

CLASIFICAREA PRIORITĂȚILOR DE DEZVOLTARE A POTENȚIALULUI ECONOMIC AL STRUCTURII COMERCIAL-ANTREPRENORIALE

Natalia BURLACU, Harin ALEXANDR

Universitatea Liberă Internațională din Moldova

Abordările existente privind gestionarea potențialului structurilor comercial-antreprenoriale nu permit adaptarea adecvată la mediul extern dinamic, iar modelele din străinătate și recomandările practice nu iau în calcul, în mod corespunzător, realitățile din Moldova. Drept urmare, aplicarea acestora deseori nu se soldează cu rezultatul dorit și scontat. În acest context, se impune ca deosebit de actuală elaborarea unor metode ale activității comercial-antreprenoriale ce ar face față amenințărilor și provocărilor timpului și care ar permite dezvoltarea și implementarea cu succes a potențialului avantajelor competitive.

Cuvinte-cheie: *potențial economic, structuri comercial-antreprenoriale, eficacitate, capital propriu, mijloace fixe, investiții.*

CLASSIFICATION OF ECONOMIC POTENTIAL DEVELOPMENT PRIORITIES OF THE ENTREPRENEURIAL–COMMERCIAL STRUCTURE

Existing approaches on managing entrepreneurial potential commercial structures do not allow adequate adaptation to dynamic external environment and foreign models and practical recommendations do not take into account adequately the realities of Moldova. Consequently, their application often does not generate the desired result and desired. In this context, it becomes exceedingly current developing methods of commercial and business activity would make the threats and challenges of the time and would allow the development and successful implementation of potential competitive advantages.

Keywords: *economic potential, entrepreneurial commercial structures, effectiveness, equity, fixed assets investment.*

Introducere. În ultimii ani se atestă o creștere vădită a resurselor economice atrase în întreprinderile comerciale, însă o bună parte dintre acestea sunt utilizate irațional. Abordările existente privind gestionarea potențialului structurilor comercial-antreprenoriale nu permit adaptarea adecvată la mediul extern dinamic, iar modelele din străinătate și recomandările practice nu iau în calcul, în mod corespunzător, realitățile din Moldova. Drept urmare, aplicarea acestora deseori nu se soldează cu rezultatul dorit și scontat. În acest context, se impune ca deosebit de actuală elaborarea unor metode ale activității comercial-antreprenoriale ce ar face față amenințărilor și provocărilor timpului și care ar permite dezvoltarea și implementarea cu succes a potențialului avantajelor competitive. Din perspectivă metodologică, problemele privind activitatea structurilor comercial-antreprenoriale și constituirea potențialului lor își găsesc reflectare, sub diverse aspecte, în lucrările clasicilor gândirii economice și ale unor savanți economiști notorii. O contribuție semnificativă în dezvoltarea problemei menționate au adus savanții străini, printre care: B.R. Barringer, R.D. Ireland, M.Casson, A.Ghosh, R.Hisrish. Problema în cauză este abordată și în lucrările savanților: V.Balanuța, A.Baldin, L.Bugaian, V.Catanoi, V.Gribov, A.Popa, D.Parmacli, A.Solcan etc.

Unele aspecte privind dezvoltarea și gestionarea structurilor comerciale și antreprenoriale, precum și modelarea economică și matematică le regăsim în studiile oamenilor de știință: P.Barta, S.Borsuc, A.Borza, S.N. Cudlea, J.R. Hitchner, S.Mârza, N.Mihăilescu, C.Mitra, C.Stănescu, F.Tomescu și alții. Cu toate acestea, numeroase aspecte teoretice și practice privind dezvoltarea și implementarea potențialului structurilor comercial-antreprenoriale în prezent sunt apreciate ca controversate. Rămân insuficient studiate problemele vizând elaborarea unei estimări integrale a activității structurilor comercial-antreprenoriale și utilizarea potențialului acesteia, precum și stabilirea perspectivelor de dezvoltare. Succesul structurii comercial-antreprenoriale depinde de abilitatea de a gestiona fiecare resursă, ținându-se cont de obiectivele strategice ale întreprinderii și de specificul mediului extern. În acest context, se solicită soluționarea a trei probleme majore referitoare la gestionarea potențialului economic al structurii comercial-antreprenoriale:

– în primul rând, asigurarea unei combinații raționale a surselor de finanțare în vederea achiziționării de resurse necesare pentru procesul de activitate. În același timp, investițiile constituie baza creșterii potențialului activității economice. Întreprinderea are drept sarcină alegerea acelor direcții de investire a capitalului care vor contribui la creșterea competitivității;

– în al doilea rând, asigurarea utilizării eficiente a resurselor în activitatea comercial-antreprenorială. Aceasta, la rândul ei, presupune organizarea activității curente în baza utilizării cu maximă eficiență a resurselor financiare investite în activele fixe și în capitalul circulant. Antreprenorul trebuie să selecteze un ansamblu de resurse materiale, financiare și de muncă ce ar permite utilizarea eficace a oportunităților competitive existente;

– în al treilea rând, asigurarea utilizării raționale a profitului obținut în procesul comercial-tehnic. Problema privind distribuția profitului rezidă în stabilirea proporțiilor între acționarii întreprinderii și cota-parte orientată spre majorarea capitalului întreprinderii.

În opinia noastră, printre principalele sarcini ale analizei sistemice a activității unității comercial-antreprenoriale se numără: definirea și prezentarea detaliată pe elemente constitutive a sarcinilor și căilor (modalităților) de a le atinge; identificarea relațiilor reciproce existente între ele; garantarea unei anumite logici în soluționarea problemei apărute (obiective – mijloace de realizare a scopurilor – resurse). O soluție a acestor sarcini într-o măsură semnificativă o constituie aplicarea metodei de structurare, ceea ce servește drept motiv pentru a o releva printre alte metode ale analizei sistemice.

Metoda structurii se axează pe dezagregarea problemei cercetate în elemente constitutive, urmate de o posibilă evaluare numerică a importanței lor relative. O astfel de procedură mai este numită și alcătuirea arborelui obiectivelor. Cu toate acestea, dat fiind că majoritatea structurilor arborescente, destinate soluționării unor sau altor sarcini reale, conțin nu doar scopuri, dar și mijloace de atingere a acestora, atunci, în general, ar fi mai bine ca aceștia să fie numiți arborii interdependențelor, fie arborii „obiective-mijloace”.

Una dintre sarcinile primordiale în alcătuirea arborilor „obiective-mijloace” pentru activitatea comercial-antreprenorială rezidă în stabilirea unui set integral de elemente la fiecare nivel și determinarea interdependenței și subordonării (aspectul calitativ). O altă sarcină constă în stabilirea ulterioară a coeficientului importanței relative (CIR) a elementelor la fiecare nivel al arborelui „obiective-mijloace” (aspectul calitativ). În funcție de faptul dacă va fi detaliat fiecare element studiat de unul singur sau mai multe elemente ale unui nivel superior, putem distinge trei tipuri de arborii obiective-mijloace în activitatea comercial-antreprenorială: cu legături intersectate, directe și de tip mixt. În cazul relațiilor directe numărul elementelor întotdeauna se mărește odată cu trecerea la niveluri inferioare ale arborelui „obiective-mijloace”. Dacă ne referim la relațiile ce se intersectează, numărul elementelor se poate micșora. O astfel de situație este tipică atunci când se trece de la nivelurile obiectivelor la nivelurile măsurilor și de la nivelurile măsurilor la cele ale resurselor.

Cu toate acestea, la micșorare nu se aplică gradul de detaliere obținut anterior. De aceea, trebuie să fie prezentate în detaliu măsurile activității comercial-antreprenoriale pentru fiecare obiectiv în parte, mai ales că și coeficientul importanței relative a unora și aceluiași măsuri, prevăzute pentru implementarea obiectivelor identificate, poate fi diferit. Pentru a identifica șirul de elemente ale fiecărui nivel al activității antreprenorial-comerciale, este mai bine de a construi inițial un arbore cu legături directe; ulterior, dacă este necesar, de a se trece la o structură complexă cu legături ce se intersectează. Principiile generale de formare a unui arbore al legăturilor reciproce sunt valabile doar pentru situația în care se alcătuiesc tipuri speciale (individuale) de arborii: ai obiectivelor, măsurilor și resurselor. Dacă ne referim la alcătuirea unui arbore general al obiectivelor, atunci la primul său nivel detalierea se va face pornind de la principiul reflectării exhaustive a activității obiectului cercetat. Foarte des arborele obiectivelor se constituie pentru soluționarea unei singure probleme. În acest caz, se structurează doar compartimentul în cauză al activității structurii comercial-antreprenoriale, iar celelalte aspecte pot fi luate în considerare în sistemul de criterii selectate. La structurarea elementelor conform nivelurilor de obiective trebuie să găsim răspuns la întrebarea: ce este rezultatul care trebuie atins? În același timp, se are în vedere că răspunsul la întrebarea „când?” pentru întregul arbore al relațiilor reciproce a fost obținut când s-a stabilit intervalul de timp, pentru care el a fost alcătuit.

După atingerea unui grad suficient de concretizare, la determinarea conținutului funcțional al obiectivului structurat al activității structurii comercial-antreprenoriale trebuie să aplicăm principiul de structurare pe obiect, adică să elucidăm conținutul obiectivului pentru fiecare funcție-cheie. Apoi se pune întrebarea: cum să evaluăm gradul de realizare a obiectivelor propuse? Pentru a răspunde la această întrebare, trebuie să cunoaștem valorile lor necesare. De aceea, atunci când structurăm, este rațional să identificăm valorile specifice necesare ale nivelului (gradului) de realizare a scopurilor preconizate ale activității comercial-antreprenoriale. Alcătuirea arborelui de obiective al activității comercial-antreprenoriale poate fi finalizată prin elucidarea cerințelor față de realizarea unor active concrete sau a valorilor normative. De remarcat că valorile normative

nu se formează în mod obligatoriu doar la ultimul nivel al arborelui obiectivelor. În unele situații valorile normative necesare ale anumitor obiective ale activității comercial-antreprenoriale pot fi determinate în paralel cu structurarea acestor obiective; altfel spus, se pot prezenta astfel de normative la fiecare nivel al arborelui, și nu doar la ultimul.

Când construim în faza incipientă arborele obiectivelor activității comercial-antreprenoriale, putem prezenta doar valorile necesare orientative (dorite) ale nivelului de realizare a obiectivelor. După finalizarea în întregime a arborelui legăturilor reciproce și a evaluării resurselor disponibile ale activității comercial-antreprenoriale, în direcția de jos în sus, se precizează definitiv nivelul posibil (de standarde) privind realizarea obiectivelor preconizate. Posibilitatea ca în timpul structurării obiectivelor stabilite în activitatea comercial-antreprenorială să apară unele variante alternative de elemente separate, din perspectiva atingerii obiectivelor elementelor unui nivel mai avansat, denotă constituirea definitivă a nivelurilor-cheie și alcătuirea arborelui de măsuri (activități). Atunci când structurăm elementele la nivelul măsurilor (activităților), trebuie să obținem răspunsuri la întrebările: cum, în ce mod, prin crearea sau perfecționarea cărui sistem trebuie realizate obiectivele propuse? Drept principiu de structurare la primul nivel al arborelui măsurilor poate fi recomandat principiul de acoperire a tuturor tipurilor de activitate orientate spre atingerea scopurilor scontate. Deoarece nu toate măsurile dispun de aceeași eficiență în ceea ce privește realizarea obiectivelor propuse, iar resursele sunt limitate, după cuantificarea gradului de preferință a acestor măsuri o parte dintre ele s-ar putea să nu fie acceptate pentru punerea în practică. Atunci când definim elementele primului nivel din arborele măsurilor trebuie să nu prezentăm detaliat elementele ultimului nivel al arborelui obiectivelor activității antreprenorial-comerciale, ci să identificăm cele mai multe și diverse măsuri de atingere a scopurilor propuse. Astfel, la intersecția nivelurilor obiective și a măsurilor în arborele interdependențelor are loc tranziția de la concretizarea conținutului obiectivelor prevăzute la descoperirea diferitelor metode, căi de implementare a acestora. În acest caz structurarea la nivelurile măsurilor se finalizează cu enumerarea unui spectru de lucrări privind crearea unor componente individuale ale structurii comercial-antreprenoriale pe principiul structurării sistemice. Profunzimea detalierii în baza utilizării principiului sistemic este determinată de nivelul arborelui „obiective-mijloace” (ramural, al asociației etc.). Într-adevăr, sistemul poate fi structurat în foarte multe niveluri, chiar până și pe componente individuale elementare. Conform principiului sistemic, lipsește intersubstituirea parțială a elementelor din punctul de vedere al structurii sistemului însuși. Lipsa cel puțin a unui element, pe bună dreptate, îl face incomplet, incapabil de a atinge scopurile, spre care este orientată activitatea sa.

Însă, chiar și în cazul implementării principiului sistemic de structurare a activității comercial-antreprenoriale poate exista o substituție parțială reciprocă a elementelor din punctul de vedere al atingerii scopurilor nivelului ierarhic superior, de aceea nu se acordă atenție egală tuturor măsurilor. Totul depinde de sistemul selectat, de criteriile și sarcina pentru a cărei soluționare se aplică arborele măsurilor. La joncțiunea unor niveluri-țintă cu nivelurile măsurilor, dar și a nivelurilor de activitate cu cele ale resurselor trebuie respectat principiul de corespundere a gradului de detaliere. Esența acestui principiu rezidă în faptul că gradul de fragmentare a elementelor la primul nivel al arborelui măsurilor trebuie să corespundă gradului de segmentare a elementelor de pe nivelul de sus al arborelui obiectivelor. În caz contrar, acel nivel de specificitate ce a fost înregistrat în urma structurii scopurilor nu este utilizat. În general, putem evidenția două metode de identificare a șirului de măsuri orientate spre atingerea unui oarecare obiectiv al activității comercial-antreprenoriale: formarea arborelui măsurilor în paralel cu alcătuirea arborelui obiectivelor sau după construirea completă a arborelui obiectivelor.

În primul caz, la toate nivelurile de structurare, pentru fiecare obiectiv al activității comercial-antreprenoriale se stabilește corespunzător un ansamblu de măsuri privind implementarea lor. Cu alte cuvinte, principiul de structurare în arborele obiectivelor și în cel al măsurilor coincid, iar numărul măsurilor pentru fiecare nivel în arborele măsurilor coincide cu exactitate cu numărul de obiective pentru fiecare nivel al arborelui obiectivelor. Alte informații suplimentare despre structura unor măsuri aparte și despre conținutul lor la utilizarea primei metode nu obținem. Avem, în acest caz, doar un arbore general al măsurilor, a cărui structură este evidențiată și fără o construire specială a acesteia, deoarece repetă structura arborelui obiectivelor. Nu trebuie utilizat arborele măsurilor ca pe un instrument de gestionare a structurii comercial-antreprenoriale obținut în baza aplicării primei metode. Mult mai productivă este cea de-a doua abordare (metodă). Utilizând-o, arborele măsurilor devine o continuare a arborelui obiectivelor care reprezintă activitatea comercial-antreprenorială. Pentru fiecare obiectiv, prezentat pe nivelul de sus, se indică corespunzător un șir de măsuri

în forma arborilor acțiunilor. Altfel spus, fiecare scop are arborele său de acțiuni. În acest caz, nivelurile acțiunilor ale arborelui „obiective-mijloace” nu dispun de un vârf comun. Pentru mai multe obiective ale activității comercial-antreprenoriale pot fi utilizate aceleași măsuri (acțiuni), cuprinse în arborii măsurilor construiți pentru acestea. După analizarea unor astfel de arbori particulari de măsuri și excluzând elementele care se repetă, putem realiza un arbore general al măsurilor, unde între primul nivel al acestuia și ultimul nivel al arborelui obiectivelor există relații interdependente. Însă, astfel se poate proceda doar în situația când în continuare nu se prevede efectuarea unei evaluări a importanței relative a unor măsuri în parte, dat fiind că măsurile care au aceleași formulări pentru diverse obiective ale activității comercial-antreprenoriale pot avea diferite valori ale coeficientului importanței relative (CIR). Determinând CIR, este mai rațional ca arborele general al măsurilor să fie alcătuit după aflarea acestor coeficienți. În acest caz, fiecărei acțiuni, măsuri generale a respectivului arbore i se poate atribui corespunzător și coeficientul importanței relative.

Concluzionând, putem spune că principala deosebire a arborelui acțiunilor față de arborele obiectivelor activității comercial-antreprenoriale rezidă în aceea că în urma alcătuirii arborelui obiectivelor obținem un sistem al valorilor necesare (normative, standard) pentru anumiți indici și parametri, care determină gradul de realizare a obiectivelor propuse, iar în urma alcătuirii arborelui acțiunilor dispunem de o listă detaliată a lucrărilor ce trebuie îndeplinite în vederea atingerii scopurilor stabilite.

Domeniul de implementare a metodei de structurare a activității comercial-antreprenoriale, indiferent de nivelul de gestionare, poate fi divizat în două grupuri de sarcini:

- determinarea direcțiilor de dezvoltare (obiective, acțiuni, resurse) a anumitor structuri comercial-antreprenoriale;
- soluționarea unor probleme concrete și sarcini ale activității comercial-antreprenoriale (planificare, gestionare, perfecționarea desfacerii (vânzărilor) etc.) în contextul îmbunătățirii muncii în unitatea comercial-antreprenorială.

O problemă importantă în ceea ce privește implementarea metodei de structurare este corespunderea arborelui „obiective-mijloace” structurii ierarhice organizaționale, în cadrul căreia se desfășoară îndeplinirea sarcinilor propuse în activitatea comercial-antreprenorială. În practică însă este greu de realizat o astfel de legătură. Într-adevăr nu întotdeauna este posibil să asociezi fiecărui component al arborelui „obiective-mijloace” un element organizațional. În aceste situații, aproape întotdeauna se încalcă principiul corespondenței univoce, adică diferite sarcini, care decurg din diverse elemente ale arborelui obiectivelor, se realizează într-o singură subdiviziune sau, viceversa, o singură sarcină este îndeplinită în câteva subdiviziuni ale diferitelor structuri organizaționale, iar integrarea activității lor are loc la un nivel superior al gestionării structurii comercial-antreprenoriale. Prin urmare, nu are sens să amintim despre existența reală a unei corespondențe univoce. În acest sens, se pare mult mai potrivit să vorbim despre o astfel de corespundere pentru arborele măsurilor, dar nu în ceea ce vizează arborele obiectivelor activității comercial-antreprenoriale. Într-adevăr, fiecare acțiune trebuie să aibă o legătură riguroasă de adresă, ceea ce nu putem spune despre obiectivele funcționale.

Asigurarea unei stricte corespondențe reciproce unu la unu între obiectivul dat și un anumit element organizațional al structurii manageriale este puțin probabil posibilă. Adevărat, această sarcină se soluționează mult mai ușor, dacă obiectivul este obținut ca urmare a utilizării principiului de clasificare pe obiect și este formulat suficient de exact. De exemplu, „să se mărească vânzări la top jersey”. Pentru îndeplinirea unei astfel de sarcini poartă răspundere un anumit organ de conducere. Arborele „obiective-mijloace” reprezintă un model static, în timp ce procesele economice au un caracter dinamic. În cadrul metodei de structurare pot fi propuse două abordări privind evidența caracterului dinamic al proceselor reale în activitatea comercial-antreprenorială.

Prima abordare rezidă în construirea propriului arbore „obiective-mijloace” pentru fiecare interval de timp, în care se divide o anumită perioadă temporală analizată, arbore în care este prevăzută modificarea conținutului obiectivelor unității comercial-antreprenoriale și a mijloacelor de realizare a acestora, precum și importanța lor reală.

Cea de-a doua tratare presupune introducerea rectificărilor în arborele „obiective-mijloace”, construit anterior pentru un anumit interval de timp în corespundere cu stabilirea noilor obiective ale activității comercial-antreprenoriale și cu modificarea condițiilor de realizare a acestora. Deoarece acest lucru solicită o capacitate impunătoare de muncă, nu este rațional ca ea să se realizeze foarte des, de exemplu, atunci când se alcătuiește planul anual. În același timp, frecvența rectificărilor trebuie să asigure identificarea și includerea la timp în

arborele „obiective-mijloace” a noilor obiective și sarcini ale activității comercial-antreprenoriale, evidența realizărilor de ultimă oră ale științei și tehnicii, a modificării nevoilor, a domeniilor de aplicare a producției lansate și multe altele.

În prezenta lucrare, ca obiective ale activității comercial-antreprenoriale este prezentată atingerea stării etalon (de referință), iar în calitate de arbore al obiectivelor este prezentată performanța stării etalon (de referință). În ceea ce privește însă soluția în general, trebuie să stabilim evaluarea integrală a nivelului de dezvoltare a sistemului comercial-antreprenorial, iar în calitate de arbore al soluțiilor au servit coeficienții de importanță relativă pentru fiecare indicator ce descrie sistemul.

Coeficienții importanței relative reflectă ponderea indicatorului în atingerea obiectivului general al sistemului comercial-antreprenorial, gestionând dezvoltarea acesteia. Ne vom opri, în primul rând, la definirea coeficienților importanței relative în cazul studierii potențialului economic al structurii comercial-antreprenoriale S.R.L. „Profaluminiiu”. Subliniem că respectivul potențial este descris de următorul sistem de indicatori: x_1 – activele fixe; x_2 – capitalul circulant; x_3 – forțele de muncă; x_4 – investițiile; x_5 – venitul; x_6 – profitul net. Deoarece funcția potențială este o formulă de calcul pentru nivelul potențialului organizației, atunci coeficienții în cazul schimbărilor din această funcție reprezintă ponderea în atingerea stării de referință (etalon) de către obiect.

Funcția potențială pentru evaluarea nivelului de potențial al S.R.L. „Profaluminiiu” are următoarea formă:

$$y = 0,253Z_1 + 0,442Z_2 + 0,705Z_3 + 0,281Z_4 + 0,136Z_5 + 0,374Z_6 \quad (1)$$

Ținând cont de ponderea indicilor în funcția potențială, putem clasifica indicii conform importanței, prin urmare, și după prioritatea în gestionarea potențialului S.R.L. „Profaluminiiu” (Fig.1).

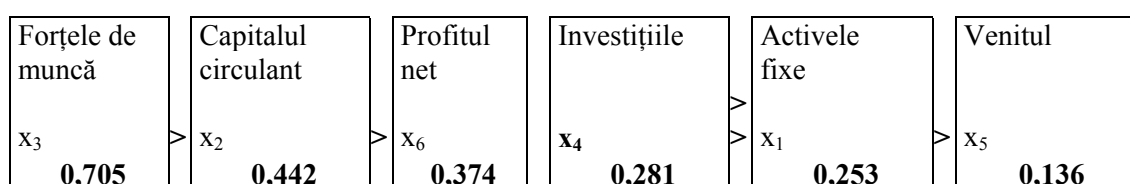


Fig.1. Clasificarea indicatorilor potențialului S.R.L. „Profaluminiiu” conform priorităților.

Sursa: elaborată de autori în baza documentelor primare

În același timp, o sarcină importantă este elaborarea măsurilor privind creșterea nivelului de dezvoltare economică a întreprinderii. În legătură cu aceasta trebuie să identificăm prioritățile în gestionarea activității comercial-antreprenoriale. În acest scop trebuie să atragem atenție la interpretarea economică a ponderii indicilor în funcția potențială a evaluării (valorii) integrale a dezvoltării economice, precum și în funcțiile potențiale, constituite în baza unui sau altui bloc de indicatori ai sistemului.

Procedura de identificare a priorităților în gestionarea structurii comercial-antreprenoriale se realizează ținându-se cont de clasificarea blocurilor după ponderea în funcția potențială a evaluării integrale a dezvoltării economice; ulterior, în segmentul fiecărui bloc se clasează indicatorii conform ponderii indicilor în funcția potențială, care descrie un bloc sau altul. În urma unei astfel de analize se face schema ierarhică a priorităților în gestionarea dezvoltării potențialului economic al unității comercial-antreprenoriale. Respectivul clasament va prezenta în sine acea consecutivitate de care trebuie să se țină cont la gestionare. În acest context, o importanță deosebită are interpretarea economică atât a rezultatelor finale, cât și a celor intermediare, în ceea ce privește calculele nivelului de dezvoltare a potențialului economic al structurii comercial-antreprenoriale. Amintim, de asemenea, sistemul de indicatori prevăzut pentru evaluarea acestuia, având în vedere că el constă din patru blocuri, iar în cadrul fiecărui bloc – dintr-un anumit număr de indicatori. În acest sens, indicăm prin y_k – sistemul de indicatori ai blocului k , prin x_{jk} – indicatorul j din blocul k .

Sistemul indicatorilor în cadrul simbolicii prezentate va fi următorul:

- y_1 – eficiența utilizării resurselor materiale; x_{11} – rentabilitatea activelor fixe; x_{21} – rentabilitatea mijloacelor materiale circulante; x_{31} – coeficientul circuitului capitalului propriu;
- y_2 – situația financiară; x_{12} – coeficientul lichidității curente; x_{22} – coeficientul autonomiei financiare; x_{32} – coeficientul (rata) capitalului împrumutat (creditului); x_{42} – gradul de asigurare a stocurilor cu mijloace circulante proprii;

- y_3 – activitatea investițională; x_{13} – rentabilitatea investițiilor; x_{23} – rata investițiilor proprii;
- y_4 – eficacitatea activității economice; x_{14} – rentabilitatea capitalului propriu; x_{24} – rentabilitatea activelor; x_{34} – rentabilitatea activelor circulante; x_{44} – rentabilitatea activității.

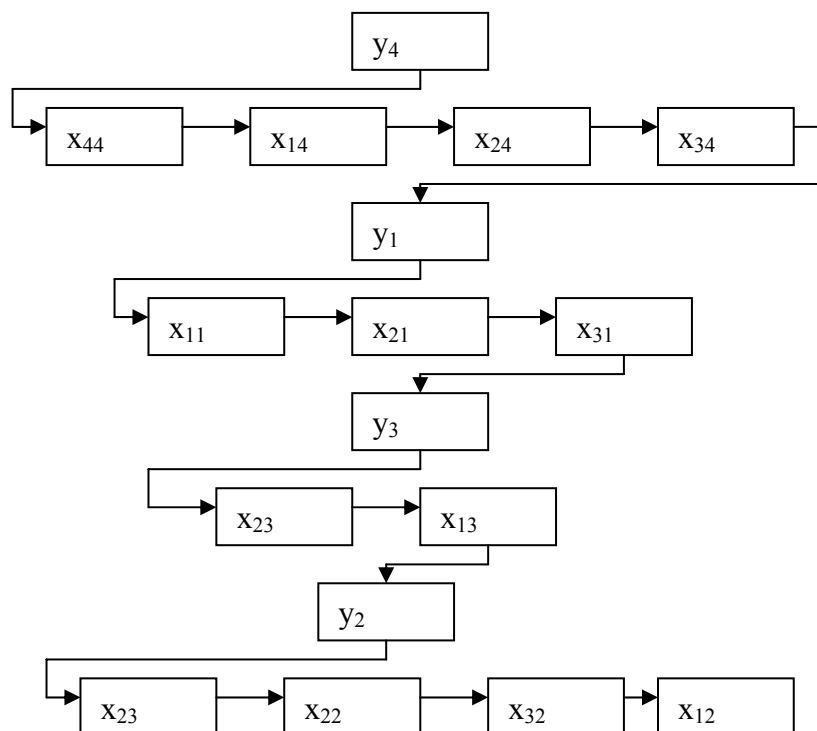


Fig.2. Clasarea priorităților în gestionarea dezvoltării economice a structurii comercial-antreprenoriale.

Sursa: elaborată de autori

Clasificând prioritățile pentru gestionarea dezvoltării economice a structurii comercial-antreprenoriale, în primul rând trebuie să clasificăm blocurile conform ponderii lor în funcția potențială a evaluării (valorii) integrale a potențialului economic al S.R.L. „Profaluminiu”, pe care o putem prezenta în felul următor:

$$Y = 0,427Y_1 + 0,312Y_2 + 0,334Y_3 + 0,786Y_4 \quad (2)$$

Funcțiile potențiale pentru fiecare bloc sunt următoarele:

$$y_1 = 0,841Z_{11} + 0,487Z_{21} + 0,218Z_{31} \quad (3)$$

$$y_2 = 0,211Z_{12} + 0,326Z_{22} + 0,281Z_{32} + 0,873Z_{42} \quad (4)$$

$$y_3 = 0,426Z_{13} + 0,901Z_{23} \quad (5)$$

$$y_4 = 0,477Z_{14} + 0,359Z_{24} + 0,312Z_{34} + 0,746Z_{44} \quad (6)$$

Așadar, în opinia noastră, utilizând schema de clasificare a priorităților, putem spori eficacitatea activității comercial-antreprenoriale, astfel apropiindu-ne de starea standard atât a potențialului economic al sistemului comercial-antreprenorial, cât și al activității comercial-antreprenoriale.

În fond, respectiva schemă (Fig.2) reprezintă baza gestionării optime a dezvoltării economice a organizației.

Concluzii: Folosind sistemul de clasificare a priorităților, putem spori intenționat eficiența activității comercial-antreprenoriale și, astfel, să ne apropiem de starea-etalon atât a potențialului comercial-antreprenorial, cât și a activității comercial-antreprenoriale.

În condițiile economiei de piață, sistemul comercial-antreprenorial trebuie să elaboreze un plan strategic foarte bun și, în funcție de circumstanțe, să-l corecteze și să-l actualizeze mereu. Important în acest caz este să se asigure dezvoltarea competitivă a sistemului comercial-antreprenorial. În procesul decizional antreprenorial trebuie, în ultimă instanță, să încerce să influențeze viitorul, anume să-l influențeze, dar nu să-l definească. Există numeroși factori care determină viitorul și ei, de regulă, nu depind de competențele și atribuțiile managerilor. Alegerea poate viza strategiile gândite mai înainte, dar, în același timp, trebuie să recunoaștem și

strategiile recent apărute. Deciziile strategice au o importanță primordială pentru determinarea viitorului structurii comercial-antreprenoriale. În legătură cu tranziția la economia de piață, în Republica Moldova crește și interesul față de metoda (abordarea) strategică aplicată în managementul structurii comercial-antreprenoriale. Cheia unui management de succes în structurile comercial-antreprenoriale are la bază principiul: a gestiona înseamnă a prognoza.

Bibliografie:

1. PORTER, M.E. *Competitive Advantage*. New York: Free Press, 1985. 485 p.
2. WICKHAM, A.Ph. *Strategic entrepreneurship*. Third edition. Prentice Hall, 2004. 655 p.
3. *Социально-экономическое положение Молдовы за 2009 г., январь-декабрь*: Доклад Молдстатистика. Кишинев, 2009.

Prezentat la 05.03.2014