

EVALUAREA PERFORMANȚEI FINANCIARE A ÎNȚEPRINDERILOR INDUSTRIALE PRIN PRISMA DIMENSIUNILOR DE PROFITABILITATE, RENTABILITATE ȘI CREȘTERE

Conf. univ., dr. Nadejda BOTNARI, ASEM, Drd. ASEM, Ana NEDELCO, lect. USCH „B. P. Hasdeu”

Toate întreprinderile pretind performanță. Or, performanța financiară reprezintă obiectivul oricărei întreprinderi, deoarece, numai prin performanță, acestea au posibilitatea de a crește și de a progresa. Primul pas, care conduce la control și la o eventuală performanță, este evaluarea acesteia. Măsurarea performanței este necesară, întrucât, prin aceasta, întreprinderile posedă capacitatea de a stabili nivelul în care au fost atinse obiectivele, de a-și evalua performanța și de a elabora obiective în scopul îmbunătățirii acesteia. Evaluarea performanței contribuie la prosperarea întreprinderii prin evidențierea punctelor tari și a celor vulnerabile afacerii, printr-o cunoaștere mai bună a necesităților consumatorilor și identificarea oportunităților de îmbunătățire a activității întreprinderii.

Cuvinte-cheie: performanță, venit, profit, rentabilitate, creștere, întreprinderi industriale.

JEL: G39, L62, L66, L69.

1. Cadrul introductiv al evaluării performanței financiare a întreprinderilor

Toate întreprinderile pretind performanța, deoarece aceasta le asigură realizarea obiectivului fundamental de maximizare a valorii investițiilor de capital și prezența durabilă pe piață.

Deși este un concept des întrebuintat atât în literatură, cât și în practică, definirea acestuia este foarte rară, iar de cele mai multe ori, se trece la partea măsurabilă a performanței, care se realizează diferit, în funcție de utilizatorii informațiilor financiar-contabile.

Din punct de vedere **contabil**, performanța financiară e constituie întruchiparea succesului obținut de către întreprindere într-o perioadă de timp. Specificul acestei abordări constă în identificarea performanței financiare cu performanța întregii întreprinderi, precum și utilizarea valorii contabile în evaluarea performanței.

Din punct de vedere **financiar**, performanța financiară descrie succesul actual și potențialul viitor al întreprinderii. Performanța financiară este considerată ca reprezentare a reușitei generale a întreprinderii, doar că, spre deosebire de abordarea contabilă, sunt utilizate în estimare, pe lângă valori contabile și valoarea de piață.

FINANCIAL PERFORMANCE EVALUATION OF INDUSTRIAL ENTERPRISES IN TERMS OF PROFITABILITY, RETURN AND GROWTH DIMENSIONS

Assoc. Prof., Ph.D., Nadejda BOTNARI, ASEM PhD student ASEM, Ana NEDELCO, lecturer CSU “B.P. HASDEU”

All companies claim performance. Financial performance represents the objective of any enterprise, because only through performance a company is able to grow and progress. The first step that leads to control and eventual performance is its evaluation. Performance measurement is necessary, because thereby businesses have the ability to assess the level of the achieved objectives, to evaluate their performance and to develop goals for improvement. Performance evaluation contributes to the prosperity of the enterprise by highlighting the strengths and weaknesses of the business through a better understanding of consumer needs and identifying opportunities to improve its activity.

Key word: performance, yield, profit, return, growth, industrial enterprises.

JEL: G39, L62, L66, L69.

1. The introductory framework of enterprise's financial performance evaluation

Financial performance is the objective of any enterprise, because only obtaining performance companies have the opportunity to grow and progress.

Very often used, performance is a difficult concept to define, with an ambiguous and integrative character. The diversity of approaches about the performance reveals that its definition is perceived differently depending on the users of financial-accounting information.

From the **accounting** point of view, financial performance is the embodiment of success achieved by the company over a period of time. The peculiarity of this approach is the identification of financial performance with the performance of the entire enterprise, as well as the use of book value in performance assessment.

From the **financial** perspective, financial performance describes actual success and future potential of the company. Financial performance is regarded as representation of the overall success of the enterprise, and unlike accounting approach; it is used to estimate, in addition to book value, the

O definiție integratoare a conceptului este „Performanța semnifică succes, competitivitate, reușită, optimizarea prezentului și proiecția viitorului”, iar cert este că toate entitățile economice pretind performanță.

Prima condiție, necesară pentru atingerea performanței în afaceri, o constituie dezvoltarea și implementarea unui sistem de indicatori pentru măsurarea acesteia. Din acest motiv, orice entitate, fie că este vorba de o mare corporație, fie că este o mică întreprindere, trebuie să implementeze un sistem de măsurare a performanței, deoarece atât succesul, cât și continuitatea activității depind de performanța acesteia. Măsurarea performanței este necesară, deoarece, prin aceasta, întreprinderile au capacitatea de a stabili măsura în care au fost atinse obiectivele, de a-și evalua performanța și de a elabora obiective în scopul îmbunătățirii performanței lor. Or, conform opiniei expertului american în calitate de materie în evaluarea performanței Harrington H.J., „evaluarea este primul pas, ce duce la control și la o eventuală îmbunătățire” [2].

Evaluarea performanței este un instrument de continuă perfecționare în vederea menținerii nivelului de competitivitate potrivit unei lumi tehnologice, în care concurența crește intens. Evaluarea performanței contribuie la prosperarea întreprinderii prin evidențierea punctelor tari și a celor slabe ale afacerii, printr-o cunoaștere mai bună a necesităților consumatorilor și identificarea oportunităților de îmbunătățire a activității sale [6, p.1-2].

În acest context, evaluarea performanței financiare a întreprinderii deține un loc central în cadrul managementului financiar.

Deoarece performanța financiară este un concept complex, care dezvăluie informație despre diverse aspecte ale succesului financiar al întreprinderii, diferiți utilizatori ai informației financiar-contabile asimilează doar acea dimensiune a performanței financiare, care prezintă cel mai mare interes. În acest sens, deosebim mai multe categorii de utilizatori de informație [4, p.17], [5, p.496]:

- ❖ **Acționarii** sau proprietarii întreprinderii sunt interesați de așa-numita performanță bursieră a întreprinderii, reprezentată prin diverși indicatori ai valorii de piață, estimați în baza prețului curent al acțiunilor și valorii dividendelor achitate. Prin creșterea valorii de piață, acționarii percep succesul financiar al întreprinderii, prin urmare, succesul investițiilor efectuate anterior.
- ❖ **Potențialii investitori** au nevoie de mai multă informație financiară pentru a fundamenta decizia de investire, dar creșterea valorii de piață, plata dividendelor reprezintă un argument feroce pentru efectuarea investițiilor în întreprindere, ce manifestă un nivel sporit al performanței financiare. Investitorii potențiali sunt interesați de cunoașterea capacității viitoare a întreprinderii de a plăti dividende, astfel, evoluția profitului net, structura financiară și situația fluxurilor de numerar furnizează o imagine mai amplă, ce este necesară

market value.

An integrative definition of the concept is “Performance signifies success, competitiveness, optimization of the present and projection of the future” and a fact is that all economic entities are claiming performance.

The first condition to achieve business performance is the development and implementation of a system of indicators for its measuring. For this reason, any entity, a large corporation or a small business, has to implement a performance measurement system, because both, business continuity and success, depend on its performance. Performance assessment is necessary, as it allows businesses to determine the level of the achieved objectives, to evaluate their performance and to develop goals for improvement. According to the opinion of an American expert in performance evaluation, Harrington H.J., “evaluation is the first step that leads to control and to the eventual improvement” [2].

Performance evaluation is a tool for continuous improvement in order to maintain the competitiveness according to a technological world, where competition grows intensively. Performance evaluation contributes to the prosperity of the enterprise by highlighting the strengths and weaknesses of the business through a better understanding of consumer needs and identifying opportunities to improve its activity [6, p.1-2].

In this context, the financial performance evaluation of the company holds a central place in the financial management.

As financial performance is a complex concept that reveals information about various aspects of the financial success of the enterprise, different users of financial information assimilate only that dimension of financial performance that is the most interesting. In this sense we distinguish several categories of users of information [4, p.17], [5, p.496]:

- ❖ **Shareholders** or owners of the company are interested in so-called stock performance of the company, represented by various indicators of market value estimated based on the current share price and the dividend paid. Shareholders perceive the financial success by increasing the market value of the company's, hence the success of previous investments.
- ❖ **Potential investors** need more information to substantiate financial investment decision, but increasing the market value, dividend payment is a ferocious argument for investing in the business, exhibiting a high level of financial performance. Potential investors are interested in knowing the company's future ability to pay dividends, so net profit development, financial structure and cash flow statement provide a broader picture required

viitorilor investitori.

- ❖ **Managementul întreprinderii**, în cadrul procesului managerial, accesează diverse surse informaționale pentru a fundamenta decizia cât mai rațională. Performanța financiară furnizează o imagine fidelă și relevantă pentru alegerea celei mai optime structuri financiare, stabilirea celor mai adecvate strategii de gestiune a activelor, pentru adoptarea acelor decizii de investire și de dividend, ce vor servi la sporirea prosperității întreprinderii, fără ca continuitatea sa să fie amenințată de cerințele exagerate ale acționarilor.
- ❖ **Creditorii** sunt interesați de succesul financiar al debitorilor săi, deoarece un nivel al performanței financiare relevă o capacitate de plată adecvată, un nivel de profitabilitate, care va oferi întreprinderii posibilitatea rambursării capitalului împrumutat, precum și achitarea costului acestuia.
- ❖ **Furnizorii** percep, prin intermediul performanței financiare, garanția continuității activității întreprinderii-client, adică capacitatea acesteia de a plăti la timp și în întreaga măsură toate obligațiile comerciale.
- ❖ **Clienții** sunt interesați de obținerea produselor și serviciilor de înaltă calitate, iar un nivel crescător al vânzărilor și al profitului inspiră încredere în faptul că producătorul nu va tinde spre menținerea unui nivel al profitabilității în defavoarea calității produselor.
- ❖ **Instituțiile de stat** sunt interesate de calcularea corectă a contribuțiilor către bugetul de stat, astfel performanța financiară este percepută ca o relație dintre veniturile și cheltuielile întreprinderii.
- ❖ **Angajații și grupurile reprezentative ale acestora**, prin performanța financiară, percep capacitatea întreprinderii de a plăti remunerări și alte avantaje, precum și de a oferi oportunități profesionale.

În urma cercetării modului de evaluare a performanței întreprinderii, de către un grup de cercetători americani, în frunte cu Murphy, G. B. (cercetarea a 51 de articole științifice publicate în perioada 1987-1993), au fost identificate 71 de variabile distincte, care descriu diferite aspecte ale performanței întreprinderii, pe care autorii le-au grupat în 8 dimensiuni: eficiența, creșterea, profitul, lichiditatea, cota de piață, îndatorarea, supraviețuirea și altele [3].

La rândul nostru, studiarea unui șir vast de publicații financiare autohtone și străine, în vederea determinării celor mai des utilizate dimensiuni ale performanței financiare, ne-a permis identificarea următoarelor dimensiuni ale performanței financiare: rentabilitatea, profitabilitatea, creșterea, rotația capitalului, stabilitatea, valoarea adăugată, valoarea de piață, capacitatea de plată, fluxul de numerar și echilibrul financiar.

Punctul de pornire, în determinarea dimensiunilor performanței financiare, îl constituie acceptarea **rezultatului financiar** ca dimensiune a acesteia.

by prospective investors.

- ❖ **Company's management** uses in the administration process diverse sources of information to make decisions more rational. Financial performance provides a true and relevant image for choosing the optimal financing structure; establish the most appropriate strategy for assets' management, for adopting those investment and dividend decisions, which will contribute to the welfare increasing without threatening the continuity of firm's activity, because of excessive demands of shareholders.
- ❖ **Creditors** are interested in financial success of their borrowers as a level of financial performance reveals an adequate payment capacity and a level of profitability that will provide to the enterprise the ability to repay the borrowed capital, and to pay its cost.
- ❖ **Providers** perceive, through financial performance, the guarantee of customer enterprise's continuity, its ability to pay on time and in full measure all trade obligations.
- ❖ **Customers** are interested in obtaining high quality products and services and a high level of sales or profit inspires confidence in that the manufacturer will not seek to maintain the level of profitability by decreasing the product quality.
- ❖ **The state institutions** are interested in fair calculation of contributions to the state budget, so financial performance is perceived as a relationship between revenue and expenditure of enterprise.
- ❖ **Employees and their representative groups** perceive the financial performance as the company's capacity to pay salary and other benefits and to provide job opportunities.

As a result of the research of how the company's performance is evaluated realized by a group of American researchers led by Murphy G.B. (research of 51 scientific articles published between 1987 to 1993), there were identified 71 distinct variables that describe different aspects of company's performance, which the authors have grouped into eight dimensions: efficiency, growth, profits, liquidity, market share, debt, survival and others [3].

In our turn, studying a vast array of domestic and foreign financial publications to determine the most commonly used dimensions of financial performance, we identified the following dimensions of financial performance: return, profitability, growth, capital turnover, stability, value added, market value, ability to pay, cash flow and financial equilibrium.

The starting point in determining financial performance is accepting **financial result** as its dimension.

2. Evaluarea performanței financiare a întreprinderilor industriale

În cadrul indicatorilor de măsurare a performanței financiare a întreprinderii, cei mai relevanți sunt cei ce măsoară profitabilitatea acesteia atât în termeni absoluți, cât și în termeni relativi.

Performanța financiară a întreprinderilor industriale este condiționată de capacitatea acestora de a genera profit. Analiza evoluției veniturilor din vânzări în contrapartidă cu dinamica profitului net permite perceperea specificului fiecărei industrii și identificarea zonelor problematice ale acestora.

Din datele tabelului 1, se observă că nivelul vânzărilor are o evoluție ascendentă în întreaga perioadă analizată doar la industria ușoară și cea a mașinilor, în timp ce la industria băuturilor se constată o scădere a veniturilor din vânzări, în anul 2014, cu 24%.

Dinamica pozitivă a veniturilor din vânzări nu garantează o evoluție ascendentă a celorlalți indicatori ai profitabilității. Astfel, în cadrul fiecărei industrii, observăm o creștere a vânzărilor însoțită cu diminuarea profitului brut (industria băuturilor – 2011; industria ușoară – 2012; industria mașinilor – 2014), ceea ce indică faptul că ritmul de creștere a costului vânzărilor prevalează asupra ritmului de creștere a veniturilor din vânzări. Apreciem această evoluție negativ, întrucât reflectă o reducere a eficienței managementului costurilor sau a activității comerciale.

Reducerea veniturilor din vânzări provoacă, cel mai frecvent, reducerea profitului brut și a celui operațional (industria băuturilor – 2014). Efectul negativ al evoluției descrescătoare a vânzărilor poate fi diminuat prin intermediul prevalării ritmului de descrescere a costului vânzărilor asupra reducerii veniturilor din vânzări (profitul brut crește), sau acoperirii diminuării profitului brut cu reducerea mai mare a cheltuielilor din activitatea operațională (rezultatul din activitatea operațională crește). Însă, creșterea profitului brut poate fi secundată de diminuarea profitului operațional (industria băuturilor – 2012; industria ușoară – 2011 și 2013; industria mașinilor – 2012), ceea ce relevă că ritmul de creștere a cheltuielilor operaționale a prevalat asupra ritmului ascendent al profitului brut, dezvăluind gestiunea ineficientă a cheltuielilor operaționale.

Un aspect important al evoluției rezultatului din activitatea operațională, necesar să fie analizat, constă în forma rezultatului, adică profit sau pierdere. Rezultatul din activitatea operațională în formă de pierdere indică cea mai nefavorabilă situație a activității operaționale. Astfel de situație se observă în cadrul industriei ușoare, în anul 2012, când nivelul pierderii operaționale a înregistrat o valoare de peste 5 mln.lei. În contextul unei creșteri a veniturilor din vânzări de 4,98% și o diminuare a profitului brut de 9,03%, considerăm că, astfel, cauzele diminuării rezultatului operațional cu 105,9% și înregistrarea pierderii au constituit un management al costurilor mai puțin eficient (prevalarea ritmului de creștere a costurilor asupra ritmului de creștere a veniturilor) și gestiunea neeficientă a cheltuielilor operaționale.

2. The financial performance evaluation of industrial enterprises.

The most relevant indicators of financial performance evaluation system are those, which measure the profitability both in absolute terms and in relative terms.

The financial performance of industrial enterprises is conditioned by their ability to generate profit. The analysis of sales revenues and net profit in dynamic allows to perceive the specificity of each industry and to identify its problem areas.

We observe based on the table 1 that the level of sales has an ascending evolution only at light and machinery industries in analysed period, while beverage industry shows a decrease of sales revenues at 24 % in 2014.

The positive dynamics of revenues from sales does not guarantee an upward trend of other indicators of profitability. Thus, within each industry we observe an increase in sales accompanied with the decrease of gross profit (the beverage industry - 2011; light industry - 2012; machinery industry - 2014), indicating that the rhythm of increase in the cost of sales prevailing growth rate of sale's revenues. We appreciate this evolution negatively, because it reflects a reduction in efficiency of cost management or commercial activity.

The reduction of income from sales causes, most commonly, the reduction of gross profit and the operating profit (beverage industry - 2014). The more pronounced decreasing rhythm of cost of sales can diminished the negative effect of the reduction evolution of sales (gross profit increases), or covering the decreasing of gross profit by reducing the costs of operating activity (result from operating activities increases). However, increased gross profit may be accompanied by lower operating profit (beverage industry - 2012; light industry - 2011 and 2013; the car industry - 2012), which reveals that the growth rate of operating expenses was more accentuated that the upward trend of gross profit, revealing ineffective management of operating expenses.

Important aspect of evolution of the result from operating activity that should be analysed is the form of result, profit or loss. The result from operating activity in the form of loss indicates the worst case of operational activity. Such situation is observed in the light industry in 2012 when the operating loss recorded a value of over 5 million MDL. In the context of an increase in revenues from sales at 4,98% level and a decrease of gross profit at 9.03% level, we suppose that the decrease of operating result at 105,9% is caused by efficiency reduction of cost management (predomination of the growth rate of costs over the rhythm of income increasing) and inefficient management of operating expenses.

Tabelul 1 / Table 1

**Evoluția indicatorilor profitabilității industriilor, lei /
The evolution of industries' profitability indicators, lei**

Indicatori / Indicators	Perioada / Period					Abateră relativă, % / Relative deviation			
	2010	2011	2012	2013	2014	2011/ 2010	2012 / 2011	2013 / 2012	2014 / 2013
1. Industria băuturilor / beverage industry									
Venituri din vânzări/ Revenues form sales	4 154 500 609	4 365 633 428	5 147 307 012	5 386 538 266	4 093 675 689	5,08	17,91	4,65	-24,00
Profitul brut/ Gross profit	1 301 993 387	1 270 715 501	1 445 179 836	1 514 055 810	1 234 072 019	-2,40	13,73	4,77	-18,49
Rezultatul activității operaționale / The result from operation activity	141 384 266	166 436 199	140 674 153	160 243 341	91 875 575	17,72	-15,48	13,91	-42,66
Rezultatul din alte activități / The result from other activities	262 880 977	316 435 106	-103 973 405	-223 559 743	-238 750 013	20,37	-	115,02	6,79
Profit net/ Net profit	404 218 612	482 861 734	2 364 359	-92 105 447	-170 983 848	19,46	-99,51	-	85,64
2. Industria ușoară / Light industry									
Venituri din vânzări / Revenues form sales	2 019 131 568	2 673 190 885	2 806 442 003	3 207 022 752	3 840 833 126	32,39	4,98	14,27	19,76
Profitul brut/ Gross profit	484 857 639	547 689 891	498 217 840	657 783 230	855 605 981	12,96	-9,03	32,03	30,07
Rezultatul activității operaționale / The result from operation activity	109 146 570	94 990 630	-5 605 921	119 539 317	246 095 101	-12,97	-	2232,38	105,87
Rezultatul din alte activități / The result from other activities	49 832 760	35 886 580	-8 833 063	-28 282 738	-15 117 013	-27,99	-	220,19	-46,55
Profit net/ Net profit	158 924 202	130 991 371	-29 957 711	69 181 486	177 070 331	-17,58	-	330,93	155,95
3. Industria mașinilor, echipamentelor și aparatelor / Machinery, equipment and device industry									
Venituri din vânzări/ Revenues form sales	1 215 251 376	1 609 874 784	1 956 158 124	2 875 973 167	3 414 704 152	32,47	21,51	47,02	18,73
Profitul brut/ Gross profit	322 999 439	439 316 408	493 969 236	695 346 620	638 689 567	36,01	12,44	40,77	-8,15
Rezultatul activității operaționale / The result from operation activity	68 211 906	127 270 676	105 256 205	224 040 197	182 378 156	86,58	-17,30	112,85	-18,60
Rezultatul din alte activități / The result from other activities	28 584 866	91 512 455	-8 758 379	-53 742 606	-76 250 906	220,14	109,57	513,61	41,88
Profit net / Net profit	96 796 458	218 471 400	76 809 317	147 707 892	81 579 970	125,70	-64,84	92,30	-44,77

Sursa: elaborat de autori în baza datelor BNS din Republica Moldova / **Source:** elaborated by the author based on NSB from Republic of Moldova

Formarea profitului net este influențată de nivelul și forma rezultatului din activitatea operațională, precum și din alte activități. Analiza evoluției rezultatului din alte activități a arătat o evoluție neuniformă, dar, din anul 2012, constatăm o unanimitate privind forma rezultatului din alte activități și anume cel de pierdere. Astfel, criza

Formation of net profit is influenced by the level and result's form from operating activities and other activities. The analysis of the outcome of other activities showed uneven developments, but in 2012 we find unanimity about as the form of the result from other activities - the loss. Thus, the economic, financial

economică, financiară și politică și-au lăsat amprenta asupra activității financiare a întreprinderilor industriale, care au suportat cheltuieli financiare enorme, afectând formarea rezultatului din alte activități, prin urmare, și formarea profitului net. Diminuarea efectului negativ al pierderii din alte activități poate fi realizată prin eficientizarea activității operaționale, manifestată prin optimizarea cheltuielilor operaționale și sporirea profitului operațional. O astfel de abordare se constată în cadrul industriei mașinilor, în care pierderea din alte activități, datorită mărimii semnificative a profitului operațional, nu a afectat formarea profitului net, în timp ce, în cadrul industriei băuturilor, observăm situații adverse (2013, 2014), când pierderea din alte activități a înregistrat un nivel superior celui al profitului din activitatea operațională.

Analizând comparativ profitabilitatea celor trei industrii, observăm că situația mai favorabilă se înregistrează în industria mașinilor, echipamentelor și aparatelor, în care majoritatea indicatorilor profitabilității au o dinamică pozitivă, iar pierderea din alte activități, înregistrată în anii 2012-2014, nu a afectat formarea profitului net. Spre deosebire de industria mașinilor, profitabilitatea industriei băuturilor și a celei ușoare a evoluat mai puțin pozitiv. În anul 2012, pierderea din activitatea operațională a industriei ușoare de circa 5 mln. lei, însoțită de pierderea din alte activități în mărime de circa 8 mln. lei, au determinat înregistrarea pierderii nete în mărime de circa 29 mln. lei.

Din figura 1, observăm că, în anii 2010-2014, cel mai înalt nivel al veniturilor din vânzări îl înregistrează industria băuturilor, fiind urmată de industria ușoară. Reducerea veniturilor din vânzări ale industriei băuturilor în 2014, dinamica ascendentă a veniturilor din celelalte două industrii, au determinat diminuarea discrepanței dintre vânzările industriilor analizate.

and political crisis influenced negatively the financial activity of industrial enterprises, which have suffered enormous financial expenditure, affecting the formation of earnings from other activities, and therefore the formation of net profit. Reducing the negative effect of the loss from other activities can be achieved through more efficient operational activity, manifested by optimizing operational costs and increasing operating profit. Such an approach is found in the machinery industry, where the loss of other activities, due to the significant size of operating profit, did not affect formation of net profit. While in the beverage industry we observe adverse situations (2013, 2014), while the loss from other activities registered higher level than the profit from operating activity.

We observe through comparative analysis of the profitability of three industries that the more favourable situation is at machinery, equipment and devices industry, where the majority profitability indicators have positive dynamics, and the loss from other activities recorded in the years 2012-2014 did not affect net profit formation. Unlike the machinery industry, the profitability of beverage and light industries have less positive dynamics. In 2012 the loss from operating activities of about 5 million MDL at light industry, accompanied by loss of other activities in the amount of about 8 million MDL, determined the formation of net loss in the amount of about 29 million MDL.

From figure 1, during 2010-2014 the highest level of income from sales is recorded at beverage industry, followed by light industry. The reduction of income from the sale at the beverage industry in 2014 and the increase in revenues from the other two industries determined the reduction of the gap between sales of analysed industries.

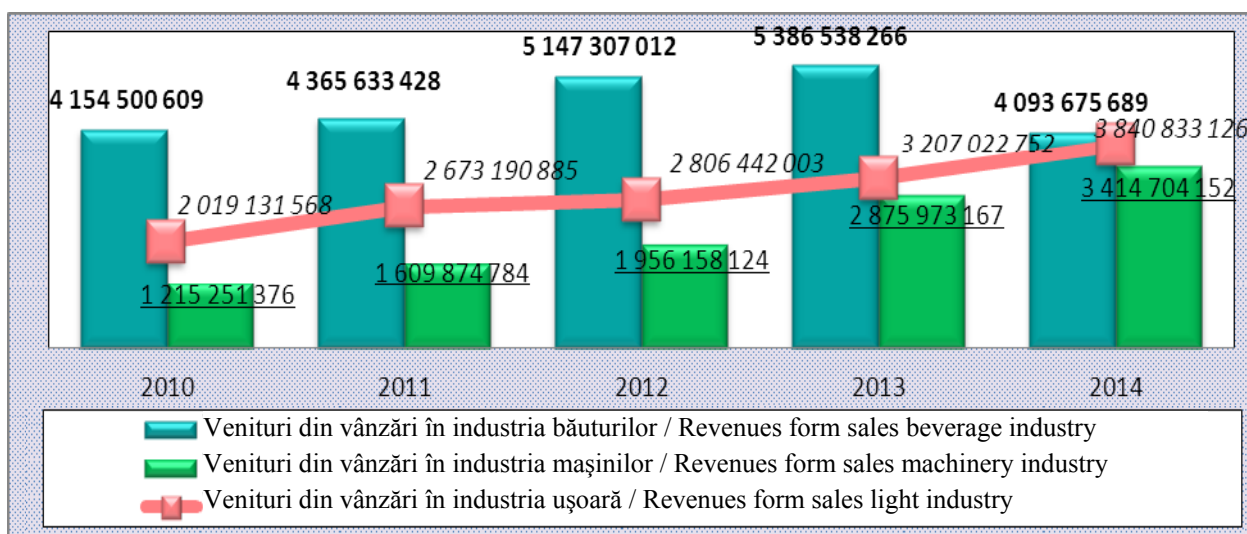


Figura 1. Evoluția comparativă a veniturilor din vânzări pe anii 2010-2014, lei /
Figure 1. Comparative evolution of incomes from sales for the period 2010-2014, MDL

Sursa: elaborat de autor în baza datelor BNS din Republica Moldova /
Source: elaborated by the author based on NSB from Republic of Moldova

În acest sens, dacă, în anul 2010, diferența dintre veniturile din vânzări ale industriei băuturilor și cele ușoare constituia peste 2 mlrd.lei, în anul 2014, diferența s-a redus până la 250 mln.lei. Nivelul vânzărilor industriei băuturilor prelua asupra vânzărilor industriei mașinilor cu circa 3 mlrd. lei, pe când, în anul 2014, diferența în vânzări constituie circa 680 mln.lei.

Din datele figurii 2, observăm că nivelul profitului net din industria băuturilor este superior celorlalte industrii doar în perioada 2010-2011, iar, în următorul an, acesta diminuează semnificativ de la 482,8 mln.lei la 2,3 mln.lei. Această tendință negativă constituie rezultatul influenței defavorabile a mai multor factori (criză politică, deprecierea monedei naționale, dependența de piețele de desfacere externe), care au determinat, în anii 2013-2014, înregistrarea pierderii nete în cadrul industriei băuturilor - 92 mln. lei și, respectiv, de 170 mln.lei. Evoluția profitului net al industriei ușoare și cel al mașinilor indică o tendință neuniformă. Dacă, în perioada 2010-2012, profitul net al industriei ușoare se reduce, înregistrând chiar valori negative, în anul 2012 - 29 mln.lei, atunci, în cazul industriei mașinilor, profitul net denotă tendințe diferite, păstrând valori pozitive și reușind, în anii 2012-2013, să înregistreze un nivel superior celorlalte industrii - 76 mln.lei și, respectiv, 147 mln.lei.

In this sense, if in 2010, the difference between revenues from sales of beverage and light industry amounted to over 2 billion MDL, in 2014 the difference was reduced to 250 million MDL. The level beverage industry's sales prevail machinery industry's sales about 3 billion. MDL, while in 2014 the difference in sales is about 680 million MDL.

From the data of figure 2, we observe that the net profit of beverage industry is higher than at other industries only during 2010-2011, and the following year it significantly diminishes from 482.8 million MDL to 2.3 million MDL. This negative trend is the result of unfavourable influence of several factors (political crisis, currency depreciation, dependence on foreign markets), leading to formation of net loss in years 2013-2014 in the beverage industry - 92 million. MDL and, respectively, 170 million MDL. The evolution of net profit of light and of the machine industries shows an irregular trend. If during 2010-2012 the net profit of light industry reduced even recorded negative values in 2012(-29 million MDL), then the net profit of machinery industry describes different trends, keeping positive and succeeding in the years 2012- 2013 to record superior levels that at other industries - 76 million MDL and, respectively, 147 million MDL.

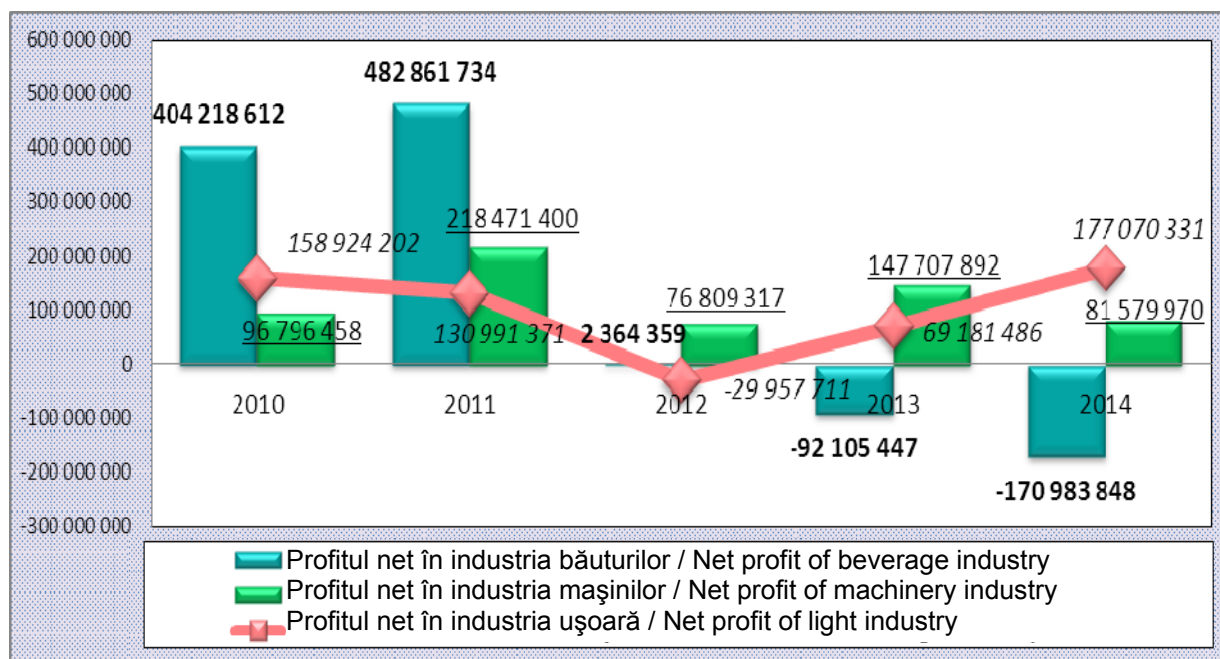


Figura 2. Evoluția comparativă a profitului net pe anii 2010-2014, lei/
Figure 2. Comparative evolution of net profit for the period 2010-2014, MDL

Sursa: elaborat de autor în baza datelor BNS din Republica Moldova/
Source: elaborated by the author based on NSB from Republic of Moldova

Aprecierea aspectului calitativ al indicatorilor profitabilității ne permite analiza indicatorilor rentabilității, în ansamblu cu indicatorii creșterii veniturilor din vânzări și a activelor totale (tabelul 2). Dinamica ascendentă a

The appreciation of the qualitative aspect of profitability indicators is allowed by the analysis of return indicators alongside with growth indicators of sales revenue and of total assets (table 2). The upward

indicatorilor rentabilității comerciale, observată în cadrul industriei băuturilor și celei ușoare, în anii 2013 și 2014, industriei mașinilor în 2011, indică eficientizarea activității de comercializare a bunurilor industriale și se apreciază pozitiv.

Valorile negative ale profitului până la impozitare și a profitului net determină înregistrarea nivelelor sub zero ale indicatorilor rentabilității economice și celei financiare (industria băuturilor – 2013, 2014; industria ușoară - 2012), ceea ce semnifică faptul că întreprinderile industriale nu reușesc să utilizeze eficient capitalul său, atât cel total, cât și cel propriu.

Indicatorii creșterii relevă tendințele generale ale industriei, indicând vectorul modificării acesteia – spre creștere sau diminuare. În cazul industriei băuturilor se observă o evoluție neuniformă a acestor indicatori, astfel ca, în anul 2014, atât indicatorul creșterii vânzărilor, cât și indicatorul creșterii activelor să înregistreze nivele negative, semnificând o restrângere a activității în acest domeniu. În perioada 2010-2013, observăm că indicatorii creșterii industriei băuturilor au înregistrat nivele pozitive. Însă, o comparație a indicatorilor creșterii cu cei ai rentabilității au arătat că creșterea, cu excepția anului 2011, în cazul creșterii activelor și anul 2013, în cazul creșterii veniturilor, nu a fost una eficientă, căci nu a fost însoțită de o sporire a rentabilității vânzărilor sau economice.

trend of commercial return indicators observed in the beverage industry and the light in the years 2013 and 2014, the machinery industry in 2011, indicates a more efficient marketing activity of industrial goods and that we appreciate positively.

Negative values of profit before taxation and of net profit levels determined the negative levels of economic and financial return indicators (the beverage industry – 2013, 2014; light industry - 2012), which means that industrial enterprises fail to use their total and own capitals efficiently.

Growth indicators reveal general trends in the industry, indicating the vector of its modification - increase or decrease. If at the beverage industry there is an uneven development of these indicators, such as 2014, both sales growth indicator, as well as assets growth recorded negative levels, signifying a restriction of activity in this area. In the period 2010-2013 we note that the beverage industry growth indicators showed positive levels. However, a comparison of great indicators with the rates of return showed that growth, with the exception of 2011 in case of asset's growth and 2013 in case of sale's growth, was not effective because it was not accompanied by an increase in return of sales or in economic return.

Tabelul 2 / Table 2

Evoluția indicatorilor rentabilității, creșterii veniturilor din vânzări și activelor totale ale industriilor, % / Evolution of return indicators, sales' growth and assets' growth indicators of industries, %

Indicatorii / Indicators	Perioada / Period					Abaterea relativă, % / Relative deviation			
	2010	2011	2012	2013	2014	2011/ 2010	2012/ 2011	2013/ 2012	2014/ 2013
1. Industria băuturilor/ beverage industry									
Rentabilitatea vânzărilor / Return on Sales	31,34	29,11	28,08	28,11	30,15	-7,12	-3,54	0,11	7,25
Rentabilitatea costurilor / Return on Costs	45,64	41,06	39,04	39,10	43,16	-10,05	-4,92	0,16	10,38
Rentabilitatea economică / Return on Assets (economic return)	3,71	4,38	0,32	-0,52	-1,33	17,92	-92,78	-264,83	-
Rentabilitatea financiară/ Return on equity (financial return)	9,56	10,35	0,05	-1,98	-4,50	8,27	-99,52	-4104,06	126,86
Creșterea veniturilor vânzărilor/ Sales' growth	21,70	5,08	17,91	4,65	-24,00	-76,58	252,32	-74,04	-
Creșterea activelor totale/ assets' growth	2,71	1,29	5,22	4,67	-9,15	-52,39	304,64	-10,54	-
2. Industria ușoară/ Light industry									
Rentabilitatea vânzărilor / Return on Sales	24,01	20,49	17,75	20,51	22,28	-14,68	-13,35	15,54	8,61
Rentabilitatea costurilor / Return on Costs	31,60	25,77	21,58	25,80	28,66	-18,46	-16,23	19,54	11,08
Rentabilitatea economică / Return on Assets (economic return)	6,27	4,57	-0,48	2,72	6,02	-27,03	-110,54	-663,43	121,68
Rentabilitatea financiară/ Return on equity (financial return)	14,66	11,45	-2,69	5,32	13,49	-21,86	-123,44	-298,11	153,50

Creșterea veniturilor vânzărilor/ Sales' growth	25,40	32,39	4,98	14,27	19,76	27,51	-84,61	186,35	38,46
Creșterea activelor totale/ assets' growth	10,10	12,82	4,65	12,17	1,63	26,84	-63,70	161,61	-86,59
3. Industria mașinilor, echipamentelor și aparatelor/ Machinery, equipment and device industry									
Rentabilitatea vânzărilor / Return on Sales	26,58	27,29	25,25	24,18	18,70	2,67	-7,46	-4,25	-22,64
Rentabilitatea costurilor / Return on Costs	36,20	37,53	33,78	31,89	23,01	3,67	-9,99	-5,61	-27,85
Rentabilitatea economică / Return on Assets (economic return)	5,29	9,49	4,40	4,91	3,04	79,46	-53,68	11,71	-38,09
Rentabilitatea financiară/ Return on equity (financial return)	9,45	16,03	5,89	10,46	6,11	69,68	-63,28	77,67	-41,60
Creșterea veniturilor vânzărilor/ Sales' growth	25,28	32,47	21,51	47,02	18,73	28,44	-33,76	118,60	-60,16
Creșterea activelor totale/ assets' growth	14,14	25,95	-4,78	57,98	0,65	83,53	-118,41	+1313, 56	-98,87

Sursa: elaborat de autor în baza datelor BNS din Republica Moldova / Source: elaborated by the author based on NSB from Republic of Moldova

În cazul industriei ușoare, observăm că indicatorii creșterii înregistrează valori pozitive, însă, aceasta nu se apreciază pozitiv, cu excepția anului 2013, căci creșterea vânzărilor sau a activelor nu a fost însoțită de creșterea indicatorilor rentabilității comerciale sau economice, ceea ce relevă că industria ușoară nu reușește să realizeze eficient strategia de creștere.

O situație mai favorabilă se observă în cadrul industriei mașinilor, echipamentelor și aparatelor. Pe lângă aceea că atât vânzările, cât și activele au avut o tendință de sporire, în anii 2011 și 2013, această sporire se apreciază drept una eficientă, căci creșterea veniturilor din vânzări este condusă de sporirea rentabilității comerciale, iar creșterea activelor este însoțită de creșterea rentabilității economice. Însă, aceeași tendință nu se păstrează în următorii ani, activele și vânzările industriei mașinilor continuă să crească, în contextul diminuării rentabilității, reflectând incapacitatea industriei să realizeze strategia sa de creștere în condiții de eficiență.

Din figura 3, observăm că rentabilitatea vânzărilor descrie o evoluție neuniformă în cadrul industriilor analizate. Industria băuturilor își păstrează nivelul superior al rentabilității vânzărilor față de celelalte industrii analizate, fiind precedată de industria mașinilor, care îi cedează locul, în 2014, industriei ușoare, aceasta manifestând o eficiență mai mare a activității comerciale cu 3,58 p.p. decât industria mașinilor sau cu 9,87 p.p. mai puțin decât industria băuturilor.

Analiza comparativă a evoluției indicatorilor rentabilității economice și a celei financiare (figura 4) dezvăluie că cele mai înalte nivele înregistrează industria ușoară (2010, 2014) și industria mașinilor (2011-2012). Iar industria băuturilor, care manifestă o eficiență sporită a activității comerciale, înregistrează valori inferioare, uneori, și negative (2013, 2014), evidențind o gestiune defectuoasă a capitalului industrial.

In light industry, we observe that the indicators of growth recorded positive values, but this is not appreciated positively, with the exception of 2013, because the growth of sales and of assets was not accompanied by increase of commercial return and economic return indicators, which reveals that light industry does not succeed to implement an effective growth strategy.

A more favourable situation is observed in the machinery, equipment and devices industry. Besides that both sales' as well as assets' growth indicators tended to increase in the years 2011 and 2013, this increase is estimated to be one effective as sales' growth is accompanied by commercial return increasing and assets' growth is followed by economic return increase. But the trend is not kept in the following years, assets and sales of machinery industry continue to grow in context of decreasing return rates, reflecting disability of the industry to realize its growth strategy in terms of efficiency.

In figure 3 we observe that return on sales describes the uneven developments in the analysed industries. Beverage industry keeps higher level of return on sales than the other analysed industries, followed by the machinery industry, which changes its position in 2014 with the light industry that shows a higher efficiency of commercial activity with 3.58 p.p. than the machinery industry or 9.87 p.p. less than the beverage industry.

Comparative analysis of development of economic and financial return indicators (figure 4) reveals that the highest levels is recorded at light industry (2010, 2014) and at machinery industry (2011-2012). The beverage industry, which shows a high level of efficiency commercial activity, recorded lowest and sometimes negative (2013, 2014) levels of economic and financial rates of return, pointing out a mismanagement of industrial capital.

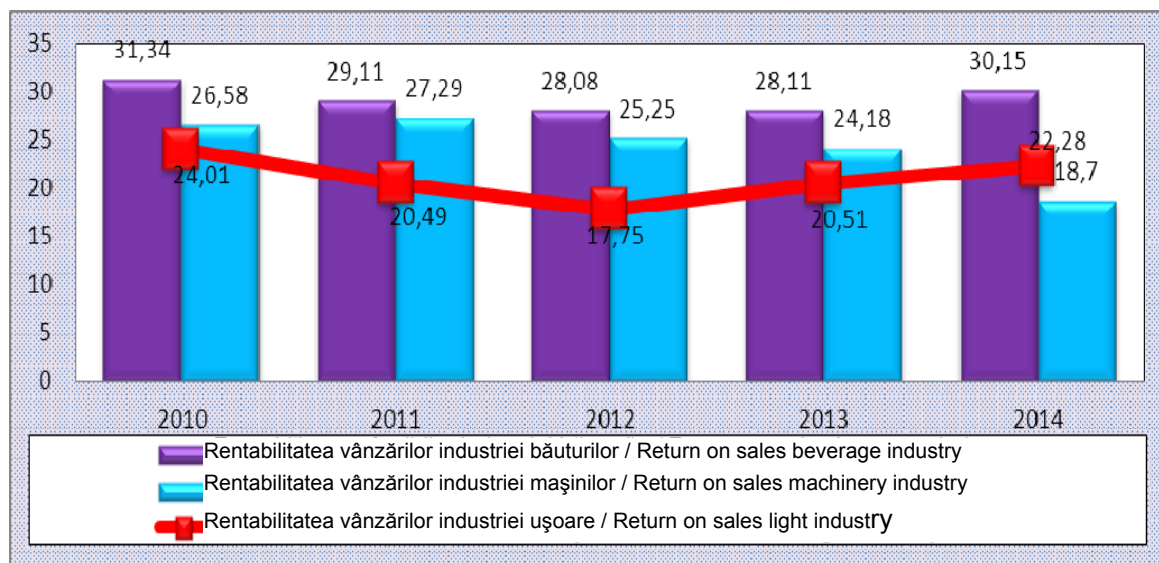


Figura 3. Evoluția comparativă a rentabilității vânzărilor pe anii 2010-2014, % /
Figure 3. Comparative evolution of return on sales for the period 2010-2014, %

Sursa: elaborat de autor în baza datelor BNS din Republica Moldova /
Source: elaborated by the author based on NSB from Republic of Moldova

Un aspect important al aprecierii indicatorilor creșterii constă în compararea ritmului creșterii veniturilor cu cel al creșterii activelor totale. Astfel, prevalarea creșterii veniturilor asupra creșterii activelor se apreciază pozitiv, deoarece contribuie la accelerarea rotației capitalului, adică la creșterea performanței financiare.

An important aspect of the assessment of growth indicators is the comparison of revenue growth's rhythm to the trend of total assets' growth. Thus the prevalence of sales' growth on assets' growth is assessed positively as it contributes to acceleration of capital turnover, which determines the increase of financial performance.

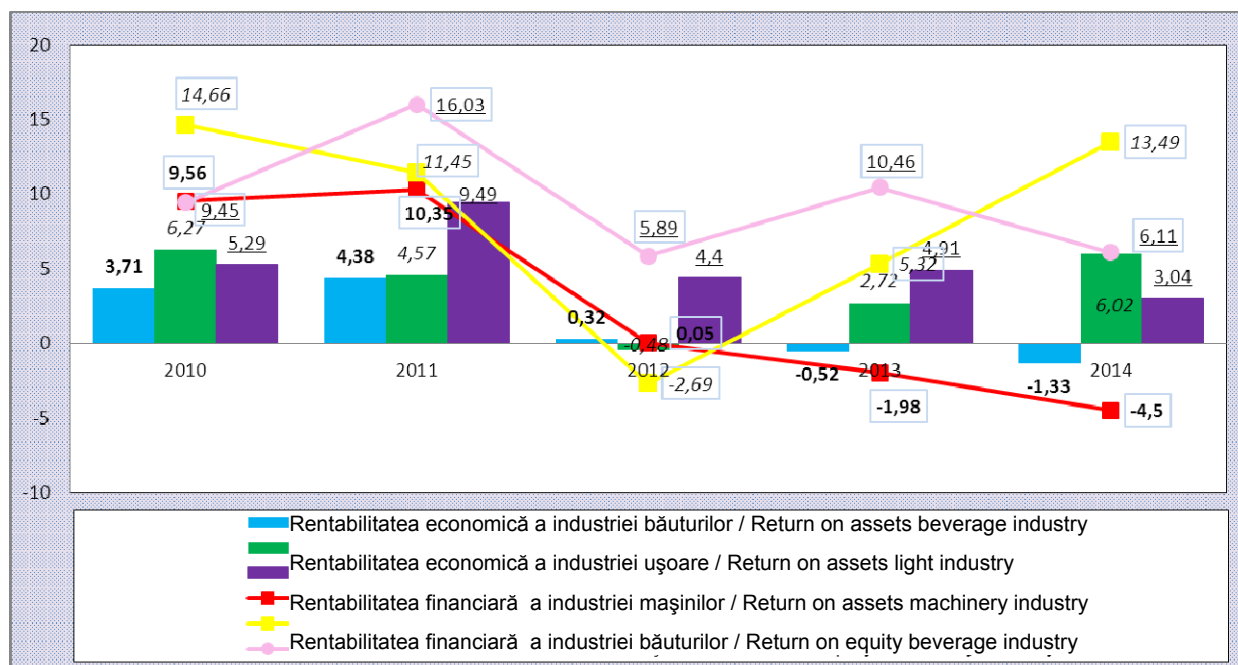


Figura 4. Evoluția comparativă a rentabilității economice și rentabilității financiare pe anii 2010-2014, % /
Figure 4. Comparative evolution of return on assets and return on equity for the period 2010-2014, %

Sursa: elaborat de autor în baza datelor BNS din Republica Moldova /
Source: elaborated by the author based on NSB from Republic of Moldova

Veniturile din vânzări ale industriei băuturilor au sporit cu un ritm superior celui al activelor în perioada 2010-2013, contribuind la accelerarea rotației capitalului, ceea ce se apreciază pozitiv, însă, în 2014, veniturile au scăzut cu 24% prevalând asupra ritmului de reducere a activelor (9%), determinând o încetinire a rotației capitalului, ceea ce se apreciază negativ. În cazul industriei mașinilor, veniturile au crescut mai intens decât activele, cu excepția anului 2013, determinând eliberări de resurse. Industria ușoară manifestă o tendință fermă de prevalare a ritmului creșterii veniturilor asupra ritmului creșterii activelor, fapt pe care îl apreciem ca pozitiv.

Concluzii

Evaluarea comparativă a performanței financiare a industriilor băuturilor, ușoară și a mașinilor, prin prisma dimensiunilor de profitabilitate, rentabilitate și creștere, a dezvăluit o situație mai favorabilă în cadrul industriei mașinilor, care manifestă tendințe ascendente atât din punct de vedere cantitativ, cât și calitativ. Industria băuturilor se distinge printr-un nivel superior al veniturilor și rentabilității comerciale, însă diminuarea eficienței activității operaționale și altor activități amenință profitabilitatea industriei respective, aceasta observându-se, în ultimii ani, prin diminuarea nivelului vânzărilor și înregistrarea pierderii nete. Industria ușoară manifestă tendințe neuniforme în dinamica indicatorilor profitabilității, fluctuațiile rezultatului operațional cauzează formarea pierderii nete într-un an (2012), ca, în următoarele perioade, să acopere pierderile din alți ani și să determine un nivel superior al profitului net față de alte industrii.

Revenues from sales of beverage industry increased by a higher rate than that of the assets over the period 2010-2013, helping to accelerate the rotation of capital, which is considered positive, but 2014 revenues decreased by 24% prevailed rate reduction of assets (9%), detecting a slowing of the rotation of capital, which is considered negative. In case of the machinery industry, revenue grew more intense than assets, with the exception of 2013, determining the release of resources. Light industry reveals a prevailing trend of sales' growth rate over growth rate of assets, which we consider positive.

Conclusions

Comparative evaluation of the financial performance of the beverage, light and machinery industries through the profitability, return and growth dimensions revealed a more favourable situation in the machinery industry, which shows upward trends both in terms of quantity and quality. The beverage industry is characterized by a higher level of income and return on sales, but low level of the efficiency of operational and other activities threatens the profitability of this industry, that it is noticed in recent years by reducing the levels of sales and recording net loss. Light industry manifested the uneven profitability dynamic, fluctuations in operating result causes the formation of net loss in one year (2012), but in the next period it is able to cover losses from other activities and to determine the superior level of net profit compared to other industries.

Bibliografie/Bibliography:

1. Baza de date a Biroului Național de Statistică al RM; online: <http://www.statistica.md/>
2. HARRINGTON, H. J., *Management total în firma secolului 21*. Editura Teora, București, 2000.
3. MURPHY, G. B., TRAILER, J. W., & Hill, R. C., *MEARUSING performance in entrepreneurship research*. Journal of Business Research, 36, 1996, p.15-23.
4. ROBU V., SANDU R., *Problematika analizei performanțelor – o abordare critică în contextul teoriilor informației și guvernantei corporative*, Revista Economie Teoretică și Aplicată nr.8, p. 15-28, 2006.
5. TULVINSCHI M., *Situațiile financiare anuale – principal furnizor de informații economice și financiare*. The International Conference „European Integration – New Challenges for Romania's Economy”, Analele Universității din Oradea, Secțiunea Științe Economice, ISSN 1582-5450, pp. 495 – 499, 4 pg., 2006.
6. ZHU J., *Quantitative Models for Performance Evaluation and Benchmarking*, Data Envelopment Analysis with Spreadsheets Second Edition, Springer Science+Business Media, ISBN-13: 978-0-387-85981-1, 2009, 267 p.