



Programul Operațional Capital Uman 2014 - 2020

Axa prioritară 3: Locuri de muncă pentru toți

Obiectivul tematic 3.7: Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană

Titlu proiect: “**PROMotorii Firmei Tale (PROFIT) – pentru regiunea Centru**”

POCU/82/3.7/104254

Activitatea 6.

Susținerea antreprenoriatului în regiunea de implementare a proiectului

6.3. Studiu de analiză în domeniul antreprenoriatului, bune practici și măsuri de susținere

Bune practici în antreprenoriat

ANALIZA STRUCTURII PATRIMONIALE ÎN MANAGEMENTUL SITUAȚIILOR FINANCIARE

Autor:

HURLOIU LĂCRĂMIOARA RODICA

Expert bune practici în antreprenoriat

Iulie, 2019



Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman

ANALIZA ECHILIBRULUI FINANCIAR

Bilanțul contabil

Poziția financiară a întreprinderii este definită de resursele economice pe care le controlează, de structura financiară a activelor, datoriilor și capitalului propriu, de lichiditatea și solvabilitatea valorilor economice și de capacitatea sa de a se adapta la schimbările mediului în care își desfășoară activitatea.

Bilanțul cuprinde toate elementele de activ grupate după natură, destinație și lichiditate și cele de pasiv, grupate după natură, proveniență și exigibilitate.

Poziția financiară reprezintă relația dintre activele, datoriile și capitalurile proprii ale întreprinderii, așa cum sunt raportate în bilanț.

Bilanțul economic constituie acel tip de bilanț ce realizează o separare strictă între elementele financiare și elementele relevante pentru procesul productiv sau comercial desfășurat de întreprindere.

Bilanțul financiar

Bilanțul financiar constituie acel tip de bilanț în care posturile sunt ordonate în funcție de lichiditate (pentru posturile de activ), respectiv exigibilitate (pentru posturile de pasiv). Bilanțul financiar se bazează pe **criteriul lichiditate-exigibilitate** și arată **echilibrul financiar** al entității.

Lichiditatea reprezintă capacitatea elementelor de activ de a fi transformate în bani. Exigibilitatea reprezintă însușirea elementelor de pasiv de a deveni scadente la un anumit termen.

Bilanțul financiar va avea următoarea formă:

Bilanț financiar

Nevoi = Activ	Resurse = Pasiv
I. Activ imobilizat net (> 1an) Imobilizări necorporale Imobilizări corporale Imobilizări financiare > 1an Clienți cu scadență mai mare de un an Creanțe cu scadență mai mare de un an	III. Capitalurile permanente Capitalul social Rezerve Subvenții Rezultat nerepartizat Provizioane reglementate (> 1an) Datorii pe termen mediu și lung (> 1an)
II. Activ circulant (< 1an) Stocuri Creanțe – clienți (< 1an) Disponibilități bănești, Imobilizări financiare (< 1an)	IV. Datorii pe termen scurt (< 1an) Financiare (credite bancare curente) Nefinanciare, Provizioane < 1an

Fig. 1.1 Bilanțul financiar

Bilanțul funcțional

Concepția funcțională definește întreprinderea ca o entitate economică și financiară asigurând în raport cu dezvoltarea sa, anumite funcții cum ar fi:

- * funcția de producție (fabricarea bunurilor, și serviciilor livrate piețelor situate în aval;
- * funcția de investire și dezinvestire (achiziționarea, crearea și cesiunea elementelor de activ imobilizat);
- * funcția de finanțare (stabilirea resurselor financiare necesare dezvoltării întreprinderii).

Bilanțul funcțional oferă o imagine asupra modului de funcționare din punct de vedere economic a întreprinderii, evidențiind atât utilizările cât și resursele corespunzătoare fiecărui ciclu, respectiv de investiții, de exploatare și cel de finanțare. Practic pentru retratarea bilanțului contabil în bilanț funcțional este necesar să stabilim apartenența posturilor bilanțiere pe unul din cele 3 cicluri: de investiții, de exploatare, respectiv de finanțare.

Ciclul de investiții cuprinde achiziționarea de active imobilizate. Aceste imobilizări constituie active stabile (aciclice) și sunt finanțate din resurse stabile (aciclice).

Ciclul de exploatare cuprinde fluxurile de aprovizionare, producție și de desfacere, atât sub formă de fluxuri fizice, cât și financiare. Activele circulante de exploatare (stocuri,

creanțe, clienți, cheltuieli de exploatare constatate în avans) trebuie finanțate din surse ciclice de exploatare (datorii furnizori și asimilate, venituri din exploatare constatate în avans).

Ciclul de finanțare se referă la ansamblul operațiunilor dintre întreprindere și proprietarii de capitaluri (acționarii și creditorii întreprinderii). Fluxul de finanțare permite întreprinderii să facă față decalajului dintre lichiditățile de intrare și cele de ieșire, provocat de ciclul de exploatare.

BILANT FUNCTIONAL

Activ	Pasiv
I. Active stabile (aciclice) AS	I. Surse stabile (aciclice) SS
II. Active ciclice (temporare) AC	II. Surse ciclice (temporare) SC
Active ciclice aferente exploatării (ACE)	Surse ciclice de exploatare (SCE)
Active ciclice din afara exploatării (ACAE)	Surse ciclice din afara exploatării (SCAE)
Trezorerie de activ (TA)	Trezorerie de pasiv (TP)

Fig. 1.2 Bilanțul funcțional

Analiza structurii patrimoniale urmărește analiza ponderii diferitelor elemente patrimoniale. Metoda de analiză este metoda ratelor.

Ratele de structură permit „normalizarea” „situației patrimoniale”, aceasta ajutând la o comparație facilă între întreprinderi de dimensiuni diferite, precum și la observarea rapidă a unor modificări structurale în cadrul unei întreprinderi de-a lungul timpului.

Analiza structurii activului

Ratele de structură ale activului reflectă apartenența sectorială a întreprinderii și depind de natura activității acesteia.

Principalele rate ale structurii activului sunt:

$$\text{A) Rata activelor imobilizate (Rai)} = \frac{\text{Active imobilizate}}{\text{Activ total}} \times 100$$

Această rată măsoară importanța relativă a activelor pe termen lung în totalul activelor întreprinderii. Acest indicator permite aprecierea flexibilității financiare a firmei în măsura în care evidențiază componența de capital investit în active fixe.

Dacă ținem cont de **structura imobilizărilor** avem următoarele rate:

$$a_1) \text{ Rata imobilizărilor necorporale (Rin)} = \frac{\text{Imobilizări necorporale}}{\text{Total activ}} \times 100$$

Activele necorporale (intangibile) cuprind brevete, licențe, mărci, fond comercial.

În România valoarea acestor active este redusă, spre deosebire de SUA, unde acestea pot ajunge până la 50% din valoarea totală a activelor.

a_2) **rata imobilizărilor corporale (Ric):**

$$\text{Ric} = \frac{\text{Aic}}{\text{At}} \times 100$$

Aic – imobilizări corporale;

At – activul total.

Nivelul indicatorului este influențat semnificativ de politica de amortizare, politica de investiții sau alegerea contabilă între cost istoric și valoare justă pentru imobilizări corporale.

a_3) – **rata imobilizărilor financiare (Rif):**

$$\text{Rif} = \frac{\text{Aif}}{\text{At}} \times 100$$

Aif – imobilizări financiare.

B) Rata activelor circulante (Rac):

$$Rac = \frac{Ac}{At} \times 100$$

Ac – activele circulante.

Rata activelor circulante arată ponderea pe care o dețin utilizările cu caracter ciclic în total patrimoniu, depinde mult de specificul activității firmei, iar nivelul minim este de cel puțin 40% din totalul activelor.

Ca rate complementare avem:

B₁) rata stocurilor (Rs):

$$Rs = \frac{S}{At} \times 100$$

S – valoarea stocurilor.

B₂) rata creanțelor comerciale (Rcr):

$$Rcr = \frac{Cr}{At} \times 100$$

Cr – nivelul creanțelor.

B₃) rata disponibilităților bănești și a plasamentelor (Rdp):

$$Rdp = \frac{\text{Disponibilitati banesti} + \text{Titluri de plasament}}{\text{Total activ}} \cdot 100$$

Analiza structurii surselor de finanțare

Analiza ratelor de structură a bilanțului permite studiul structurii financiare a întreprinderii prin examinarea modului în care sunt repartizate sursele de finanțare a activelor între capitaluri proprii și aporturile externe, de unde rezultă autonomia (independența) financiară a întreprinderii.

Pasiv = Capitaluri proprii + Datorii totale

Datoriile totale cuprind atât datoriile pe termen lung (peste 1 an), cât și datoriile pe termen scurt (sub 1 an).

În accepțiunea bilanțului financiar (numit și patrimonial), suma dintre capitalurile proprii și datoriile pe termen lung constituie capitalul permanent, care se reflectă în pasivul bilanțului:

Pasiv = Capital permanent + Datorii pe termen scurt

Principalele rate de structură ale surselor de finanțare sunt:

a) Rata stabilității financiare (Rsf):

$$Rsf = \frac{\text{Capital permanent}}{\text{Total pasiv}} \times 100$$

b) Rata autonomiei globale (Rag):

$$Rag = \frac{\text{Capital propriu}}{\text{Total pasiv}} \times 100$$

c) Rata datoriilor pe termen scurt (Rdts):

$$Rdts = \frac{\text{Datorii curente}}{\text{Total pasiv}} \times 100$$

d) Rata datoriilor totale (Rdt):

$$Rdt = \frac{\text{Datorii totale}}{\text{Pasiv total}} \times 100$$

ANALIZA ACTIVITĂȚII DE PRODUCȚIE ȘI COMERCIALIZARE ÎN MANAGEMENTUL SITUAȚIILOR FINANCIARE

Integrată în activitatea de conducere, analiza activității de producție și comercializare constituie un instrument important atât pentru evidențierea rezultatelor pozitive în vederea generalizării lor, cât și pentru găsirea unor noi modalități de punere în valoare a rezervelor interne nemobilizate.

Ca atare la nivelul întreprinderii, pe lângă analiza de ansamblu a activității, compartimentele de specialitate, precum și subdiviziunile organizatorice trebuie să efectueze analize operative care să se finalizeze prin formularea de concluzii utile ale conducerii, în vederea adoptării celor mai bune decizii.

În consecință sarcina analizei activității de producție și comercializare constă în cunoașterea modului de îndeplinire a indicatorilor cantitativi și calitativi ai producției și realizării ei, evidențierea cauzelor care au determinat existența unor abateri față de parametri normali,



precum și indentificarea de noi rezerve interne pentru sporirea volumului producției și îmbunătățirea neconținută a calității acesteia.

În acest context problematica, si analiza activității de producție și comercializare pot fi structurate astfel:

Conținutul indicatorilor ai rezultatelor activității economice ;

Analiza situației generale a activității de producție si comercializare pe baza indicatorilor valorici ;

Analiza dinamicii producției industriale pe baza indicatorilor valorici ;

Analiza raportului static si dinamic dintre indicatorii valorici :

-analiza cifrei de afaceri

-analiza valorii adaugate

Analiza indeplinirii planului producției fizice pe total si sortimente si analiza structuri producției ;

Analiza calității productiei ;

Analiza ritmicității producției si livrării .

Conținutul principalilor indicatori ai rezultatelor activității economice

În decursul unei perioade de timp o firma desfasoara o serie de activitati :

- produce bunuri și/sau prestează servicii ;
- cumpără de la alte firme bunuri nedurabile și servicii care sunt folosite (consumate) în procesul de producție sau modifică stocurile de astfel de bunuri;
- cumpără mijloace de producție durabile (clădiri și utilaje) care măresc valoarea patrimoniului;
- își diminueaza stocurile;
- plătește salarii, imozite, dobânzi;
- vinde produse obținute din producția proprie a perioadei curente sau din stocurile existente sau își măresc stocurile de produse din producția curenta etc.



Pentru caracterizarea rezultatelor activității economice se utilizează un sistem de indicatori de rezultate care cuprinde atât indicatori ai producției fizice cât și indicatori valorici.

Indicatori fizici pentru măsurarea rezultatelor

A) Producția industrială

În vederea clasificării bunurilor și serviciilor și, deci activitățile din care provin se au în vedere trei criterii de bază: natura bunurilor produse și a serviciilor prestate; modul de folosire a bunurilor și serviciilor; materia primă utilizată, procesele tehnologice, modul de organizare a activității .

Producția industrială este rezultatul util și direct al agenților economici cu activitate industrială, fiind caracterizată prin :

este rezultatul activității directe, nefiind luate în considerare rezultatele indirecte, cum sunt materialele re folosibile, resturile de materii prime;

este rezultatul activității utile, nefiind astfel incluse rebuturile ;

este rezultatul activității proprii a agenților economici, deci nu se vor include bunurile achiziționate din afara unității și livrate ca atare, fără nici o prelucrare ;

este rezultatul activității industriale, deci nu se vor include rezultatele din alte activități (agricole, de comerț, construcții etc.) desfășurate ca extraprofil.

După gradul de finisare *elementele* incluse în producția industrială sunt:

produsele finite (PF) reprezentând acele produse a caror prelucrare a fost terminată în unitatea respectivă și sunt destinate livrării la alți agenți economici sau consumate în sectorul de investiții sau în cele neindustriale din respectiva unitate.

- semifabricatele (S) reprezintă produse obținute din producția proprie, care au parcurs unul sau mai multe stadii de prelucrare și care fie

trec la următoarele faze tehnologice pentru terminarea prelucrării în vederea obținerii unui produs finit, fie sunt livrate ca atare la alți agenți economici.

- producția neterminată (N) reprezintă un element intermediar între materia primă și produsul finit reprezentând producția al cărei proces de execuție, finisaj sau montaj, nu a fost terminat, procesul tehnologic fiind în curs de derulare. Valoarea producției neterminate se include în volumul rezultatelor activității economice al unei perioade de sold, deci ca diferență între volumul stocului de producție neterminată la sfârșitul perioadei N2 și cel de la începutul perioadei N1, evaluarea fiind efectuată la nivelul costurilor de producție.

- lucrările (serviciile) industriale (LI) includ activități prestate pentru alți agenți economici, dar și pentru sectoare neindustriale din propria unitate, ori pentru investiții, lucrări care au drept scop: restabilirea valorii de utilizare a unor produse ori ridicarea performanțelor calitative a unor produse existente prin operații de finisare, vopsire etc

B) Productia fizica industrială (PFZ)

Acest indicator măsoara rezultatele obținute în procesul de producție sub expresie fizico-materială "naturală" exprimând cantitățile diferitelor bunuri materiale si nemateriale (produse finite. semifabricate, servicii si lucrări industriale), realizate de un agent economic într-o anumită perioadă de timp.

Producția fizică industrială este un "indicator vectorial" componentele sale interpretându-se și judecându-se distinct după specific si destinație, acestea neputând fi totalizate sau agregate.

Exprimarea fizică a rezultatelor activității este legată de principalele particularități si caracteristici ale diferitelor valori de întrebuințare fiind efectuate:

- * în unități naturale (fizice): de lungime, suprafață, greutate, capacitate, număr de exemplare, concentrație etc

- * în unități natural - convenționale prin transformarea în produse echivalente (exemplu: carbunele, în carbune de o anumită putere calorică, în tractoare convenționale de o anumită putere etc.);

- * în unități de muncă;

Dintre *avantajele* și funcțiile indicatorilor fizici, în procesul managerial se pot enumera:

- * prin formă de exprimare, permit identificarea și urmărirea comenzilor și contractelor;

oferă posibilitatea efectuării de corelații cu alți indicatori ai activității economice cum sunt de exemplu, consumul de materii prime, materiale, energie, timp de muncă, fond de salarii;

- * permit calculul randamentului folosirii factorilor de producție (productivitate naturală, consumul unitar de capital fix și circulant etc.)

- * dau posibilitatea corelării cu indicatorii financiari ai activității economice cum sunt costurile, profitul etc.;

- * stau la baza calculării indicelui volumului fizic al producției pe grupe de produse;

permit elaborarea de indicatori utili în comparații interne și internaționale (exemplu: producția de energie electrică pe cap de locuitor);

Un astfel de indicator prezintă și o serie de *limite* printre care:

- * nu cuprinde volumul total al activității desfășurate de un agent economic, neincluzând de exemplu, soldul producție neterminate care la unitățile cu ciclul lung de fabricație poate înregistra valori însemnate;

- * nu diferențiază rezultatele în funcție de performanțele calitative ale produselor;

- * nu oferă posibilitatea caracterizării sintetice a rezultatelor nici la nivelul agenților economici și cu atât mai mult la nivelurile superioare de agregare.

Indicatori valorici pentru cuantificarea volumului activității

A) Valoarea producției fizice industriale (Q)



Acest indicator reprezintă suma tuturor produselor finite, a semifabricatelor, și a serviciilor (lucrărilor) cu caracter industrial realizate în decursul unei perioade de timp și livrate în afară sau consumate intern în sectoarele neindustriale ale unității.

Indicatorul prezintă avantaje legate de faptul că exprima întregul volum al producției fizice indiferent de unitatea naturală de exprimare, elimină influențele exercitate de eventuala schimbare a destinației unor produse (ex: consum intern sau livrare în afară, ori de schimbarea structurilor organizatorice, respectiv de nivelul specializării și coperirii în producție) .

Totuși, indicatorul nu poate surprinde modificările soldului producției neterminate, deci nu are putere de relevanță la agenții economici cu producție complexă și ciclu de fabricație lung.

B) Cifra de afaceri (CA)

Acest indicator reprezintă volumul total al afacerilor unei firme, evaluate la prețurile pieței. Include deci valoarea afacerilor realizate de către agentul economic cu terții, prin exercitarea curentă a obiectului de activitate.

Indicatorul se calculează prin însumarea veniturilor realizate din livrările de bunuri; executarea de lucrări și prestarea de servicii precum și a altor venituri din exploatare într-o perioadă determinată .

Cifra de afaceri cuprinde:

- venituri din activitatea de bază
- venituri din alte activități
- venituri din activități industriale și comerciale
- venituri din prestațiile de servicii.

Cifra de afaceri evidențiază performanța comercială a întreprinderii, respectiv capacitatea sa de vânzare.

Dar, cifra de afaceri nu este un indiciu pertinent pentru aprecierea dimensiunii unei întreprinderi (cu instalații reduse, o



intreprindere poate realiza o cifră de afaceri mare dacă utilizează în proporții semnificative, subansamble de la terți pentru realizarea producției sale, sau folosește materii prime cu valoare ridicată).

Ignorând anumite aspecte esențiale pentru activitatea întreprinderii, cum sunt decalajele între momentul fabricării și cel al facturării antrenând variația stocurilor ca și producția imobilizată care uneori pot înregistra valori semnificative, cifra de afaceri poate să genereze o imagine deformată asupra activității întreprinderii.

C) Producția marfă (Veniturile totale din activitatea de bază) Qf

Exprimă valoric rezultatele finale (produse finite, semifabricate, lucrări industriale) livrate sau destinate livrării către alte unități, la export sau către fondul pieței ori folosite în sectoarele neindustriale ale întreprinderii.

În producția marfă se includ:

- valoarea produselor finite realizate în întreprindere indiferent de destinația ulterioară a acestora;
- valoarea semifabricatelor din producția proprie livrate sau destinate livrării;
- valoarea lucrărilor (serviciilor) cu caracter industrial, executate pentru terți sau pentru sectoarele neindustriale ale întreprinderii;
- valoarea obiectivelor de plan tehnic, terminate și valorificate în cursul lunii;
- valoarea prelucrării materiilor prime și a materialelor clienților.

Producția exercițiului (Qe)

Acest indicator dimensionează întreaga activitate a firmei care cuprinde:

- valoarea producției vândute;

- creșterea sau descreșterea producției stocate, în care se includ stocurile de produse finite, semifabricate;
- producția imobilizată, respectiv, imobilizările corporale și necorporale realizate în regie proprie;
- Producția exercițiului este un indicator inevitabil, dar ambiguu, întrucât este constituit din elemente eterogene - unele sunt evaluate la preț de vânzare (producția vândută) iar altele, la cost de producție (producția stocată și producția imobilizată). În plus nivelul rezultatelor se poate modifica în funcție de metoda folosită pentru evaluarea stocurilor.

Valoarea adăugată (Q_a)

Acest indicator exprimă măsura bogăției realizate de activitatea firmei, ea dimensionând capacitatea întreprinderii de a produce avere. El exprimă creșterea de valoare rezultată din utilizarea forțelor de producție, în deosebi a forței de muncă a capitalului, peste valoarea bunurilor și serviciilor provenind de la terți, în cadrul activității curente a întreprinderii.

Ca indicator valoric prezintă importanță în primul rând, ca instrument de apreciere a performanțelor economico - financiare ale firmei, iar în al doilea rând de realizarea a obiectivelor fiscalității.

Valoarea adăugată se poate determina de regulă ca diferența dintre valoarea producției exercițiului (Q_e) și consumurile intermediare (totalul consumurilor de bunuri și servicii furnizate de terți).

Acest indicator cuprinde următoarele elemente:

- totalul cheltuielilor cu personalul salariat (cheltuieli cu salariile, contribuții asupra salariilor, cheltuieli cu protecția socială) ;
- amortizarea ;
- alte elemente de natura valorii adăugate ;
- rezultatul exploatării.

În fapt, valoarea adăugată reprezintă sursa de acumulări bănești pe care întreprinderea o poate utiliza pentru remunerarea participanților

directi și indirecti la activitatea economică a sa: salariați, stat, creditori, acționari, întreprindere.

Curent utilizată în practica financiară *valoarea adăugată prezintă interes* pentru că:

- realizează legatura între nivelul micro și macroeconomic. Prin agregarea valorilor adăugate ale întreprinderilor la nivel macroeconomic se obține Produsul Intern Brut.
- reprezintă un criteriu pentru aprecierea aportului specific al întreprinderii.
- valoarea adăugată este un indicator mai relevant decât restul indicatorilor.
- numai valoarea adăugată este indicatorul care măsoară aportul specific al întreprinderii la realizarea producției sale;
- este criteriul de apreciere a creșterii întreprinderii. Numai rata privind creșterea valorii adăugate permite evaluarea creșterii reale a întreprinderii.

Eficiența informațiilor furnizate de valoarea adăugată se fundamentează pe o interpretare prudentă a indicatorului. De pildă creșterea valorii adăugate nu este neaparat un semn de prosperitate pentru întreprindere în măsura în care această creștere poate fi însoțită de o scădere bruscă a performanțelor comerciale și de o înrăutățire a trezoreriei.

Analiza situației generale a activității de producție și comercializare, pe baza indicatorilor valorici

Prin conținutul lor fiecare indicator îndeplinește anumite funcții, fiind utilizat în raport de scopul urmărit, ca indicator directivă sau operațional de calcul și analiză.



În vederea analizei indicatorilor valorici ai producției industriale, este necesară pe lângă cunoașterea conținutului acestora și a legaturilor dintre ei.

Analiza dinamicii pe baza indicatorilor valorici

Pornind de la general spre particular, analiza dinamicii producției industriale are menirea de a reliefa obiectivele stabilite prin plan de către întreprindere în raport de realizările perioadei anterioare, gradul de realizare a acestora, precum și cauzele care au determinat eventualele abateri față de evoluția considerată a fi normală.

Analiza situației concrete dintr-o întreprindere se realizează în raport cu corelațiile normale care trebuie să existe între indicatorii valorici. Astfel dacă, din punct de vedere strict teoretic se admite egalitatea:

$$ICA=IQf=IQe=IQa$$

Unde :

ICA=Indicele de realizare a cifrei de afaceri

IQf=Indicele de realizare a producției marfă

IQe=Indicele de realizare a producției exercițiului

IQa=Indicele de realizare a valorii adăugate

Înseamnă că, față de baza de raportare, se mențin aceleași proporționalități între elementele care diferențiază indicatorii respectivi.

Acest fapt nu poate fi întâlnit în activitatea unei firme și nici nu este de dorit, deoarece de la o perioadă la alta, pe lângă schimburile cantitative, trebuie să intervină și schimbări de ordin calitativ.

Se consideră ca situații normale următoarele:

$ICA \geq IQf$ – în cazul egalității înseamnă că se menține proporția imobilizărilor de stocuri, ori tendința fiind de reducere;





$IQ_f > IQ_e$ - inegalitatea înseamnă reducerea stocurilor de producție neterminată și a consumului intern dar până la limita la care se asigură o desfășurare normală a procesului de producție;

$IQ_a > IQ_e$ - inegalitatea marchează reducerea ponderii cheltuielilor cu materiale și serviciile prestate de terți în implicații directe asupra costurilor și profitul întreprinderii.

O asemenea situație se apreciază favorabil, cu condiția ca reducerea ponderii cheltuielilor cu materialele și serviciile prestate de terți să nu fie în detrimentul calității produselor, respectiv a serviciilor.

