

ESTIMAREA POTENȚIALULUI ECONOMIC AL ÎNȚEPRINDERII ÎN CONTEXTUL ELABORĂRII PROPRIEI STRATEGII DE DEZVOLTARE

Nelli AMARFII-RAILEAN

Universitatea de Stat „Alec Russo” din Bălți

This article is focused on the problem of the estimation of the firms' financial and economic situation in the context of compared analysis. It was elaborated and it is proposed for use an aggregative indicator of the economic potential that in author' opinion will give the possibility to determine in a justified way the future developing strategies of the analyzed enterprise. The aggregative indicator consists of three indicators that characterized the main activities of the enterprise: the production and marketing program, the efficiency of production factors and financial situation and viability. The author grounds the possibility of applying modern methods of the analysis for solving the perspectives of managerial decisions.

Globalizarea economiei condiționează necesitatea unor modificări esențiale nu doar în modul de contabilizare și raportare a rezultatelor activităților desfășurate de agenții economici autohtoni, ci și în metodele de estimare a potențialului lor economic.

Unul dintre criteriile esențiale ale estimării activității economico-financiare a întreprinderii este legat de examinarea elementelor componente ale potențialului ei economic sub aspect cantitativ și calitativ și elaborarea unei strategii competitive de dezvoltare.

Este cunoscut că rezultatele obținute în activitatea operațională (de bază) depind de eficiența utilizării factorilor de producție și situația financiară a întreprinderii. Concomitent, factorii de producție predetermină valorile materiale și financiare puse la dispoziția întreprinderii.

După economistul englez Charles Gibson, **estimarea potențialului economic** este procesul de cercetare a eforturilor depuse de întreprinderea angajată într-o afacere, în primul rând, gradul de valorificare a forței de muncă și capitalului în raport cu rezultatele obținute, respectiv procesul de cercetare a performanțelor economico-financiare ce se realizează fără a exclude din ecuație echilibrul ecologic [1].

Estimarea potențialului economic al întreprinderii, în opinia autorilor ruși A.I. Kovalev și V.P. Privalov, poate fi realizată în baza unui model bistructural:

- a) analiza expres a activității economico-financiare;
- b) analiza complexă a activității economico-financiare [2].

Potrivit opiniei acestor autori, esența analizei expres constă în selectarea unui sistem de indicatori specifici, care reflectă mai bine esența proceselor economice și pot fi relativ ușor calculați, și în urmărirea permanentă a dinamicii modificării acestora. De regulă, selectarea indicatorilor este subiectivă (structura lor diferă de la o sursă la alta) și ține de competența analistului.

În contextul analizei expres analistul urmărește obținerea informației generale despre subiectul analizat, iar în cazul analizei complexe – calculele analitice și rezultatele obținute sunt mai detaliate.

Indiferent de schema aleasă pentru analiza activității agentului economic, există un șir de întrebări la care analistul dorește să primească un răspuns obiectiv. Aceste întrebări pot fi formulate după cum urmează:

- Care este potențialul economic al întreprinderii la data dării de seama și ce schimbări au avut loc pe parcursul perioadei de gestiune?
- Cât de optimală este structura activelor întreprinderii la începutul și sfârșitul perioadei de gestiune?
- Care este structura surselor financiare ale întreprinderii și ce schimbări au avut loc în componența acestora?
- Ce rezultat financiar a obținut întreprinderea în perioada de gestiune?
- Care a fost capacitatea de plată a întreprinderii?
- Care a fost stabilitatea financiară a întreprinderii în perioada de gestiune?
- Cu ce rentabilitate activează întreprinderea?
- Care sunt perspectivele de dezvoltare a întreprinderii pe viitor?

Indiferent de accepțiunea pe care o are termenul de estimare în literatura de specialitate, considerăm că **estimarea potențialului economic al întreprinderii determină aprecierea generală a rezultatelor activității acesteia și asigură baza informațională necesară pentru elaborarea unei strategii de dezvoltare eficiente.**

Una dintre cele mai simple metode de estimare a potențialului economic al întreprinderii, întâlnită în literatura de specialitate rusă și autohtonă, este „citirea” rapoartelor financiare și studierea datelor prezentate în dările de seamă financiare. „Citirea” rapoartelor financiare permite formularea unor concluzii despre structura și metodele de evidență a activelor întreprinderii; mișcarea mijloacelor bănești; proveniența surselor întreprinderii și direcțiile de investire a lor; mărimea profitului realizat în perioada de gestiune și direcțiile de utilizare a lui; domeniile de activitate ale întreprinderii și politica de dividende etc.

Însă, după părerea noastră, datele „citite” din rapoartele financiare nu sunt suficiente pentru luarea unor decizii de gestiune și nu prezintă informații privind dinamica principalilor indicatori de activitate ai întreprinderii, precum și poziția întreprinderii analizate pe piața internă și mondială. În scopul obținerii informației de acest gen, în practica analitică există un șir de proceduri și metode de suprapunere a datelor analizate în timp și de comparare a lor.

Dintre aceste metode putem menționa:

- întocmirea tabelelor de comparație pentru mai mulți ani consecutivi de activitate a întreprinderii cu prezentarea valorilor absolute și relative ale principalilor indicatori ai activității economico-financiare și determinarea dinamicii lor;

- studierea coeficienților financiar-economici în baza unor relații dintre posturile bilanțului contabil;

- compararea coeficienților obținuți cu valorile optime, standard, de sector, sau la nivelul economiei naționale.

Actualmente, pentru fortificarea potențialului economic al întreprinderii este necesară nu numai apelarea la surse de împrumut pe termen lung, dar și asigurarea unui disponibil suficient de mijloace proprii, ceea ce este posibil numai în condițiile unei situații financiare stabile. Prin urmare, pentru găsirea căilor de îmbunătățire a situației financiare, în mod prioritar este necesară efectuarea unei analize a rapoartelor financiare, care va permite estimarea activității întreprinderii și luarea unor decizii eficiente privind formarea și distribuirea resurselor financiare și a fluxurilor de mijloace bănești.

O altă problemă pusă în fața analiștilor constă în determinarea caracteristicilor cantitative și calitative ale potențialului economic al întreprinderii la o anumită dată și în estimarea ritmului de creștere a lui pe viitor. În acest caz se examinează și se estimează următorii indicatori:

- ✓ Profitul perioadei de gestiune până la impozitare;

- ✓ Veniturile din vânzări;

- ✓ Volumul producției fabricate;

- ✓ Volumul producției vândute;

- ✓ Randamentul resurselor materiale consumate;

- ✓ Randamentul mijloacelor fixe productive;

- ✓ Randamentul utilizării forței de muncă.

Această estimare este bazată pe o viziune sistemică, analiză complexă a factorilor, selectare cantitativă și calitativă a informației obiective.

În viziunea autorilor români [3], estimarea potențialului economic presupune estimarea:

- potențialului tehnic;

- potențialului de producție;

- calității și competitivității;

- potențialului comercial;

- utilizării factorilor de producție;

- potențialului financiar – toate fiind elemente funcționale ale întreprinderii.

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

Prin urmare, cunoașterea dimensiunilor întreprinderii, a veniturilor din vânzări și a eficienței utilizării resurselor alocate procesului de producție și comercializare ne permite crearea imaginii generale despre obiectul evaluării.

Revenind la elementele estimării potențialului economic, menționăm că obiectivul **estimării activității de producție** constă în recunoașterea stării potențialului tehnico-productiv și al capacităților de producție. Pentru aceasta se culeg și se analizează informații privind potențialul tehnic de producere existent (cantitatea, structura, valoarea, uzura fizică și morală a utilajului) și evoluția în timp, gradul de exploatare, modul de întreținere și reparare a utilajelor și instalațiilor de producție, programele de dezvoltare, modernizare, restructurare prin investiții, modul de conducere și urmărire a producției, performanțele tehnologiilor folosite, gradul de mecanizare și automatizare a procesului de producție precum și efectele acestuia asupra mediului ambiant (gradul de poluare) [4].

În practica analitică din Vest se fac aprecieri asupra gradului de automatizare a procesului de producție în prezent și în programele de viitor, nivelului tehnologiilor folosite, evaluate prin consumurile specifice, elasticitatea la cerințele pieții. În legătură cu procesul de producție se urmărește modul de organizare și control al desfășurării activităților din cadrul proceselor de bază, auxiliare și a celor de deservire, analizându-se principalele activități ale funcției de producere, cum sunt:

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

Evaluarea potențialului tehnic al întreprinderii și a gradului de înzestrare tehnică a întreprinderii se realizează conform următorului Tabel:

Tabelul 1

Evaluarea potențialului tehnic și a gradului de înzestrare tehnică a întreprinderii

Nr. crt.	Modul de realizare	Sursa de informare	Compartimentul
1.	Se studiază procesul de producție, tehnologiile, calitatea produselor, întreținerea mijloacelor fixe și dinamica lor	Informații statistice și contabile, inventarierea, bonuri de consum, graficele de producție	Producție, mecano-energetic, contabilitate
2.	Studierea gradului de înnoire a mijloacelor fixe a gradului de automatizare și mecanizare	Proiecte investiționale, bugetul de investiții, documente statistice și contabile	Producție, mecano-energetic, contabilitate
3.	Studierea aprovizionării cu materii prime și materiale	Programe de aprovizionare Contracte cu furnizorii, facturi	Aprovizionare, producție, contabilitate
4.	Studierea stocurilor de materii prime și de producție finită	Contracte cu clienții și furnizorii Documente contabile și statistice	Aprovizionare-desfacere, producție, contabilitate

Sursa: [4].

În cadrul **estimării potențialului de personal** sunt analizate resursele umane din întreprindere sub următoarele aspecte: cantitativ, structural și calitativ, precum și eficiența utilizării forței de muncă.

Analiza cantitativă, structurală și calitativă a forței de muncă se caracterizează prin determinarea numărului mediu scriptic de salariați, inclusiv pe categorii de muncitori, gradul de calificare și studii, numărul maxim de personal în condițiile unui anumit nivel de producție.

Analiza eficienței utilizării forței de muncă presupune determinarea nivelului productivității muncii pentru întreaga întreprindere, inclusiv pe categorii de muncitori și pe produse aparte, precum și determinarea nivelului salariului mediu și compararea acestuia cu nivelul mediu pe economie sau cu cel înregistrat de întreprinderile similare.

Tabelul 2

Estimarea resurselor umane ale întreprinderii

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

Sursa: [4].

Estimarea potențialului financiar se realizează în două etape:

1. Analiza rapoartelor financiare (contabile) – analiza structurală și analiza dinamică a rapoartelor financiare.

2. Analiza indicatorilor financiari – analiza indicatorilor de lichiditate, a capacității de plată și a stabilității financiare.

Studiind elementele estimării potențialului economic după autorii români, concluzionăm că obiectivul acestuia constă în recunoașterea stării potențialului tehnic și productiv; procesului de producție și comercializare, procesului de utilizare a factorilor de producție, precum și a rezultatelor financiare, a stabilității financiare a întreprinderii.

Examinând concepțiile estimării potențialului economic, descrise anterior, observăm că ele diferă de la un grup de autori la altul, deși unele elemente de structură sunt comune.

Pe lângă cele expuse, considerăm că în contextul relațiilor economiei de piață, estimarea potențialului economic al întreprinderii trebuie efectuată prin utilizarea unui sistem restrâns de indicatori analitici care se găsesc într-o concordanță logică bine determinată. În opinia noastră, prezintă interes aplicativ metoda estimării potențialului economic al întreprinderii în baza determinării următorilor trei indicatori economici [4]:

- 1) patrimoniul întreprinderii la valoarea de bilanț;
- 2) veniturile din vânzări;
- 3) profitul perioadei de gestiune.

Estimarea acestor indicatori se poate efectua, în viziunea noastră, nu numai în baza valorilor lor absolute, ci și a celor relative, ținându-se cont de necesitatea respectării următoarelor condiții: ritmul de creștere a activelor întreprinderii nu trebuie să depășească ritmul de creștere a veniturilor din vânzări, iar acesta – ritmul de creștere a profitului perioadei de gestiune până la impozitare.

$$I_{TA} < I_{VV} < I_{Ppi} (\%),$$

unde:

I_{TA} – ritmul de creștere a activelor întreprinderii;

I_{VV} – ritmul de creștere a veniturilor din vânzări;

I_{Ppi} – ritmul de creștere a profitului până la impozitare al întreprinderii.

Deci, din inegalitatea prezentată mai sus rezultă că utilizarea eficientă a potențialului economic al întreprinderii trebuie să asigure un anumit grad de profitabilitate. Cu cât gradul de profitabilitate atins este mai înalt, cu atât posibilitățile de dezvoltare ale întreprinderii pe viitor sunt mai pronunțate, și viceversa.

Considerăm că în baza acestei concepții se poate aprecia cu suficientă exactitate nu numai nivelul de utilizare a potențialului economic atins, ci și posibilitățile reale de îmbunătățire a acestui potențial în viitor.

A supraveghea în practică corelația dintre toți factorii obiectivi și subiectivi ce contribuie la obținerea rezultatelor avantajoase nu este atât de ușor. Se cere o imagine clară asupra diferitelor metode de dirijare a activității întreprinderii, care fac posibilă obținerea unor rezultate favorabile.

Pornind de la aceasta, propunem propria viziune asupra acestui proces, ținând cont de toți factorii semnificativi, îmbinați în activitatea întreprinderii prin conținutul lor atât cantitativ, cât și calitativ.

Susținem că anume combinarea eficientă a factorilor cantitativi și calitativi, pentru toate compartimentele de analiză, poate asigura desfășurarea unei activități profitabile în condițiile unor relații economice competitive.

În baza modelelor examinate, propunem spre utilizare un indice generalizator nou ce caracterizează potențialul economic al întreprinderii în ansamblu - **Indicele agregativ al potențialului economic al întreprinderii**. După părerea noastră, acest indice permite a estima potențialul economic al întreprinderii în contextul asigurării unei activități durabile.

Modelul dat cuprinde trei aspecte, care constituie, fiecare în parte, compartimentele de bază ale potențialului economic al întreprinderii:

1. Programul de producție și comercializare, caracterizat de **Indicele agregativ al programului de producție și comercializare (Jppc)**;

2. Eficiența utilizării factorilor de producție, caracterizată de **Indicele agregativ al eficienței utilizării factorilor de producție (Jfp)**;

3. Potențialul financiar al întreprinderii, caracterizat de **Indicele agregativ al potențialului financiar (Jfin)**.

Deoarece fiecărui element component al potențialului economic al întreprinderii îi revine același grad de importanță în diagnosticul propriu-zis, am convenit ca corelația dintre indicele agregativ al potențialului economic (Jpe) și indicii agregativi nominalizați să fie redată prin formula mediei aritmetice:

$$Jpe = \frac{Jppc + Jfp + Jfin}{3} \quad (1)$$

Elementele componente ale indicelui integral al potențialului economic al întreprinderii includ indicatori de gradul I și II, prezentați sub formă de indici în Figura 1.

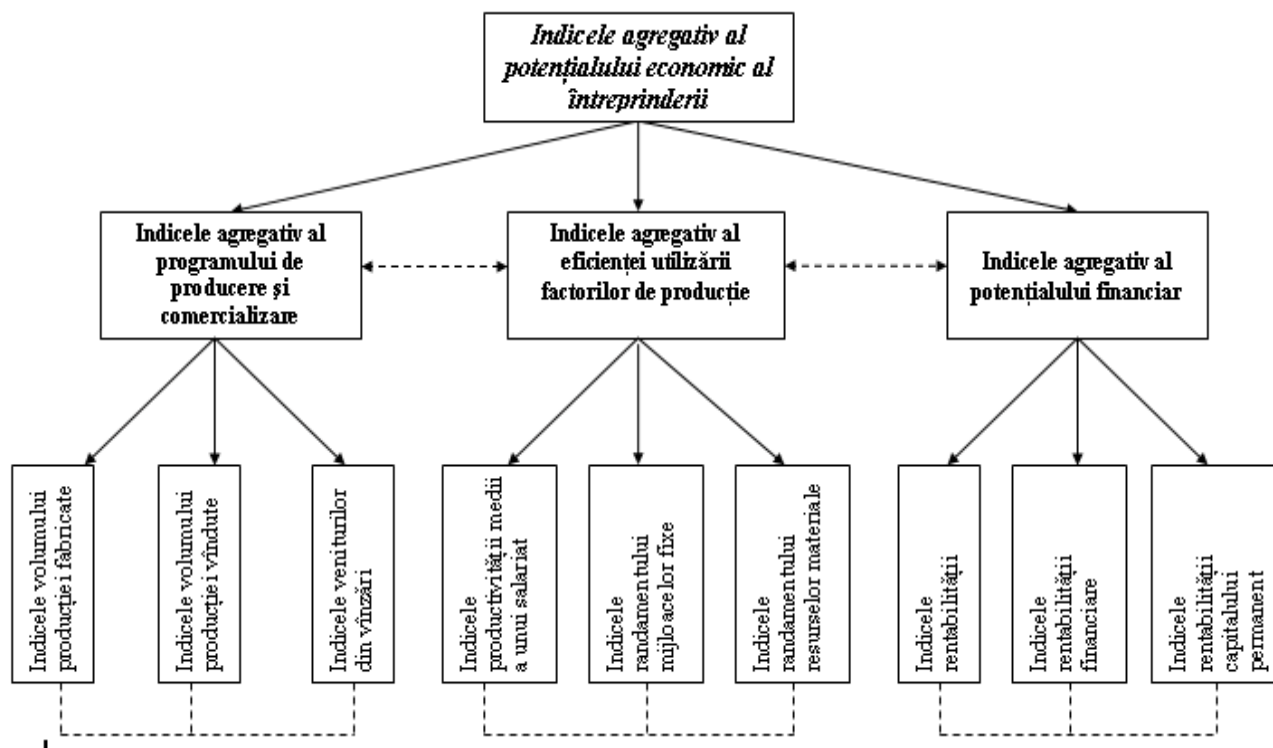


Fig.1. Conținutul structural al indicelui agregativ al potențialului economic al întreprinderii.

Aici:

1. **Indicele agregativ al programului de producție și comercializare ($Jppc$)**, este determinat în baza indicelui volumului producției fabricate (I_{VPF}), indicelui volumului producției vândute (I_{VPV}) și a indicelui veniturilor din vânzări (I_{VV}), conform relației:

$$Jppc = \frac{I_{VPF} + I_{VPV} + I_{VV}}{3}; \quad (2)$$

2. **Indicele agregativ al eficienței utilizării factorilor de producție (Jfp)**, este determinat în baza indicelui productivității medii a unui salariat ($I_{\bar{ws}}$), indicelui randamentului mijloacelor fixe (I_{Rmf}) și a indicelui randamentului resurselor materiale consumate (I_{Rrm}), conform relației:

$$Jfp = \frac{I_{\bar{ws}} + I_{Rmf} + I_{Rrm}}{3}; \quad (3)$$

3. **Indicele agregativ al potențialului financiar ($Jfin$)**, caracterizat de indicele rentabilității activelor totale ale întreprinderii (I_{Ra}), indicele rentabilității capitalului propriu (I_{Rfin}) și de indicele rentabilității capitalului permanent (I_{Rcper}):

$$Jfin = \frac{I_{Ra} + I_{Rfin} + I_{Rcper}}{3}. \quad (4)$$

Pe baza formulelor de calcul prezentate mai sus acest model a fost utilizat pentru estimarea potențialului economic al Î.M. „SUDZUCKER Moldova” S.A.

Toată informația necesară pentru estimarea potențialului economic în baza indicelui agregativ al potențialului economic al Î.M. „SUDZUCKER Moldova” S.A. a fost acumulată în Tabelul analitic 3.

Tabelul 3

Datele inițiale pentru determinarea indicelui agregativ al potențialului economic al Î.M. „SUDZUCKER Moldova” S.A.

	Indicele agregativ al programului de producție și comercializare			Indicele agregativ al eficienței utilizării factorilor de producție			Indicele agregativ al situației financiare		
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
A									
1. I_{VPF} , %	117,43								
2. I_{VPV} , %		114,96							
3. I_{VV} , %			119,49						
$Jppc$, %	117,29								
1. $I_{\bar{ws}}$, %				119,36					
2. I_{Rmf} , %					100,39				
3. I_{Rrm} , %						102,85			
Jfp, %				107,53					
1. I_{Ra} , %							108,42		
2. I_{Rfin} , %								104,09	
3. I_{Rcper} , %									96,44
$Jfin$, %							102,98		

Utilizând datele prezentate în Tabel, obținem dimensiunea indicelui agregativ al potențialului economic al Î.M. „SUDZUCKER Moldova” S.A. în baza formulei:

$$J_{pe} = \frac{117,29 + 107,53 + 102,98}{3} = 109,27 \text{ procente.}$$

Rezultatul obținut denotă că potențialul economic al Î.M. „SUDZUCKER Moldova” S.A. s-a majorat în anul de gestiune față de anul precedent cu 9,27 puncte procentuale, ceea ce se apreciază pozitiv.

Considerăm că rezultatele obținute pot servi ca bază pentru determinarea și argumentarea unei strategii durabile de dezvoltare a Î.M. „SUDZUCKER Moldova” S.A. pe viitor.

Însă, o analiză mai detaliată a rezultatelor obținute de întreprinderea nominalizată ne-a permis să considerăm că pentru aplicarea corectă a acestui model este necesar a introduce respectarea unor condiții de bază pentru fiecare element component al modelului, și anume:

1. $I_{VV} > I_{VPV} > I_{VPF}$ (unde: indicele veniturilor din vânzări este mai mare decât indicele volumului producției vândute, care, la rândul său, este mai mare decât indicele volumului producției fabricate);

2. $I_{\bar{w}_s} > I_{-}; I_{Rmf} > I_{MF}; I_{Rrm} > I_{CM}$ (unde: indicele productivității medii a muncii este mai mare decât indicele numărului mediu scriptic de salariați; indicele randamentului mijloacelor fixe este mai mare decât indicele valorii medii a mijloacelor fixe; indicele randamentului resurselor materiale consumate este mai mare decât indicele consumului de materiale);

3. $I_{Ppi} > I_{TA} > I_{DTL}$ (unde: I_{Ppi} – ritmul de creștere a profitului până la impozitare; I_{TA} – ritmul de creștere a activelor întreprinderii și I_{DTL} – ritmul de creștere a datoriilor pe termen lung).

Respectarea acestor inegalități, în condițiile desfășurării unor activități competitive, poate asigura nu numai sporirea potențialului economic al întreprinderii, ci și dezvoltarea justificată a acestuia în perioada previzională.

Referințe:

1. Gibson Charles H. Financial Reporting & Analysis. 9th edition. - Thomson South-Western, 2004, p.214.
2. Ковалев А.И., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия. 2-е издание. - Москва: Центр экономики и маркетинга, 1997. -192 с.
3. Moroșan J. Diagnostic, analiză și previziune economico-financiară. - Iași, 1998.
4. Păun M., Hartulari C. Analiza, diagnoza și evaluarea sistemelor din economie. - București: Editura ASE, 2004, p.147-153.

Prezentat la 30.01.2008