

[https://doi.org/10.52326/jss.utm.2022.5\(3\).10](https://doi.org/10.52326/jss.utm.2022.5(3).10)  
UDC 658.14/.17:005.915:330.4



## CURRENT STATE OF KNOWLEDGE IN THE FIELD OF FINANCIAL PERFORMANCE ANALYSIS

Teodora-Valentina Lica\*, ORCID: 0000-0002-8951-0693

Transilvania University of Braşov, Bulevardul Eroilor 29, Braşov 500036, Romania

\*Corresponding author: Teodora-Valentina Lica, email: [teodora.lica@hotmail.com](mailto:teodora.lica@hotmail.com)

Received: 05. 08. 2022

Accepted: 06. 28. 2022

**Abstract.** This paper presents different methods of measuring performance, including the traditional method, investor indicators, the "balanced scorecard" method, the non-financial indicators method, the performance method, the stock market performance and the forecast performance. In order to compare the results of different companies in a particular sector of activity, there are benchmarks of the sector over a certain period of time, but they should contain much more data. The development of an unanimously accepted software program for calculating and comparing the financial performance of companies in a certain sector of activity, but also for examining and establishing the similarities and differences of performance of the companies in different countries would be very helpful for both financial planning of commercial companies as well as for the economic-strategic planning of the nations.

**Keywords:** *financial performance analysis, indicators, decision, investment, ratio, bankruptcy.*

**Rezumat.** Lucrarea de faţă prezintă diferite metode de măsurare a performanţei, printre care se numără metoda tradiţională, indicatorii investitorilor, metoda bilanţei score-card, metoda indicatorilor non-financiari, cea a performanţei, a performanţei la bursă şi performanţa pentru prognoză. În scopul comparării rezultatelor diferitelor companii într-un anumit sector de activitate există indicatori de referinţă ai sectorului pe o anumită perioadă de timp, însă aceştia ar trebui să conţină mult mai multe date. Dezvoltarea unui program de soft unanim acceptat pentru calcularea şi compararea performanţei financiare a firmelor într-un anumit sector de activitate, dar şi pentru examinarea şi stabilirea asemănărilor şi deosebirilor performanţelor companiilor din diferite ţări ar fi de mare ajutor atât pentru planificarea financiară a societăţilor comerciale, cât şi pentru planificarea economico-strategică a naţiunilor.

**Cuvinte cheie:** *analiza performanţei financiare, indicatori, decizie, investiţie, raport, faliment.*

### 1. Introducere

Acest articol îşi propune cercetarea progreselor teoretice ale analizei performanţei financiare. Este o tratare selectivă în sens temporal şi tematică a celor mai importanţi paşi către măsurarea şi compararea datelor financiare ale firmelor din diverse domenii de activitate.

Investigarea stadiului actual al cunoașterii în domeniul analizei performanței financiare a entităților comerciale a necesitat studierea a zeci de cărți și articole științifice publicate în diferite limbi, perioade și zone ale globului.

Toate firmele se văd nevoite să ia decizii în domeniul financiar, însă orice decizie financiară are două părți. O parte se referă la costul deciziei financiare, fapt cert care poate fi cunoscut prin calcul, iar cealaltă parte se referă la beneficiile produse de către aceasta în timp, beneficii care nu sunt știute cu certitudine de către cei care iau decizia financiară.

În scopul cunoașterii firmei la un moment dat este necesară efectuarea unei analize economico-financiare, care ne va permite să studiem capacitatea întreprinderii în îndeplinirea angajamentelor de plată, fie la furnizori, bănci sau entități publice.

Un alt punct de interes îl reprezintă dacă firma, cu structura economică, financiară și de cost actuală, poate fi viabilă în viitor. În structura economică includem activele societății pentru desfășurarea activității de producție, mai precis stocuri, utilaje, bani pentru realizarea produselor sau executarea serviciilor. În structura financiară includem diferitele surse de finanțare folosite de către firmă, adică aportul asociaților la înființarea companiei, datorii sau credite pe diferite perioade. Doar o combinație optimă între resursele financiare proprii și cele externe va permite atingerea obiectivelor companiei. Referitor la structura costurilor, acestea pot fi fixe, gen chirii, impozite, asigurări, personal, reclame, sau costuri variabile cum ar fi costurile de achiziție, reparații sau întreținere. Existența unui echilibru între structura economică și cea financiară duce la solvabilitate.

Analiza performanței financiare este utilă atât pentru societate cât și pentru furnizori și potențialii investitori. Setul complet de decizii de investiții și finanțare trebuie să se reflecte într-un plan financiar care să ne permită analizarea consecințelor financiare viitoare în urma luării deciziilor actuale.

## **2. Metode de Analiză**

### *A. O abordare diferită a evoluției analizei performanței financiare*

În domeniul economic, analiza este o metodă de cercetare bazată pe descompunerea unui obiect sau fenomen în elemente mai simple și/sau în părțile sale componente și este un instrument indispensabil activității manageriale.

În scopul cunoașterii stadiului la care se află o societate comercială, analiza economico-financiară este crucială. Aceasta ne oferă informații cu privire la mersul și direcția în care se îndreaptă compania, dar ne poate ajuta în găsirea unor modalități de ameliorare a activității [1].

Toate întreprinderile doresc performanță căci aceasta este sine-qua-non lor și numai cu ajutorul acesteia au posibilitatea de a avansa și a se dezvolta. Măsurarea performanței este indispensabilă căci fără aceasta nu putem face comparații cu alte firme din sector sau cu datele din anii trecuți. În același timp, evaluarea performanței are un aport substanțial la bunăstarea companiilor prin scoaterea în evidență a punctelor forte și a celor debile ale afacerii [2].

Revizuirea literaturii de specialitate în domeniul analizei performanței financiare arată că aceasta a reprezentat un subiect de mare interes, cu rădăcini în lucrarea "Study of Credit Barometrics" publicată în anul 1919 a cărui autor este Alexander Wall. Există multe texte academice, cărți și articole, în care interpretarea situațiilor financiare s-a realizat prin diverse metode de analiză. Vom prezenta câteva dintre acestea.

*A.1. Metoda tradițională a analizei performanței financiare se concentrează pe analiza și interpretarea indicatorilor financiari. Aceștia stabilesc relația numerică între două cantități,*

în cazul nostru între diferite valori din bilanț sau din contul de profit și pierdere. Aceștia arată punctele forte și punctele slabe ale unei afaceri și pot indica unele probabilități și tendințe.

Măiestria în conducerea unei întreprinderi depinde extraordinar de mult de identificarea celor mai importanți indicatori, controlarea și optimizarea acestora [3].

Cărțile de finanțe și contabilitate abundă de informații referitoare la indicatorii financiari, utilizarea acestora și interpretarea rezultatelor obținute. Datorită faptului că numărul de rapoarte între cifrele din situațiile financiare și cele din contabilitate sunt nelimitate și depind în mare măsură de imaginația analistului, și-a făcut loc ideea că analiza financiară este impregnată de subiectivism. Totuși există o serie de indicatori comun acceptați [4].

Pe baza bilanțului se pot analiza solvabilitatea și lichiditatea ca și măsură a rezistenței firmelor pe piață. Solvabilitatea depinde de valoarea activelor și de dimensiunea datoriilor angajate, în timp ce lichiditatea poate fi considerată ca fiind o măsură a vitezei de rotație a activului în comparație cu viteza de rotație a pasivului. În acest scop, se pleacă de la indicatorii financiari care controlează numerarul. Datele referitoare la stocuri, debitori și capital circulant sunt de o maximă importanță în măsurarea performanței firmelor.

În decada anilor '80 se folosea adesea expresia „managementul ca factor decisiv”. Strategiile majorității companiilor din statele capitaliste s-au axat pe maximizarea profitului și managementul numerarului. Profitul pe Acțiune este un indicator deseori folosit de acționari pentru a judeca performanța managementului companiei. Însă maximizarea profitului nu este totul, după cum vom vedea în continuare.

Atunci când stabilitatea financiară sau profitabilitatea este amenințată de condițiile economice, industriale sau de operare ale entității, sau există o presiune excesivă asupra conducerii să îndeplinească cerințele de îndatorare, sau profitul net personal este amenințat în mod semnificativ, conducerea se va confrunta cu stimulente sau presiuni pentru a recurge la practici frauduloase [5].

Este mai convenabil să rezumăm informațiile despre rentabilitatea financiară în termeni procentuali decât în valori, deoarece procente sunt aplicate la orice sumă care este investită. Întrebarea la care vrem să răspundem este aceasta: cât de mare este randamentul obținut de fiecare unitate monetară investită [6]?

#### A.2. *Indicatorii investitorilor*

Indicatorii investitorilor sunt poate printre cei mai relevanți indicatori, prin prisma importanței investitorilor în companie. Ei sunt cei care pun la dispoziție fondurile necesare firmei și pot contribui cu aportul de cunoștințe, abilități și experiență la extinderea acesteia. De interes crucial pentru investitori sunt profitul pe acțiune, raportul prez/câștig, randamentul dividendelor, datorii/capital, rata de acoperire a dobânzilor, rata de acoperire a dividendelor [3].

Proiectele private de investiție se fac cu ajutorul studiilor de fezabilitate economică pe baza de indicatori care permit luarea deciziei de a investi sau nu într-un proiect [7].

Aceste studii furnizează informații viabile care vor fi analizate de specialiști și care vor permite, depinzând și de conjunctura economică, implementarea ideii de afaceri [8], urmând apoi efectuarea unui studiu de piață cu privire la bunul ce urmează a fi fabricat și /sau serviciul care urmează a fi prestat. Se obțin indicatori utili pentru investitori care să ducă la decizia de a plasa sau nu capital în proiectul respectiv [9].

Diferiți autori vorbesc nu doar despre evaluarea performanței anterioare a unei companii ci și despre cauzele din spatele performanței și modul în care performanța reflectă

strategia companiei. Judecățile evaluative evaluează dacă performanța este mai bună sau mai proastă, în comparație cu un punct de referință relevant, cum ar fi performanța istorică a companiei, performanța unui concurent sau așteptările pieței [10].

#### A.3. *Metoda Balanced Scorecard a analizei performanței financiare*

La începutul anilor 1990 apare conceptul de "Balanced Scorecard", un sistem dezvoltat în scopul alinierii activităților afacerii la viziunea și strategia acesteia, a îmbunătățirii comunicațiilor interne și externe și a monitorizării performanței afacerii [11]. Balanced Scorecard a fost considerată o unealtă a managementului care folosește atât date financiare cât și non-financiare [12], dar care este mai eficientă decât analiza ratelor financiare deoarece aceasta din urmă nu este suficient de cuprinzătoare pentru a evalua performanța generală [13].

Metoda este considerată a fi una integratoare, ea folosind atât indicatori financiari cât și indicatori de natură nefinanciară, evaluând toate aspectele firmei, inclusiv obiectivele generale ale firmei. În afară de profitabilitate, metoda extrage date și despre responsabilitatea socială corporativă, ajungând a fi numită „triplu” datorită informațiilor cu privire la oameni (angajați), mediu (planetă) și profit. Se introduce astfel încet conceptul de performanță în responsabilitatea socială corporativă [14].

#### A.4. *Metoda indicatorilor non – financiari*

La debutul anilor 80 se aduce în discuție faptul că sistemele de măsurare a performanței bazate pe indicatori non-financiari constituie răspunsul managementului calității la cererea întreprinderilor pentru sisteme de măsurare, diferite de cele tradiționale, care permit gestionarea unor variabile care astăzi sunt considerate cheie pentru luarea deciziilor strategice în cadrul companiei [15].

Managementul calității se bazează pe utilizarea indicatorilor non-financiari pentru a observa performanța în afaceri; acest lucru se întâmplă deoarece indicatorii financiari tradiționali nu reflectă, în întregime, toate beneficiile strategiilor de management care se decid să fie adoptate de către companie [16].

Și capacitatea este judecată uneori ca fiind un indicator non-financiar, totuși unul extrem de important pentru performanța firmei [3].

#### A.5. *Metoda performanței*

Sistemele de măsurare a performanței joacă un rol fundamental în dezvoltarea planurilor strategice, întrucât sunt legate de obiectivele strategice și de scopurile care contribuie la crearea de valoare în afaceri [17].

Starea de competitivitate a firmelor într-un anumit domeniu duce la un nivel crescut de eficacitate și productivitate, care la rândul lor duc la performanța firmei și durabilitatea acesteia pe piață [18].

Dat fiind faptul că analiza financiară nu apreciază într-un mod complet eficiența firmelor, performanța ar trebui analizată prin mai multe metode, dintre care enumerăm: analiza pe baza bilanțului, analiza pe baza contului de profit și pierdere și analiza pe baza ratelor. Strategia dezvoltată a companiei va trebui să ia în calcul analiza evoluției acesteia pe minim cinci ani [19].

Analiza performanței financiare trebuie să ducă la înțelegerea performanțelor obținute și a riscurilor inerente activității întreprinderii. Istoricul situațiilor financiare previzionează abilitățile firmelor în obținerea fluxurilor de venit și perspectivele acestora. Companiile au nevoie de comparare cu întreprinderile asemănătoare în scopul stabilirii parametrilor comuni de risc și rentabilitate [20].

#### A.6. Performanța la bursă

Studiind corelația dintre performanța economică și financiară și performanța bursieră în companiile românești din industria petrolului și a comerțului cu amănuntul, Buse L. și Stefan I.O. au analizat în anul 2014 date din perioada 2010 – 2013 pentru câte 3 companii din aceste sectoare și au ajuns la concluzia că există corelații puternice, fie ele directe sau inverse între indicatorii de performanță economico-financiară și indicatorii performanței bursiere [21]. Pe aceeași temă au scris și alți autori din țara noastră, aceștia analizând "Impactul performanțelor economico-financiare asupra performanțelor bursiere ale companiilor din industria prelucrătoare listate la BVB", și demonstrând o legătură strânsă și directă între valoarea capitalizată și indicatorii de performanță [22].

Prin calcularea unui număr mic de rate, adesea este posibil să se construiască o imagine revelatoare a poziției și performanței financiare a unei afaceri. Așadar, nu este surprinzător că ratele sunt utilizate pe scară largă de către cei care sunt interesați de afaceri și de performanța afacerii. Ratele nu sunt greu de calculat; cu toate acestea, pot fi dificil de interpretat [23]. La aceeași concluzie ajung și alți autori susținând apoi că, având în vedere cantitatea mare de variabile incluse în situațiile financiare, putem crea o listă lungă de rate semnificative. Nu există o listă standard de rapoarte sau un calcul standard al acestora [24].

Alt autor pledează pentru înțelegerea afacerii înainte de a analiza cifrele. Doar dacă înțelegem afacerea vom putea analiza situațiile financiare care, în final, sunt o reflectare a politicilor și a comportamentului companiei [25].

Există entități care folosesc indicatori cheie de performanță (KPI) pentru a măsura gradul de succes atins în îndeplinirea obiectivelor lor. KPI-urile oferă managerilor informații utile în luarea deciziilor strategice și operaționale. Aceștia includ atât date financiare cât și date non-financiare pentru măsurarea performanței [23].

Măsurarea performanței unui portofoliu presupune calcularea randamentelor obținute de fond într-o anumită perioadă de timp, cunoscută și sub denumirea de perioadă de evaluare. Perioada de evaluare utilizată pentru monitorizarea performanței poate fi săptămânală, lunară, trimestrială sau anuală. Pentru a calcula randamentele pot fi utilizate diferite metode, fiecare dând un rezultat diferit [26].

Informațiile din situațiile financiare ar putea descrie stătea de performanță a companiei atât pentru cei din interiorul acesteia cât și pentru cei din exteriorul ei [27].

Există mai multe motive pentru examinarea datelor financiare sub forma ratelor, din diferite categorii (de exemplu lichiditatea, structura capitalului și profitabilitatea) care sunt adesea foarte corelate între ele și au un grad sporit de mișcare în timp [28].

Unii autori au încercat clarificarea termenului de performanță financiară prin rata totală de rentabilitate, aceasta fiind "câștigul sau pierderea totală suferită de o investiție într-o anumită perioadă. Din punct de vedere matematic, rentabilitatea totală a unei investiții este suma tuturor distribuțiilor în numerar (de exemplu, plăți de dividende sau dobânzi) plus modificarea valorii investiției, împărțită la valoarea investiției la începutul perioadei"[29]. Întrebându-se ce date ar fi relevante pentru îmbunătățirea performanței într-o întreprindere, alți autori afirmă că nu toate datele referitoare la performanța din trecut sunt relevante pentru viitor [30].

#### A.7. Performanța pentru prognoză

Predicția falimentului firmei este o problemă de o importanță esențială și atât investitorii și băncile cât și acționarii sunt interesați de previziuni ale situației financiare viitoare a firmei.

Falimentul firmelor și imposibilitatea recuperării creditelor acordate de către bănci aduc în prim plan evaluarea performanței predictive și se trece la crearea de modele predictive prin analizarea variabilelor de performanță [31].

Z-Score este un model creat pentru măsurarea solvenței firmelor care aplică analiza multiplă în predicții [32-36].

Prin prognoza financiară se combină și se analizează indicatorii financiari, statisticile, politicile și deciziile companiei [37].

Folosind tehnici de extragere a datelor, alți autori propun modele de predicție a câștigurilor bazându-se pe 'data mining technique' [38].

### B. Indicatori de analiză a performanței financiare a firmelor

Indicatorii performanței financiare sunt coeficienți sau rate care se obțin prin relația de împărțire între două date financiare sau contabile și permit analiza stării actuale sau trecute ale unei organizații, pe baza nivelurilor optime definite pentru acestea.

Obiectivul indicatorilor este acela de a obține informații diferite și complementare cu cele ale cifrelor absolute, utile pentru analiză, fie ele de natură patrimonială, financiară sau economică.

În ceea ce privește indicatorii de analiză a performanței financiare a firmelor, numeroși autori folosesc cele patru categorii propuse de Lev (1974), acestea fiind rentabilitate, eficiență, solvabilitate și lichiditate [39]. În continuare se prezintă ratele întâlnite cel mai frecvent.

#### *B.1. Ratele de rentabilitate*

Rentabilitatea este o noțiune care se aplică oricărei acțiuni economice în care sunt mobilizate mijloace materiale, umane și financiare pentru a obține rezultate. În literatura economică, deși termenul de rentabilitate este folosit într-un mod foarte variat și există multe aproximări doctrinare care afectează una sau altă fațetă a acestuia, în sens general rentabilitatea se numește măsura performanței care, într-o anumită perioadă de timp produce capitalul folosit în ea. Aceasta presupune compararea dintre veniturile generate și mijloacele folosite pentru obținerea acestuia, pentru a permite alegerea între alternative sau pentru a judeca eficiența acțiunilor desfășurate, în funcție de faptul că analiza efectuată este a priori sau a posteriori.

Ratele de rentabilitate încearcă să măsoare modul în care firma este capabilă să genereze un surplus pentru a putea fi distribuit acționarilor, surplus care poate fi comparat cu totalul resurselor investite în activitate, ca măsură a eficienței atinse. Rentabilitatea măsoară performanța activelor companiei performanța activelor firmei, cum ar fi resursele cu care au contribuit acționarii și oferă unele indicii ale gradului de succes în realizarea creării de beneficii pentru proprietarii săi [40]. În sens general, ratele de rentabilitate exprimă beneficiul obținut în comparație cu alte cifre cheie din situațiile financiare [23].

#### *B.2. Ratele de lichiditate*

Ratele de lichiditate măsoară capacitatea de plată pe care o are compania pentru a-și face față datorilor pe termen scurt. Se referă la numerarul disponibil pentru achitarea datorilor. Aceste rate exprimă nu numai manipularea finanțelor totale ale companiei, ci și capacitatea managerială de a converti anumite active și pasive curente în numerar. Acestea ușurează examinarea situației financiare a companiei în comparație cu altele, în acest caz rapoartele fiind limitate la analiza activelor și pasivelor curente.

Pentru a putea analiza ratele lichiditate trebuie observat în primul rând echilibrul financiar al firmelor și a putea determina capitalul cu care se lucrează (activul curent – pasiv

curent). Aceste rate arată capacitatea firmelor de a-și plăti pasivele pe termen scurt. În acest scop se studiază viteza la care elementele de activ pot fi transformate în lichidități pentru îndeplinirea la termen a obligațiilor de plată și gradul de exigibilitate a elementelor de pasiv, acestea două fiind puse în relație una cu cealaltă [24, 41, 42].

Mărimea întreprinderii, vechimea acesteia pe piață, domeniul în care activează, structura și viteza de rotație a activelor circulante reprezintă unii dintre factorii care influențează nivelul ratelor de lichiditate. Întrucât lichiditatea este un termen care se referă la solvabilitatea poziției financiare generale măsurabilă prin capacitatea unei companii de a-și achita obligațiile pe termen scurt, aceste rate evaluează capacitatea companiei de a plăti pentru a-și onora datoriile, pe termen scurt. Cu alte cuvinte, lichiditatea măsoară capacitatea de plată pe care o are compania pentru a-și onora datoriile pe termen scurt și, prin urmare, determină numerarul disponibil pentru achitarea datoriilor. Ele exprimă nu doar gestionarea finanțelor totale ale companiei, ci capacitatea managerială de a converti anumite active și pasive curente în numerar. Ele ușurează examinarea situației financiare a companiei în comparație cu altele, în acest caz rapoartele fiind limitate la analiza activelor și pasivelor curente.

Analiza lichidității unei companii este deosebit de importantă pentru creditorii; dacă o companie are o poziție slabă de lichiditate, poate crea un risc de credit și poate duce la incapacitatea de a efectua plăți importante și periodice de dobânzi.

### *B.3. Ratele de solvabilitate și îndatorare*

Ratele de solvabilitate și îndatorare au scopul de a măsura gradul de îndatorare al societății respective și modul în care creditorii participă la finanțarea companiei. Totodată, acestea stabilesc nivelul riscului pe care și-l asumă creditorii și acționarii ori proprietarii firmei. Acest tip de raport reflectă sprijinul pe care îl are firma pentru achitarea datoriilor, determinând în același timp cantitatea de resurse obținute de la terți. Aceste rate arată componența pasivelor și ponderea lor relativă în capital sau patrimoniu.

Diferiți autori afirmă că prin ratele de solvabilitate și îndatorare se verifică dacă firma își va putea satisface datoriile pe termen lung [24, 40, 42]. Cu ajutorul acestor rate se face un studiu al surselor de finanțare care ar fi mai utile și s-ar plia mai mult pe activitatea firmei și a capacității de a face față cheltuielilor financiare (dobânzi, comisioane etc.), în scopul căutării costului cel mai mic pentru o astfel de finanțare [43].

### *B.4. Metode de măsurare a riscului de faliment*

Insolvența este termenul folosit pentru a descrie performanța negativă a unei afaceri [34]. După criteriile financiare, eșecul poate fi definit ca insuficiență a fluxului de numerar pentru satisfacerea obligațiilor curente. Aceste obligații pot include datoriile mari către furnizori și angajați, cu pierdere constantă în procesele legale, precum și rambursarea capitalului și a dobânzilor [44]. Ca și indicator al eșecului poate fi folosit fluxul insuficient de numerar. Fluxul de numerar împreună cu valoarea companiei au fost și ele folosite în identificarea momentului în care o societate se află în dificultate financiară [45].

Falimentul este un alt concept financiar asociat cu dificultățile financiare. Un tip de faliment se referă la activele totale ale unei afaceri. O companie este în faliment atunci când, la cererea unei instanțe, se solicită lichidarea bunurilor sale active sau se încearcă restructurarea plăților [34]. Primele studii de predicție a falimentului au fost realizate de Ramster și Foster (1931), Fitzpatrick (1932), Winakor și Smith (1935), Merwin (1942) și Uğurlu și Aksoy (2006) [46-49]. Printre primele contribuții la crearea de modele explicative și

predictive ale falimentului au fost modelele create de Beaver (1966), Altman (1968) și Ohlson (1980).

Formal, eșecul financiar a fost studiat pentru prima dată de către Beaver (1966), iar lucrarea sa examinează dacă rapoartele financiare pot furniza informații pertinente pentru a evalua și a prezice accidente, insolvențe provizorii, dividende neplătite și descoperiri de bani [50]. Beaver (1966) a oferit o viziune mai amplă a falimentului financiar, dar avea totuși anumite limitări metodologice. Altman (1968) sugerează dezvoltarea unor modele de analiză discriminantă care să poată fi folosite ca norme standard. Contribuie deci la consolidarea obiectivității în analiza solvabilității și a riscului de faliment. Însă aplicarea modelului său este condiționată de cerințe teoretice (homoscedasticitatea și distribuția comună normală a factorilor), însă modelele create de acesta nu oferă informații detaliate pentru a specifica cauzele și structura internă a eșecului, chiar și atunci când sunt luate în considerare diferite orizonturi de timp [51].

Ohlson (1980) sugerează folosirea regresiei logistice pentru evaluarea probabilității de eșec. Acesta oferă o bază teoretică ce permite estimarea probabilității de eșec a companiilor care nu activează în domeniul financiar, luând în considerare patru elemente: mărimea firmei, structura sa financiară, rentabilitatea și lichiditatea. În fapt, managerii se pot interesa dacă într-o măsurătoare probabilistică firma poate să intre în faliment sau să întâmpine dificultăți într-o anumită perioadă de timp. Acesta coroborează faptul că îmbinarea indicatorilor pieței cu informațiile financiare duce la îmbunătățirea într-o manieră substanțială a capacității de a prevedea eșecurile financiare.

Diverse date externe firmei și semnale pot fi utilizate pentru creșterea acurateței modelului, cum ar fi de exemplu prețurile pieței sau volatilitatea fluxurilor de informații, modificări ale auditului etc [52].

### 3. Rezultate

Analiza financiară studiază situațiile financiare trecute și prezente ale entităților comerciale, putând face și previziuni pentru viitor. În alte cuvinte, pe baza datelor oferite de situațiile financiare, prin studierea metodică și sistematică a acestora obținem rezultate despre structura financiară, performanța și riscul entităților.

Indicatorii financiari sunt o modalitate valoroasă și ușoară de a interpreta cifrele găsite în situațiile financiare. Aceștia pot ajuta să răspundă la întrebări critice, cum ar fi dacă afacerea are stocuri sau datorii în exces, dacă clienții plătesc conform termenilor, dacă cheltuielile de exploatare sunt prea mari și dacă activele companiei sunt utilizate corespunzător pentru a genera venituri.

Pentru o viziune cât mai amplă a performanței financiare a unei firme, este recomandat a se studia deciziile luate în cadrul firmei, mediul în care activează, costul și prețul. Se analizează indicatorii rezultați din Bilanț, cei din Contul de profit și pierdere, și ratele obținute.

Indicatorii performanței financiare ghidează managerii spre o bună direcție a companiei, le oferă date despre obiectivele și standardele lor. Ei îi ajută pe manageri să-i ghideze spre strategii mai benefice pe termen lung, dar și în luarea deciziilor pe termen scurt. În orice companie ratele sunt importante pentru conducere deoarece oferă informații cu privire la operațiunile zilnice și atenționează despre probleme care necesită o imediată atenție. Indicatorii oferă informații și despre conexiunile care există între diferitele părți ale



afacerii și cunoașterea și interpretarea lor permite diferitelor zone funcționale ale firmei să lucreze împreună spre îndeplinirea obiectivelor companiei.

Dar indicatorii de analiză ai performanței financiare au anumite limite. Spre exemplu, unul dintre procedeele folosite este compararea rezultatelor firmei, a mărimilor sau a valorilor, atât absolute cât și relative, cu valori de referință. Aceste valori de referință sunt cele obținute din valorile medii ale cifrelor din diferite sectoare, respectiv sectorul economic de care aparține compania. Doar că publicarea valorilor medii pentru un sector nu este în mod normal însoțită de informații cu privire la gradul de dispersie a datelor eșantionului în raport cu măsurarea. Acest lucru împiedică compararea datelor obținute de o firmă cu valorile medii de pe piață.

Analiza rentabilității este importantă deoarece, chiar pornind de la multitudinea obiectivelor cu care se confruntă o companie, unele bazate pe profitabilitate, altele pe creștere, stabilitate și chiar pe servicii oferite comunității, în analiza performanțelor financiare a firmelor, centrul discuției tinde să fie situat în polaritatea dintre rentabilitate și securitate sau solvabilitate ca variabile fundamentale ale întregii activități economice.

Exprimat în alte cuvinte, limitele economice ale oricărei activități comerciale sunt rentabilitatea și securitatea, obiective în mod normal contradictorii, întrucât rentabilitatea, într-un anumit fel, este recompensa pentru riscul asumat și, în consecință, cea mai sigură investiție nu coincide de obicei cu cea mai profitabilă. Cu toate acestea, este necesar să se țină seama de faptul că, pe de altă parte, scopul solvabilității sau stabilității întreprinderii este strâns legat de cel al rentabilității, în sensul că rentabilitatea este un determinant decisiv al solvabilității, întrucât obținerea rentabilității este o cerință necesară pentru menținerea firmei pe piață. Exprimat în sens analitic, rentabilitatea unei firme poate fi determinată ca un coeficient între un concept de rezultat și un concept de capital investit pentru a obține acel rezultat.

O imagine și o poziție bună față de intermediarii financiari necesită: menținerea unui nivel suficient de capital de lucru pentru a efectua operațiunile care sunt necesare pentru a genera un excedent care să permită companiei să își continue activitatea în mod normal și să producă suficienți bani pentru lichidarea datoriilor pe termen scurt. Ele indică capacitatea companiei de a-și îndeplini obligațiile pe termen scurt.

Indicatorii de lichiditate se caracterizează prin caracter static la sfârșitul anului. Deși sunt foarte utili pentru investitori și creditori, deoarece permit evaluarea respectării obligațiilor de către companie, aceasta nu înseamnă că este important și pentru conducere să examineze fluxurile de numerar viitoare.

#### **4. Concluzii**

Dintr-o abordare contingentă, literatura de specialitate aduce în prim plan importanța analizei performanței financiare și măsurarea rezultatelor prin diferite metode. Chiar dacă există numeroase abordări, nu există un instrument de control unanim acceptat pentru compararea performanțelor obținute de firme din diferite industrii, țări etc. Cu toate acestea atât indicatorii financiari cât și cei nefinanciari, metoda balanței score-card și metoda performanței cartografiază informațiile relevante pentru luarea deciziilor în ceea ce privește viitorul companiilor.

Dezvoltarea și validarea modelelor descrise anterior oferă informații prețioase referitoare la natura proceselor financiare și a celor de organizație.

Proiectarea situațiilor financiare este imperativă pentru conducerea întreprinderii, deoarece este foarte important să facem niște analize prospective pe termen lung pentru a dezvolta strategii și pentru a face față provocărilor ce pot apărea.

**Mulțumiri:** Aș dori să-mi exprim sincera recunoștință față de doamna Prof. univ. dr. Bărbuță-Mișu Nicoleta, conducătorul științific al tezei de doctorat pentru sprijinul acordat la fiecare etapă a proiectului de cercetare.

**Conflicte de Interes.** Autorul nu declară niciun conflict de interese.

### Bibliografie

1. Anghel, M.G. Aspecte teoretice privind conținutul și rolul analizei economico-financiare. *Revista Română de Statistică* 2019; 8, 3.
2. Botnari, N.; Nedelcu, A. Evaluarea performanței financiare a întreprinderilor industriale prin prisma dimensiunilor de profitabilitate, rentabilitate și creștere. *ASEM Economica* 2015, 3 (93), pp. 49-59.
3. Gaskin, T. Indicatori financiari perfecți. *Editura Națională*: București, România. 1998, 13-72.
4. Feroz, E.; Kim, S.; Raab, R. Financial Statement Analysis: A Data Envelopment Analysis Approach. *Journal of the Operational Research Society* 2003; 54, pp. 48-58.
5. Ravisankar, P.; Ravi, V.; Raghava Rao, G.; Bose, I. Detection of financial statement fraud and feature selection using data mining techniques. *Decision Support Systems* 2011; pp. 491-500.
6. Ross, S. A.; Westerfield, R. W.; Jaffe, J. F. Finanzas corporativas (9 ed.). *McGraw-Hill*: Ciudad de México, México. 2012, p. 302.
7. Baca Urbine, G. Evaluación de proyectos. *McGraw-Hill*: Ciudad de México, México. 2016.
8. Sapag Chain, N.; Sapag Chain, R.; Sapag Puelma, J. Preparación y Evaluación de Proyectos. *McGraw-Hill*: Ciudad de México, México. 2014, 168-175.
9. Hernández, H. A.; Hernández, V. A.; Hernández, S. A. Formulación y evaluación de proyectos. *Thompson*: Ciudad de México, México. 2005, pp. 4-25.
10. Robinson, T. R.; Van Greuning, H.; Henry, E.; Broihahn, M. A. International Financial Statement Analysis. *CFA Institute*: New Jersey, United States of America. 2009, p. 351.
11. Kaplan, R.; Norton, D. The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action. 1st Edn. *Harvard Business School Press*: Boston, United States of America. 1996, pp. 1-20.
12. Frigo, M. Strategy and the balanced scorecard (Strategic Management). *Strategic Finance*. 2002; 84, pp. 6-9.
13. Khalad, M. A.; Md-Yusuf, M. Comparison between Financial Ratios Analysis and Balanced Scorecard. *American Journal of Economics and Business Administration*. 2011; 3 (4), pp. 618-622.
14. Weygandt, J.J.; Kimmel, P.D.; Kieso, D.E. Managerial Accounting. Tools for Business Decision Making (6<sup>th</sup> ed.). *John Wiley & Sons*: New Jersey, United States of America. 2014, p. 21.
15. Kaplan, R. The Evolution of Management Accounting. *Accounting Review*. 1984; Vol. LIX, No. 3, pp. 390-418.
16. De Fuentes, P. Los indicadores no financieros en la gestión de calidad total del área de operaciones. *Revista Española de Financiación y Contabilidad* 1966; 25(89), pp. 937-960.
17. Ittner, C.; Larcker, D. Innovations in performance measurement. *Journal of Management Accounting Research*. 1998, 10, pp. 205-238.
18. Andronic, B. Performanța firmei. Abordare transdisciplinară în analiza microeconomică. *Editura Polirom*: Iași, România. 2000, pp. 35-72.
19. Bărbuță-Mișu, N. Finanțarea și performanța întreprinderii. *Editura didactică și pedagogică*: București, România. 2009, p. 197.
20. Ișfănescu, A.; Robu, V.; Anghel, I. Evaluarea întreprinderii. *Tribuna Economică*: București, România. 2001, pp. 13-135.
21. Buse, L.; Styefan, I. Study on the Correlation between Economic and Financial Performance and Stock Exchange Performance in Romanian Companies from Oil and Retail Trade Industries. *Procedia Economics and Finance*. 2014, 16, pp. 149-159.
22. Siminică, M.; Cîrciumaru, D.; Cârștina, S.; Sichigea, M. Impactul performanțelor economico-financiare asupra performanțelor bursiere ale companiilor din industria prelucrătoare listate la BVB. *Economica*. 2017, 2 (100), pp. 108-115.
23. Atrill, P. Financial Management for decision makers. (9 ed.). *Pearson Education*: electronic. 2020, p. 90.
24. Gibson, C. H. Financial Reporting & Analysis. Using Financial Accounting Information. *South-Western, Cengage Learning*: Norwalk, United States of America. 2013, pp. 199-212.

25. Martínez, E. Finanzas para directivos (2 ed.). *McGraw- Hill*: Madrid, España. 2013, pp. 217-243.
26. Brentani, C. Portfolio Management in Practice. A volume in Essential Capital Markets. *Elsevier Butterworth-Heinemann*: London, United Kingdom. 2004, pp. 33-51.
27. Sunardi, S.; Amin, M. Fraud detection of financial statement by using fraud diamond perspective. *International Journal of Development and Sustainability*. 2018, 7, pp. 878-891.
28. Foster, G. Financial Statement Analysis. *Dorling Kindersley*: Delhi, India. 1986, pp. 57-175.
29. Gitman, L. J.; Zutter, C. J. Principios de administración financiera (12 ed.). *Pearson Educación*: Naucalpan de Juárez, México. 2012, p. 288.
30. Hindmarch, A.; Atchison, M. M. Accounting: an introduction. *The Macmillan Press LTD.*: London, United Kingdom. 1977, p. 228.
31. Ohlson, J. A. Financial Ratios and the Probabilistic Prediction of Bankruptcy. *Journal of Accounting Research*. 1980, 18(1), pp. 109-131.
32. Altman, E. Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy. *The Journal of Finance*. 1968, 589-609.
33. Altman, E. Predicting Railroad Bankruptcies in America. *The Bell Journal of Economics and Management Science*. 1973, pp. 184-211.
34. Altman, E.; Hotchkiss, E. Corporate Financial Distress and Bankruptcy: Predict and Avoid Bankruptcy, Analyze and Invest in Distressed Debt. *John Wiley & Sons*: New Jersey, United States of America. 2005, pp. 231-264.
35. Altman, E.; Loris, B. A Financial Early Warning System for Over-the-Counter Broker Dealers. *The Journal of Finance*. 1976; pp. 184-211.
36. Altman, E.; Haldeman, R.; Narayanan, P. ZETA Analysis: A New Model to Identify Bankruptcy Risk of Corporations. *Journal of Banking & Finance*. 1977; pp. 29-54.
37. Ortiz, H. Análisis financiero aplicado y Normas Internacionales de Información Financiera–NIIF (15° ed.). *Universidad Externado de Colombia*: Bogotá, Colombia: 2015, pp. 337-399.
38. Ishibashi, K.; Iwasaki, T.; Otomasa, S. Y. Model selection for financial statement analysis: Variable selection with data mining technique. *Procedia Computer Science*. 2016, 96, pp. 1681-1690.
39. Lev, B. Financial Statement Analysis: A New Approach. *Prentice-Hall*: New Jersey, United States of America. 1974, pp. 38-74.
40. Bonsón, E.; Cortijo, V.; Flores, F. Análisis de estados financieros. Fundamentos teóricos y casos prácticos. *Pearson Educación*: Madrid, España. 2009, pp. 209-226.
41. Lusztig, P.; Schwab, B. Managerial Finance in a Canadian Setting. *Butterworth-Heinemann*: Toronto, Canada. 1988, pp. 57-93.
42. Wild, J. J.; Subramanyam, K. R.; Halsey, R. F. Análisis de estados financieros. *McGraw-Hill*: Ciudad de México, México. 2007, pp. 498-550.
43. Carrasco, C.; Pallerola, J. Gestión financiera. *Ra-Ma*: Madrid, España 2014, pp. 354-465.
44. Wruck, K. H. Financial Distress, Reorganization and Organizational Efficiency. *Journal of Financial Economics*. 1990, 27, pp. 419-444.
45. Whitaker, R. B. The Early Stages of Financial Distress. *Journal of Economics and Finance*. 1999; 123-133.
46. Fitzpatrick, P. J. A Comparison of Ratios of Successful Industrial Enterprises with those of Failed Firms. *Certified Public Accountant*. 1932, 6, pp. 598-731.
47. Winakor, A.; Smith, R. Changes in Financial Structure of Unsuccessful Industrial Companies. University of Illinois: *Bureau of Business Research, Bulletin No. 51*. 1935, pp.3-44.
48. Merwin, C.L. Financing Small Corporations in Five Manufacturing Industries, 1926-36. A Dissertation in Economics. *National Bureau of Economics Research*: New York. United States of America. 1942, pp. 31-120.
49. Uğurlu, M.; Aksoy, H. Prediction of Corporate Financial Distress in an Emerging Market: The Case of Turkey. *Cross Cultural Management. An International Journal* 2006, 13(4), pp. 277-295.
50. Beaver, W. H. Financial Ratios as Predictors of Failure, Empirical Research in Accounting: Selected Studies. *Journal of Accounting Research* 1966, 5, pp. 71-111.
51. De Llano, P.; Rodríguez, M.; Piñeiro, C. Bankruptcy Prediction Models in Galician companies. Application of Parametric Methodologies and Artificial Intelligence. *International Conference on Applied Business & Economics (ICABE)*: A Coruña, España. 2010, pp. 117-136.
52. Piñeiro, C.; de Llano, P.; Rodríguez, M. Fracaso empresarial y auditoría de cuentas. *XXV Congreso de AEDEM*: Valencia: España. 2011, pp. 1-6.

**Citation:** Lica, T. -V. Stadiul actual al cunoașterii în domeniul analizei performanței financiare. *Journal of Social Sciences* 2022, 5 (3), pp. 132-143. [https://doi.org/10.52326/jss.utm.2022.5\(3\).10](https://doi.org/10.52326/jss.utm.2022.5(3).10).

**Publisher's Note:** JSS stays neutral with regard to jurisdictional claims in published maps and institutional affiliations.



**Copyright:**© 2022 by the authors. Submitted for possible open access publication under the terms and conditions of the Creative Commons Attribution (CC BY) license (<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>).

**Submission of manuscripts:**

[jes@meridian.utm.md](mailto:jes@meridian.utm.md)