli AMARFII-RAILEAN**Universitatea de Stat „Alec Russo” din Bălți*

În condițiile implementării tehnologiilor informaționale în organizarea activităților economice, diagnosticul financiar al întreprinderii este una dintre funcțiile de bază ale sistemului decizional. În baza acestui diagnostic pot fi depistate rezervele interne de sporire a eficienței funcționării entităților economice, 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 a credibilității întreprinderii.

Studiul în cauză prezintă cercetările contemporane în domeniului diagnosticului financiar ca instrument în eficientizarea managementului activităților economice în condițiile automatizării proceselor de producție și implementării produselor inovatoare ale revoluției industriale 4.0.

Cuvinte-cheie: *diagnostic financiar, modele de analiză, eficiență managerială, potențial economic, tehnologii informaționale, automatizarea proceselor decizionale.*

FINANCIAL DIAGNOSIS APPLICATIONS TO ENHANSING PERFORMANCE OF COMPANIES MANAGEMENT

The application of the informational technologies in business activities makes the financial diagnosis one of the basic function of the decision making system. Using the tools of the financial diagnosis, the manager can identify internal resources of the company to increase the economic activities' efficiency. The financial diagnosis goal is to develop practical models to ensure greater financial results, production profitability, financial stability, payment capacity and company reliability.

This study presents the modern research in the field of financial diagnosis as a tool to increase the management efficiency of the companies that are implementing the innovative products of the industrial revolution 4.0.

Keywords: *financial diagnosis, models of analysis, managerial efficiency, economic potential, information technologies, automation of decision-making processes.*

Introducere

Caracterul dinamic al proceselor și fenomenelor economice, invazia tehnologiilor informaționale moderne în activitatea de aprovizionare, producere și desfacere, complexitatea și diversitatea acestor tehnologii au impus preocuparea managerilor contemporani în perfecționarea continuă a metodelor și tehnicilor de analiză a rezultatelor activității desfășurate. Ca o metodă relativ nouă în analiza economico-financiară este utilizat diagnosticul. Cuvântul „*diagnostic*” este de origine greacă și înseamnă „*apt de a discerne*”. Acest termen are în economie aceeași accepțiune ca și în medicină. Indiferent de domeniul de utilizare, diagnosticul impune analiza complexă a mecanismului de formare și modificare a fenomenelor specifice domeniului dat.

Astfel, ca obiectiv esențial diagnosticul eficienței managementului activităților economice 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 la modul de gestionare a resurselor materiale și informaționale disponibile.

În baza diagnosticului financiar 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.

Abordări contemporane ale diagnosticului financiar și modele de analiză

Potrivit economistul englez Charles Gibson [1, p.321], diagnosticul financiar este procesul de cercetare a eforturilor întreprinderii angajate într-o afacere, în primul rând a muncii și capitalului în raport cu rezultatele (efectele), respectiv a performanțelor economico-financiare ce se realizează fără a exclude din ecuație echilibrul ecologic, iar în condițiile revoluției industriale 4.0 – diagnosticul eficienței implementării noilor tehnologii informaționale în activitatea desfășurată.

Autorii români definesc diagnosticul 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” [2, p.21].

D.Mărgulescu consideră că diagnosticul ca activitate practică are o sferă mai largă de aplicare utilizând metode și procedee de analiză economico-financiară și vizează nu doar precizarea unei „boli” a întreprinderii, dar și „trebuie să caracterizeze modul de funcționare a acestui organism viu” [3, p.5]. Se poate considera că în analiza economico-financiară, la fel ca și în medicină, se pornește de la simptome spre diagnostic.

După J.Moroșan [4, p.28], diagnosticul financiar determină situația actuală în care se află funcțiile de bază ale managementului și schematic poate fi structurat prin următoarele elemente:

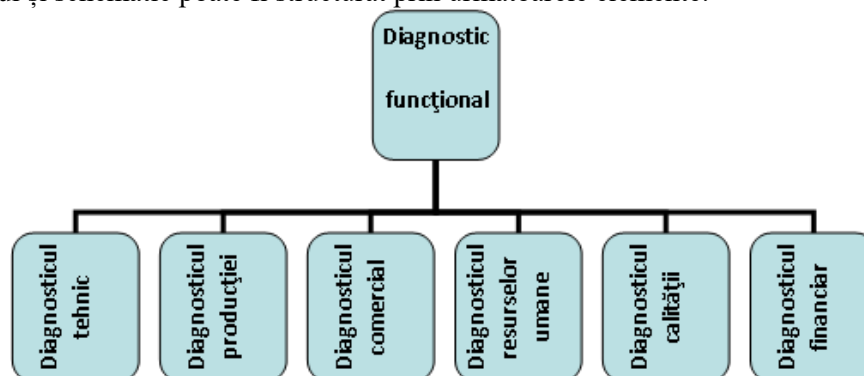


Fig.1. Structura diagnosticului activității întreprinderii.

Sursa: [4, p.10].

Implementarea tehnologiilor informaționale în activitatea de producție impune ridicarea productivității muncii, competitivității producției și a serviciilor, iar în condițiile implementării inovațiilor tehnico-științifice, diagnosticului financiar al activității întreprinderii îi revine un rol important.

Eficiența utilizării potențialului economic al întreprinderii este determinată, în viziunea noastră, de indicatorii de profitabilitate și rentabilitate, preocuparea de bază a managerilor fiind nu doar caracteristicile cantitative și calitative ale acestor indicatori la o anumită dată, dar și estimarea ritmului de creștere a acestora în viitor.

În practica analitică, accentul se pune pe examinarea și estimarea următorilor indicatori al activității întreprinderii:

- profitul perioadei de gestiune până la impozitare;
- venitul din vânzări;
- volumul produselor fabricate;
- volumul producției vândute;
- randamentul resurselor materiale;
- randamentul utilajului de producție;
- randamentul utilizării forței de muncă.

Această estimare este bazată pe o viziune sistemică, pe analiza complexă a factorilor, pe selectarea cantitativă și calitativă a informației obiective și este una dintre funcțiile de bază ale gestiunii întreprinderii.

În conceptul autorilor români [4, p.34], diagnosticul financiar presupune examinarea următoarelor elemente funcționale ale întreprinderii:

- diagnosticul potențialului tehnic;
- diagnosticul potențialului de producție;
- diagnosticul calității și competitivității;
- diagnosticul potențialului comercial;
- diagnosticul utilizării factorilor de producție;
- diagnosticul potențialului financiar.

În baza estimării acestor elemente se evidențiază o serie de indicatori grupați în: indicatori cantitativi, tehnico-economici și calitativi, care se recomandă a fi comparați cu dimensiunile optime ale acestora sau cu dimensiunile obținute în perioadele precedente de activitate.

Prin urmare, cunoașterea dimensiunilor întreprinderii, a volumului de vânzări și a eficienței utilizării resurselor alocate procesului de producție și comercializare ne permite formularea unei imagini generale despre obiectul diagnosticat.

Revenind la elementele diagnosticului, menționăm că obiectivul lui [5, p.147] constă în recunoașterea stării potențialului tehnico-productiv și a capacităților de producție. Pentru aceasta se culeg și se analizează informațiile privind potențialul tehnic de producție existent: volumul, structura, valoarea, gradul de amortizare fizică și morală și evoluția ei în timp, gradul de exploatare, modul de întreținere și reparare a utilajelor și a instalațiilor de producție, programele de dezvoltare, modernizare, automatizare, restructurare prin investiții, modul de conducere și urmărire a producției, performanțele tehnologiilor informaționale folosite, gradul de mecanizare și automatizare a producției, precum și efectele fabricației asupra mediului ambiant (gradul de poluare).

Se fac aprecieri privind gradul de automatizare a producției în prezent și în programele de viitor, nivelul tehnologiilor folosite, evaluate prin costuri specifice, elasticitatea la cerințele pieței. În legătură cu procesul de producție se urmărește modul de organizare și control al activităților desfășurate în cadrul proceselor de bază, auxiliare și al celor de deservire, analizând-se principalele activități ale funcției de producție, precum:

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

Diagnosticul potențialului tehnic al întreprinderii și al gradului de înzestrare tehnică a întreprinderii se realizează conform celor prezentate în tabelul ce urmează:

Tabelul 1

Diagnosticul potențialului tehnic și al gradului de înzestrare tehnică a întreprinderii

Nr.	Modul de realizare	Documentația	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, mecano-energetic și întreținere, contabilitatea
2.	Studierea gradului de înnoire a mijloacelor fixe, a gradului de automatizare și mecanizare	Proiecte investiționale, bugetul de investiții, documente statistice și contabile	Producție, mecano-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

În cadrul **diagnosticului personalului** 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 categorii de muncitori și pe produse aparte, precum și determinarea nivelului salariului mediu și compararea acestuia cu nivelul mediu pe economie sau cu cel înregistrat de întreprinderile similare.

Diagnosticul financiar se realizează în două etape:

- 1) analiza situațiilor financiare (contabile) – analiza lichidității bilanțului contabil sau a echilibrului financiar; analiza structurală și analiza dinamică a situațiilor financiare;
- 2) analiza indicatorilor financiari – indicatorii de lichiditate și ai capacității de plată, indicatorii stabilității financiare.

Tabelul 2

Diagnosticul resurselor umane ale întreprinderii

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

Studiind elementele diagnosticului prevăzute de autorii români, observăm că obiectivul acestuia constă în recunoașterea stării potențialului tehnic și de producție, a stării programului de fabricație și comercializare, a gradului de utilizare a factorilor de producție, precum și a rezultatelor financiare și a stabilității financiare a întreprinderii.

Examinând concepțiile privind diagnosticul 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, în contextul relațiilor economiei de piață, diagnosticul întreprinderii poate fi efectuat prin utilizarea unui sistem restrâns de indicatori analitici care se găsesc într-o concordanță logică bine determinată.

Alt autor român, Ioan Mihai, consideră că diagnosticul activității întreprinderii trebuie să răspundă la întrebări de tipul: Are sau nu posibilitate întreprinderea să-și plătească obligațiile pe termen foarte scurt?; Poate întreprinderea să-și plătească obligațiile pe termen lung?; Reușește întreprinderea să-și acopere din propria activitate necesitățile de exploatare?; Este adecvată structura capitalului activității întreprinderii?; Este corespunzătoare gestiunea resurselor disponibile? etc. [6, p.174-182]. Pentru a răspunde la aceste întrebări diagnosticul necesită studierea următoarelor dimensiuni:

- Capacitatea de plată a întreprinderii* reflectă dacă întreprinderea își poate satisface la termen obligațiile de plată cu mijloacele bănești proprii.
- 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 (onorarea obligațiilor pe termen mediu și lung).
- 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.
- Structura capitalului* reflectă ponderea capitalului împrumutat în totalul de capital permanent, din care rezultă gradul de autonomie față de creditorii.
- Structura activului* caracterizează ponderea activelor imobilizate, a activelor curente în totalul de active, respectiv ponderea stocurilor, creanțelor și disponibilităților în totalul de active curente.
- 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, de viteza de rotație a clienților și de datoriilor comerciale.
- Randamentul resurselor* utilizate poate fi urmărit cu doi indicatori: rata rentabilității economice și rata rentabilității financiare.

Sistemul de indicatori utilizați pentru diagnosticul financiar, modul de calcul și valorile lor optime sunt prezentate în tabelul ce urmează:

Tabelul 3

Indicatorul	Modul de determinare	Caracteristica
1. Capacitatea de plată	$K_{pl}=D-O;$ $K_{pl}=\frac{D}{O}\times 100 \text{ sau}$ $K_{pl}=\frac{D+C}{O}\times 100$	La nivelul întreprinderii vorbim despre capacitate de plată dacă $D>0$, adică în orice moment există disponibilități pentru acoperirea obligațiilor.

2. Solvabilitatea întreprinderii	$L = \frac{AC}{DTS} \times 100;$ $S = \frac{CS}{DTL + CS} \times 100$	Valorile optime pentru lichiditate sunt mai mari de 100%. Valorile optime pentru solvabilitate se situează între 40 și 60%.
3. Capacitatea de autofinanțare	$CAF = (V - C - Cf - A) \times \left(1 - \frac{I}{100}\right) + A$	Capacitatea de autofinanțare acoperă investițiile, creșterile de necesar de fond de rulment* și dividendele.
4. Structura capitalului	$R_i = \frac{DTL}{CP} \times 100$	Nu putem vorbi de o mărime optimă, deoarece structura capitalului nu poate fi stabilită 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	$N_r = \frac{CA}{S}; D_z = \frac{S}{CA} \times 360$ $N_r = \frac{CA}{Clienti}; D_z = \frac{Clienti}{CA} \times 360$ $N_r = \frac{CA}{Furnizori};$ $D_z = \frac{Furnizori}{CA} \times 360$	Viteza de rotație este mai mare decât a firmei concurente sau decât media pe ramură. Viteza de rotație a creditului client este mai mică decât viteza de rotație a creditului furnizor, nedepășind însă 30 de zile. Durata creditului furnizor este mai mare decât durata creditului client.
7. Randamentul resurselor	$R_e = \frac{Pb}{Cinv} \times 100; R_f = \frac{Pn}{Cpr} \times 100$	$R_e > 20\%$ $R_f > 15\%$

*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; C – 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; 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. Fondul de rulment este definit ca diferența dintre necesitățile de finanțare a ciclului de exploatare și datorii de exploatare ($NFR = AC - DTS$)

Metoda de diagnosticare, propusă de I.Mihai, 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 ținându-se 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 „+”, iar dacă este mai slab – „-”. Datele se înscriu în tabel și se face suma plusurilor și a minusurilor, după care se atribuie coeficienți de importanță: fiecărui „+” i se acordă valoarea 1. În situația în care un criteriu nu are niciun „+” (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 următoarea:

	C ₁	C ₂	C ₃	Σ +	K _i
C ₁		+	+	2	3
C ₂	-		-	0	1
C ₃	-	+		1	2

Fig.2. Matricea determinării coeficienților de importanță.

Sursa: [6, 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 dintre 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.

Reprezentanții școlii ruse [7, 8] definesc diagnosticul financiar ca funcție de bază a analizei financiare, obiectivele căreia se axează pe: aprecierea principalelor rezultate financiare obținute; aprecierea modului de constituire, a structurii și utilizării resurselor disponibile; aprecierea viabilității și credibilității firmei.

Scopul diagnosticului constă în eficientizarea activității agentului economic în baza studierii complexe a tuturor tipurilor de activitate și generalizării rezultatelor obținute.

Obiectivele diagnosticului sunt, de fapt, răspunsurile la întrebările pe care managerul și le pune în legătură directă cu o întreprindere pe care o gestionează.

T.B. Berdnicova diferențiază următoarele metode de diagnosticare a componentelor potențialului întreprinderii utilizate în practica economică:

- ✓ expertiza;
- ✓ metoda punctajelor;
- ✓ metoda comparativă sau analiza de rating;
- ✓ metoda factorială;
- ✓ modelarea economico-matematică;
- ✓ modelarea electronică [8, p.28].

Alegerea metodei de diagnosticare a întreprinderii depinde de scopul diagnosticului.

O altă tendință constatată în multe lucrări de specialitate ale autorilor americani [9, p.213] este faptul că diagnosticul este prezentat ca **etapă în planificarea strategică** a activității previzionale 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 nu doar din necesitățile conducerii, dar și din situația creată atât în interiorul întreprinderii, cât și în afara ei (conjunctura de piață).

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

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, ce se determină printr-o tendință de descreștere (reducere) a tuturor indicatorilor examinați, conducerea întreprinderii trebuie să întreprindă măsurile necesare care vor preveni și diminua influența factorilor negativi la etapa premergătoare crizei. Succesul și eșecul strategiilor anticriză depind în cea mai mare măsură de operativitatea 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” [10, 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 al realizării strategiei acceptate;
- ✓ aprecierea succesului strategiei în general la expirarea termenului de realizare a ei.

De regulă, sistemul de planificare strategică nu se limitează doar la problema creării unui sistem calitativ de diagnoză. Diagnosticul este un sistem complex, compus din mai multe elemente. Lipsa sau funcționarea incorectă a cel puțin unui element va determina eșecul întregului sistem.

Ia.A. Fomin menționează ca analog al diagnosticului „cercetarea gestionară a punctelor slabe și forte ale întreprinderii”. Funcțional, aceasta este același lucru, dar sistemul de gestiune, spre deosebire de cel de diagnostic, analizează mai mult informația calitativă, decât cea cantitativă [10, p.39].

Ca metodă a cercetării gestionare, în literatura de specialitate anglo-saxonă se folosește analiza punctelor forte și a punctelor slabe, a oportunităților și „amenințărilor” sub nume de analiză diagnostic sau analiza SWOT (Strengths – Weaknesses – Opportunities – Threats).

Analiza gestionară a părților forte și slabe cuprinde toate laturile activității întreprinderii, dar aprecierea reală a unor factori, cum ar fi resursele umane, cultura și prestigiul întreprinderii, este mult mai dificilă. Evaluarea acestora se poate baza doar pe experiența managerului.

Prin compararea sistematică 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. La 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 opinia lui Ia.A. Fomin, diagnosticul potențialului întreprinderii se efectuează la etapa analizei situației întreprinderii. 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.

J.Jaffe susține că planificarea strategică realizează patru obiective de bază ale managementului: repartizarea resurselor, adaptarea la mediul extern, coordonarea internă și previziunea strategică [11, p.67].

Economistul american S.Ross 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**” [11, p.73].

Sistemul informațional de gestiune poate fi compus din mai multe sisteme, care asigură necesitățile informaționale ale angajaților. 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 A., reieșind din necesitățile informaționale ale gestionarilor, a divizat activitatea de gestiune în trei tipuri: planificarea strategică, controlul de gestiune și controlul operațional.

Diagnosticul financiar al întreprinderii reprezintă un exemplu al sistemului informațional gestionar. Prezența lui este de neînlocuit în procesul de monitorizare a activității întreprinderii, deoarece acest sistem rezolvă problema evaluării situației interne a întreprinderii în baza unui număr mare de indicatori, facilitând prelucrarea informației și luarea deciziilor cu privire la dezvoltarea întreprinderii.

În literatura anglo-saxonă contemporană tot mai mult se pune accentul pe utilizarea programelor informaționale în diagnosticarea activității întreprinderii. Mai mulți autori susțin că utilizarea așa-numitor „*neural networks*” (canalelor nervoase, trad. eng.) 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 lineare aplicate în analiza influenței factorilor asupra rezultatului activității întreprinderii.

Concluzii

Diagnosticul financiar determină nivelul eficienței economice atinse în baza utilizării resurselor materiale, umane și fin anciare, precum și sporirea controlului asupra îndeplinirii și optimizării deciziilor manageriale.

Prin urmare, desfășurarea unei activități de producție și comercializare în condiții de profitabilitate și, totodată, menținerea echilibrului financiar necesită o atenție deosebită, orientată spre rezultatele obținute, deoarece ele nu sunt întotdeauna în concordanță cu eforturile proprii ale colectivului de muncă și practic apar sub influența unui 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 de estimare a performanțelor obținute.

Diagnosticul financiar și necesitatea utilizării acestuia sunt lipsite până în prezent de atenția cuvenită din partea managerilor întreprinderilor din cauza opiniei pe larg răspândite, potrivit căreia intervenirea unei schimbări bruște ce ar înrăutăți considerabil activitatea unei întreprinderi sănătoase este practic imposibilă. Businessmanul american și autorul multor lucrări despre afaceri Gustav Berl susține că mai mult de 80% din întreprinderile americane se bancrotizează după cel puțin doi ani de activitate din cauza lipsei unui monitoring în aparatul gestionar, adică a unui sistem eficient de diagnosticare.

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

În acest context, pentru a deveni compatibili exigențelor noilor condiții de dezvoltare a societății informaționale, sunt necesare modificări teoretice și aplicative fundamentale în metodele de diagnosticare a rezultatelor activităților desfășurate în vederea eficientizării managementului întreprinderii.

Referințe:

1. ВАН ХОРН, Дж.К. *Основы управления финансами* / Пер. с англ. Москва: Финансы и статистика, 2009. 800 с.
2. NICULESCU, M. *Diagnostic global strategic*. București: Editura Economică, 1997. 455 p.
3. MĂRGULESCU, D. *Analiza economico-financiară*. București: Universitatea „Spiru Haret”, 1999.
4. MOROȘAN, J. *Diagnostic, analiză și previziune economico-financiară*. Iași, 1998.
5. PĂUN, M., HARTULARI, C. *Analiza, diagnoza și evaluarea sistemelor din economie*. București: ASE, 2004. 337 p.
6. MIHAI, I., CAZAN, E. *Analiza situației financiare a agenților economici*. Timișoara, 2007. 186 p.
7. СЕЛЕЗНЕВА, Н. *Финансовый анализ*. Москва, 2002.
8. БЕРДНИКОВА, Т.Б. *Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие*. Москва: ИНФРА-М, 2001. 215 с.
9. ARENS, A.A., ELDER J.R., BEASLEY S.M. *Auditing and Assurance Services. An Integrated Approach*, 10th edition, Pearson Prentice Hall, 2005. 791 p.
10. ФОМИН, Я.А. *Диагностика кризисного состояния предприятия: Учебное пособие для вузов*. Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. 349 с.
11. ROSS, S.A., WESTFIELD, R.W., JAFFE, J. *Corporate Finance*. 7th edition. McGraw-Hill Irwin, 2005.

Date despre autor:

Nelli AMARFII-RAILEAN, doctor, conferențiar universitar, Facultatea de Științe Reale, Economie și ale Mediului, Universitatea de Stat „Alecru Russo” din Bălți.

E-mail: amarfii.nelli@usarb.md

Prezentat 30.07.2018