

## REFLECȚII ASUPRA POSIBILITĂȚILOR DE OPTIMIZARE A SURSELOR DE FINANȚARE ALE AGENTULUI ECONOMIC

*Victoria GANEA, Cristina COPĂCEANU*

*Catedra Finanțe și Bănci*

Financial flows that characterize economic activity deeply experienced a great enhancement on the grounds that the structure of funding sources is becoming increasingly sophisticated. The cost of capital, as a performance indicator, has a special place in the strategic analysis of business. Analysis of the possibilities of survival and growth of enterprises in market economy conditions, analyzing competitive strategies, profitability gives a special place.

La începutul unui nou mileniu lumea traversează o perioadă de transformări profunde, crize sociale, economice, financiare, schimbări de regimuri politice și de modificare a structurii economiei globale prin integrarea fluxurilor financiare. Fluxurile financiare ce caracterizează în profunzime activitatea agenților economici au cunoscut o amplificare deosebită, dat fiind că structura surselor de finanțare devine din ce în ce mai sofisticată. Apar noi forme de finanțare, tipuri noi de instituții financiare, instrumente de creditare și metode noi de gestionare a activității agentului economic. Informația necesară pentru desfășurarea activității eficiente a întreprinderii este oglindită în evidența surselor de finanțare, care prin metodele sale științifice reflectă situația creată în ansamblu, precum și aspectele cele mai însemnate.

În condițiile unei economii de piață, profitabilitatea și lichiditatea reprezintă două probleme principale ale gestionării activității economice. Lichiditatea unei întreprinderi depinde, în mare parte, de componența părții mobile a patrimoniului (active curente), care reprezintă activele financiare ce rezultă în urma operațiilor bănești, de investire a banilor și de creditare. Activele lichide curente au o utilitate mare datorită faptului că sunt, de obicei, disponibile în termen scurt pentru achitarea datoriilor pe termen scurt.

Din analiza diverselor definiții date conceptului de capital putem defini capitalul ca ansamblu de resurse folosite pentru finanțarea activității întreprinderii, principala cale de creștere economică [1]. El contribuie la amplificarea dotării tehnice cu mașini, utilaje, dar și la finanțarea necesarului de materii prime, materiale, a cheltuielilor cu salariile și la alte finanțări. Investițiile în active fixe absorb cea mai mare parte a fondurilor financiare. Totuși, nu toate aceste fonduri sunt destinate activelor fixe. Finanțarea privind creșterea stocurilor de materii prime, materiale, a cheltuielilor cu salariile și alte finanțări amplifică activele curente.

Privit în structură, la un moment dat, capitalul se prezintă atât sub forma lui incipientă de bani, cât și sub forma lui ulterioară de valori materiale achiziționate, aflate în curs de expediție sau în stoc aprovizionat, intrate în procesul de prelucrare și aflate în diversele sale stadii, precum și de produs finit livrabil, în curs de livrare sau de încasare de la clienți.

Capitalul este, deci, o valoare în mișcare, o expresie a sursei de proveniență a elementelor patrimoniale ale întreprinderii. El nu servește nemijlocit pentru satisfacerea directă a nevoilor personale, capitalului fiindu-i proprie o anumită stabilitate prin folosirea lui pe o perioadă îndelungată și cu caracter de repetabilitate.

Prin urmare, capitalul îmbracă forma de bani și forma de valori materiale și este utilizat nu pentru consum, ci pentru producție. Principala caracteristică a capitalului este capacitatea sa de a se valorifica, de a produce o valoare mai mare decât valoarea încorporată în elementele intrate în „alchimia” producției.

Mărimea nevoii de capital este determinată de amploarea capacității de producție pe care o solicită piața produselor, de momentul în care aceasta se află (într-o perioadă de ascensiune, nevoia de capital va fi mai mare decât într-o perioadă normală datorită necesarului de fonduri suplimentare pentru susținerea vânzărilor). Lipsa capitalului la momentul oportun și în suma necesară poate conduce nu doar la pierderea unor oportunități în afaceri, dar și la periclitarea poziției pe piață a întreprinderii sau chiar la faliment.

Nevoia de capital este influențată și de nivelul de dezvoltare a sistemului financiar, de condițiile existente pe piață, de eficacitatea organizării activității economico-financiare la întreprindere, de capacitatea de a amplifica veniturile în condițiile minimizării cheltuielilor [2].

În practică, însă, se iau în calcul nu doar rezultatele obținute la un leu capital investit, ci, în funcție de totalul capitalului, mărimea randamentului fiind exprimată prin dimensiunea surplusului monetar. Dacă mărimea

surplusului este inferioară costului capitalului, se produce fenomenul de „decapitalizare”, consecință a folosirii unor acumulări anterioare pentru achitarea prețului importurilor. Dacă procesul decapitalizării este continuu și de mare amploare, atunci întreprinderea este condamnată la pieire. Când surplusul monetar este superior costului capitalurilor, diferența poate fi utilizată pentru modernizare, dezvoltare, oferind posibilități reale creșterii valorii pe piață a întreprinderii.

Întreprinderea, într-o a doua fază, adică după ce și-a creat cadrul tehnologic ca urmare a procurării activelor imobilizate, ceea ce reclamă, de regulă, un proces investițional, va face plasamente în așa-numitele active circulante. Ele servesc, în principiu, numai unui singur ciclu de exploatare și au o structură formată din următoarele elemente de bază:

a) valorile de exploatare, formate din stocurile de materii prime, materiale de bază și auxiliare, semifabricate etc., destinate prelucrării, precum și cele aflate în curs de fabricație;

b) valorile realizabile, formate în principal din stocurile de produse finite, creanțele asupra clienților și debitorilor solvabili, precum și portofoliul de titluri de valoare achiziționate pe termen scurt.

Creanțele menționate mai sus reprezintă mărfuri expediate dar neîncasate, avansuri și acțiuni acordate personalului, creanțe asupra bugetului statului etc. Sunt formate, de regulă, din efecte comerciale primite de la clienți și reprezintă creditul comercial pe care întreprinderea l-a acceptat a-l acorda acestora. Titlurile de valoare sunt plasamente financiare pe termen scurt făcute cu scop speculativ, reprezentate de diverse titluri achiziționate în vederea realizării unui câștig în termen scurt, fără intenția de a le păstra un timp mai îndelungat [3];

c) lichiditățile sau disponibilitățile bănești se concretizează în numerar în casă, sume în conturi la bancă, valori imediat convertibile în numerar: cecuri de încasat scadente, diverse efecte comerciale de încasat sau scontabile, cupoane de încasat, limite deschise în cont curent etc.

În măsura în care capitalul propriu și datoriile contractate pe termen mediu și lung nu sunt suficiente pentru a realiza plasamente în active imobilizate, precum și în active circulante, la nivelul nevoilor pe care le reclamă desfășurarea normală a activității, întreprinderea recurge la datorii pe termen scurt. În principiu, ele se concretizează în datoriile față de furnizori, reprezentând creditul comercial pe care aceștia acceptă a-l acorda întreprinderii (creditul furnizor), datoriile față de personalul salariat, datoriile față de alți creditori, precum și eventualele împrumuturi bancare contractate cu scadența de până la un an.

Pentru majoritatea agenților economici capitalul propriu constituie o sursă de finanțare de primă importanță. Nu este întâmplător faptul că mărirea, structura și modificările capitalului propriu prezintă un interes deosebit pentru toate grupurile de utilizatori ai rapoartelor financiare.

În economia de piață profitul constituie rațiunea de a fi a unei întreprinderi. Rentabilitatea reflectă capacitatea întreprinderii de a produce profit, oglindind într-o formă sintetică eficiența întregii activități economice a întreprinderii. Rata profitului brut caracterizează nivelul profitului brut obținut la un leu vânzări nete.

Așadar, decizia de finanțare își poate pune amprenta, în cazul oricărei întreprinderi, asupra următoarelor direcții de acțiune: evaluarea capacității întreprinderii de a genera lichidități; determinarea necesităților de lichidități; prevederea scadențelor și a riscului încasărilor viitoare; compararea rezultatelor obținute; evaluarea relațiilor dintre activitățile de exploatare, de investiții și de finanțare.

Putem concluziona că domeniul deosebit de complex al elaborării deciziilor a preocupat de-a lungul timpului mai mulți cercetători. Astfel, abordarea problemei decizionale în economie nu poate avea loc fără cunoașterea principiilor și conceptelor care guvernează disciplinele de specialitate economice, dintre acestea evidențiindu-se: finanțele, contabilitatea, statistica, managementul, marketingul, cibernetica economică și economiile de ramură. Alegerea celei mai bune soluții decizionale trebuie să respecte cumulativ următoarele criterii:

- ✓ identificarea și prevenirea riscului, fiecare alternativă conținând o evaluare a raportului dintre beneficiul scontat și riscul posibil;
- ✓ economisirea efortului, adică stabilirea acelor direcții de acțiune care să fie rezolvate cu cel mai mic efort, dar cu cele mai bune rezultate și cu cele mai mici perturbații asupra sistemului;
- ✓ sincronizarea și cronometrarea, respectiv corelarea deciziilor cu factorul timp;
- ✓ înțelegerea, îndrumarea, competența și optica oamenilor care aplică decizia.

Având în vedere rezultatul deciziei, nici o decizie nu este bună dacă personalul de execuție nu are competența de a o executa. De aceea, în mod justificat, se apreciază că în procesul decizional „aportul fiecăruia dăruit cu convingere înseamnă succes”.

În procesul previziunii de asemenea sunt frecvent folosite metodele statistice de previziune, ca: metoda sporului mediu, metoda extrapolării, metoda interpolării, metoda evenimentelor precursore, metoda normării, metoda sondajelor previzionale etc.

În literatura de specialitate persistă ideea precum că motivația desfășurării activității oricărui agent economic o reprezintă maximizarea profitului. Profitul caracterizează calitativ și cantitativ întreaga activitate a firmei, modul de gospodărire a patrimoniului, a activului economic și a pasivului financiar. De aici acesta și este considerat de specialiști ca modalitate de optimizare a costului capitalului.

O cale principală de creștere a profitului este reducerea costului de producție sau a cheltuielilor de exploatare. Prin costul de producție se poate exercita un control eficient asupra rezultatelor economice obținute în toate compartimentele de activitate ale firmei, stimulând totodată gospodărirea cu eficiență maximă a factorilor de producție (munca, natura, capitalul), valorificarea superioară a materiilor prime, a combustibililor și a energiei și realizarea cifrei de afaceri cu cheltuieli minime.

Dintre factorii care au o influență directă asupra reducerii costurilor menționăm: creșterea productivității muncii; promovarea metodelor moderne de management al producției și al muncii; reducerea cheltuielilor materiale; accelerarea vitezei de rotație a capitalului circulant etc.

Productivitatea muncii influențează reducerea costurilor și, respectiv, creșterea profitului, atât prin diminuarea cheltuielilor fixe (convențional constante) pe unitatea de produs – amortizarea, cheltuielile cu reparațiile, iluminatul etc., cât și prin modificarea ponderii salariilor în totalul cheltuielilor de exploatare, ca urmare a obținerii unei producții mai mari într-o unitate de timp de muncă.

O modalitate de creștere frecvent utilizată a productivității muncii și, implicit, a optimizării surselor de finanțare o constituie introducerea în fabricație a produselor realizate cu tehnologii noi și tehnici mondiale, utilizarea cu randamente superioare a mașinilor, utilajelor și instanțelor, automatizarea proceselor tehnologice, încărcarea cât mai judicioasă a capacității de producție pe schimburi, pe secții și ateliere etc., în concordanță cu programul producției fizice, conform cererii pieței interne și externe.

Promovarea metodelor moderne de management al producției și al muncii trebuie să contribuie la reducerea costurilor și la optimizarea corespunzătoare a costului capitalului prin:

- stabilirea unui flux tehnologic rațional, în funcție de cerințele introducerii de noi dezvoltări tehnologice;
- folosirea cu maximă eficiență a surselor de finanțare;
- reducerea pierderilor de orice gen.

Reducerea cheltuielilor materiale de producție se referă nu doar la folosirea rațională, eficientă și la reducerea consumului pe unitatea de produs la materiile prime, materiale, energie și combustibil, ci și la diminuarea altor cheltuieli comune și generale ale întreprinderii (firmei), la reciclarea materialelor secundare (deșeuri) etc.

Accelerarea vitezei de rotație a activelor circulante (de exploatare), respectiv scurtarea timpului care se scurge din momentul cheltuirii capitalului într-o activitate industrială sau de prestări de servicii până la obținerea profitului este un factor sau cale de sporire a profitului care acționează invers proporțional. Astfel, accelerarea vitezei de rotație a activelor circulante duce la scăderea costurilor și la sporirea corespunzătoare a masei profitului și prin faptul că o serie de cheltuieli fixe repartizare la o producție mai mare este obținută cu aceeași cantitate de active circulante (capital circulant); de asemenea, prin accelerarea vitezei de rotație a capitalului se evită formarea stocurilor de active circulante (de exploatare) peste necesitățile reale de producție și plata unor dobânzi majorate pentru nerambursarea creditelor la scadență.

Profitul brut al întreprinderilor (firmelor) reprezintă masa profitului rezultată din diferența dintre prețul de vânzare a produselor și costul produselor. Astfel, profitul sporește în condițiile creșterii prețului de vânzare și menținerii sau reducerii de la o perioadă la alta a costului producției. În cadrul economiei de piață, formarea prețului de vânzare nu depinde numai de punctele de vedere ale vânzătorilor manifestate prin ofertă, ci și de cele ale cumpărătorilor manifestate prin cerere. În aceste condiții, prețul se formează prin consens, fiind un preț de echilibru al celor două mărimi complexe cu care se confruntă permanent piața: oferta și cererea, la care participă și concurența.

Prin intermediul costurilor se exprimă cheltuielile de exploatare a capacităților de producție și de utilizare a resurselor de materii prime și forță de muncă. Pentru a studia cererea, întreprinderea trebuie să producă acea cantitate de marfă pentru care cumpărătorii sunt solvabili la prețul fixat și comunicat. De regulă, cantitatea cumpărată variază invers proporțional cu prețul de vânzare, în sensul că ea crește când prețul este mic și scade când prețul este mare. Așadar, cererea nu este o mărime fixă. Ea reprezintă relația dintre diferitele

prețuri posibile ale produsului și cantitățile care ar fi cumpărate pentru fiecare preț. Datorită acestei influențe a cererii asupra prețurilor, este necesar ca producătorii să se informeze asupra cererii fiecărui produs și asupra orientării consumatorilor în privința prețurilor, în vederea realizării, cel puțin, a profitului ordinar (normal).

Modelarea ofertei producătorilor industriali sau a prestatorilor de servicii se face și prin concurență, care presupune existența mai multor producători și care se opune economiei bazate pe monopol. Asupra mărimii profitului acționează și următorii factori: volumul produselor comercializate sau al serviciilor prestate, care acționează direct proporțional asupra mărimii profitului; calitatea produselor și serviciilor; structura produselor și serviciilor realizate (vândute), dacă sortimentul este alcătuit din tot mai multe produse și servicii cu profit ridicat; modul cum se împarte valoarea produsului sau serviciului între posesorii factorilor de producție (muncă, natură, capital). Cu cât salariul și (sau) renta sunt mai mari, cu atât este mai mic profitul, și invers.

În fine, putem concluziona că costul capitalului, ca indicator de performanță, ocupă un loc aparte în analiza strategică a activității întreprinderii. Analiza posibilităților de supraviețuire și creștere a întreprinderilor în condițiile economiei de piață, analiza strategiilor concurențiale conferă rentabilității un loc aparte.

**Referințe:**

1. Маренго А. Финансовый менеджмент. - Санкт-Петербург: Алтейя, 2001, с.173.
2. Georgescu N. Analiza bilanțului contabil. - București: Editura Economică, 2002, p.112.
3. Ковалев В.В., Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. - Москва: Проспект, 2001, с.54.

*Prezentat la 13.10.2011*