MODALITĂŢI ŞI CĂI DE DEZVOLTARE A ÎNTREPRINDERILOR MODERNE

Adriana LUCHIAN

CZU: 334.012:330.34 adriana.luchian29@gmail.com

The growth and development of the company is the subject of debate of managers, because regardless of the size and type of activity of the company it always tends to broaden its horizons. Currently, each company is focused on achieving key goals such as maximizing profit, increasing efficiency and maintaining market stability and business relationships, while beginning to realize the need for continuous development and adaptation to market conditions.

Activitatea economică reprezintă o principală preocupare a societății și ea se desfășoară în întreprinderi prin utilizarea de resurse care devin surse de bogăție pentru aceeași societate. Întreprinderea reprezintă un agent economic care ocupă un loc important în crearea de bunuri materiale, în executarea de lucrări și servicii, totodată fiind și utilizator de resurse. Mediul extern interacționează cu firmele, iar acestea răspund la cererile mediului și se adaptează la schimbările acestuia.

Mediul de afaceri reprezintă unul dintre pilonii de bază ai dezvoltării și avansării unui stat sub diverse aspecte. Analiza acestuia este extrem de importantă pentru consolidarea capacităților companiilor, care reprezintă forța motrice de prosperare și creștere economică a statului [1, p.23]. Un mediu de afaceri favorabil reprezintă pentru întreprindere un pilon al dezvoltării durabile; totuși, acesta nu este singurul component care contribuie la o creștere durabilă a unei întreprinderi. În acest mod, la nivel de întreprindere, dezvoltarea sustenabilă presupune obținerea unui echilibru în termen lung în ceea ce privește progresul simultan pe cele trei dimensiuni: economic, social și de mediu.

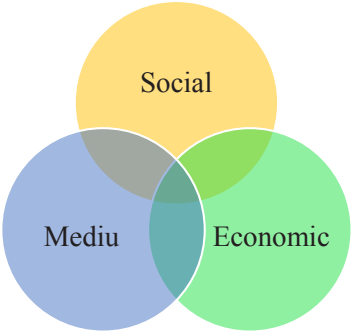


Fig.1. Componentele dezvoltării durabile a întreprinderii

Sursă: după [2 p.48]

Creşterea şi dezvoltarea întreprinderii reprezintă subiectul de dezbateri al managerilor, deoarece, indiferent de mărimea şi genul de activitate a companiei, aceasta tinde întotdeauna să-şi lărgească orizonturile. În prezent, fiecare companie se orientează spre atingerea unor scopuri primordiale, cum ar fi: maximizarea profitului, creşterea eficienței, menținerea stabilității pe piață şi a relațiilor cu mediul de afaceri; totodată, începe să conştientizeze necesitatea dezvoltării continuie şi adaptării la condițiile pieței. Fiind o varietate mare de modalități de creştere a companiei, se recomandă cunoaşterea momentului în care una sau altă metodă nu mai este eficientă pentru companie. Analizând din aceasta perspectivă creşterea internă şi externă, trebuie să specificăm că de la un anumit punct creşterea internă nu mai este avantajoasă pentru companie, pentru că aceasta poate genera dezechilibre ale fluxului de numerar. Odată ce acest punct este depăşit se recomandă implementarea unei strategii de creştere externă. În funcţie de direcţia creşterii, întreprinderile pot creşte orizontal, adică în cadrul aceluiaşi domeniu în care activează. De asemenea, acestea ar putea creşte şi vertical sau lateral, diversificându-şi activitatea şi în domenii de activitate diferite de cel actual.

Elementele de bază pentru succesul unei activităţi economice sunt: adaptarea produselor şi serviciilor la nevoile consumatorilor, identificarea pieţei-ţintă şi a clienţilor potenţiali, evidenţierea şi recunoaşterea rezultatului competiţional ca anexă la bilanţ, stabilirea modalităţilor de distribuţie-vânzare, elaborarea politicilor de preţuri şi tarife şi promovarea entităţii economice şi a produselor. Cu alte cuvinte, nu trebuie neglijat faptul că succesul unei afaceri depinde şi de abilităţile manageriale, de modalităţile de organizare, coordonare şi control al activităţilor unităţii care generează întotodeauna venituri pe baza consumului de resurse de care dispune compania, cum ar fi cele materiale, umane şi financiare.

Orice clădire, structură, construcție are un ciclu de viață, care începe cu aşezarea primei „cărămizi” în fundație şi se încheie cu demolarea sa, atunci când toate opțiunile de remediere şi renovare au fost epuizate sau pur şi simplu utilitatea construcției nu mai este justificată. În acest context, cu scopul dezvoltării companiei „Cosmax – Grup” SRL, se propune majorarea gamei de servicii a acesteia prin introducerea specializării în demolare.

Pentru a putea executa acest proiect este necesară informarea cu privire la prețurile orientative la mijloace de bază necesare pentru executarea lucrărilor de demolare. Astfel, în cursul cercetării s-au calculat cheltuielile necesare pentru utilaje în valoare de cca 1 454 967 lei şi cheltuielile necesare pentru remunerarea resurselor umane în valoare de cca 50 000 lei.

Analizând rentabilitatea companiei în vederea implementării proiectului de dezvoltare, am stabilit că rentabilitatea comercială calculată în baza profitului brut reprezintă cca 64,5%. Rentabilitatea economică a înregistrat cca 13,67%, iar rentabilitatea financiară am stabilit că este de 14,08%. Astfel, valorile înregistrate de indicatorii analizați sunt apreciate pozitiv pentru activitatea companiei.

Analizând piaţa Republicii Moldova, determinăm un preţ mediu pentru efectuarea lucrărilor de demolare de cca 250 lei/ m^2. Prognozăm pentru un an cca 10 000 m^2.

Venit din vânzări prognozat = 250 lei/m^2 * 10 000 m^2 = 2 500 000 lei

Analizând rentabilitatea proiectului în cadrul „Cosmax – Grup" SRL, observăm că aceasta reprezintă cca 39,20%. Având un venit din vânzări prognozat în sumă de 2 500 000 lei cu un cost al investiţiei de cca 1 520 000 lei, obţine un profit brut de cca 980 000 lei, fapt ce este apreciat pozitiv pentru activitatea companiei. Examinând durata de recuperare a investiţiei constatăm că în condiţiile prevăzute mai sus pentru recuperarea investiţiei efectuate sunt necesare cca 15 luni. Acest timp este considerat a fi unul optimal.

Putem afirma cu siguranţă că proiectul de dezvoltare prin majorarea gamei de servicii prin introducerea specializării în demolări în contextul cererii prezente pe piaţa din Republica Moldova reprezintă pentru „Cosmax – Grup" SRL o oportunitate de creştere a venitului din vânzări şi a nivelului profitabilităţii. În contextul unei rentabilităţi comerciale de cca 39,20%, considerăm proiectul unul avantajos. Totodată, prin prisma implementării acestui proiect concurenţii actuali ai companiei ar putea deveni parteneri ai acesteia, doarece cei care nu sunt specializaţi în demolări ar putea apela la „Cosmax – Grup" SRL lucrând în acest mod împreună.

În final, deducem că pentru fiecare companie, oricare ar fi mărimea şi domeniul său de activitate, căile şi modalităţile de dezvoltare reprezintă un punct important şi o preocupare a managementului. Din diversitatea de metode, individualitatea este o cale de atingere a obiectivelor şi a succesului. Indiferent de calea sau modalitatea de creştere aleasă pentru dezvoltarea companiei, este esenţial de cercetat şi de evaluat diferitele aspecte care ar putea influenţa decizia şi nemijlocit succesul companiei.

Referinţe:

1. CRUDU, R., CEBOTARI, E. *Economie fundamentală şi aplicată*, Chişinău: ASEM, p.23.
2. GHEORGHE – MOISII, M., TÎRZIU, E. Managementul strategic al dezvoltării durabile în organizaţii. În: *Revista Română de Informatică şi Automatică*, 2012, vol.22, nr.1, p.45 – 60.

Recomandat
***Svetlana MIRONOV**, dr., conf. univ.*