MINISTERUL EDUCAȚIEI AL REPUBLICII MOLDOVA

ACADEMIA DE STUDII ECONOMICE A MOLDOVEI

ANALELE

ACADEMIEI DE STUDII ECONOMICE A MOLDOVEI

Ediția a XII-a. Nr.1 / 2014

Editura ASEM
Chișinău - 2014

CZU [33+657]:378.633(478-25)(082)=135.1=111

A 15

COLEGIUL DE REDACȚIE

Academician, prof. univ. dr. hab., **Grigore BELOSTECINIC** *, rector al ASEM – preşedinte*

Prof. univ. dr., DHC **Ion PETRESCU***, Universitatea „Spiru Haret", Braşov, România – vicepreşedinte*

Prof. univ. dr. hab. **Vitalie MAKAROV***, Institutul de Matematică „Steklov" al Academiei de Ştiințe a Rusiei (or. Moscova) – vicepreşedinte*

Conf.cercet.dr. **Corneliu GUȚU –** *vicepreşedinte*

Dr. **Eugeniu GÂRLĂ** *– secretar*

Prof. univ. dr. hab. **Ala COTELNIC**

Conf. univ. dr. **Nadejda BOTNARI**

Prof. univ. dr. hab. **Ion BUNU**

Prof. univ. dr. **Vladimir BĂLĂNUȚĂ**

Prof. univ. dr. hab. **Boris CHISTRUGA**

Prof. univ. dr. hab. **Ilie COSTAŞ**

Prof. univ. dr. hab. **Eugenia FEURAŞ**

Membru cor. al AŞM, prof. univ. dr. hab. **Gheorghe MIŞCOI,** *Academia de Ştiințe a Moldovei*

Prof. univ. dr. hab. **Elena TURCOV**

Prof. univ. dr. **Oleg STRATULAT**

Conf. univ. dr. **Oxana SAVCIUC**

DESCRIEREA CIP A CAMEREI NAȚIONALE A CĂRȚII

Academia de Studii Economice a Moldovei. Analele Academiei de Studii Economice a Moldovei : Ed. a 12-a / Acad. de Studii Econ. a Moldovei ; col. red.: Grigore Belostecinic. – Chişinău : ASEM, 2014 – . – 29 cm. – ISBN 978-9975-75-649-5. – ISSN 1857-1433.

Nr 1/2014. – 2014. – 390 p. : fig., tab. – Texte : lb. rom., engl. – Rez.: lb. rom., engl., fr. – Bibliogr. la sfârşitul art. şi în subsol. – 30 ex. – ISBN 978-9975-75-681-5.

[33+657]:378.633(478-25)(082)=135.1=111

A 15

ISBN 978-9975-75-681-5

Revista este acreditată de Consiliul Național pentru Acreditare şi Atestare al Republicii Moldova, categoria „C"
Certificat de înregistrare nr. 174 din 15.09.2011

© Departamentul Editorial-Poligrafic al ASEM

C U P R I N S

SECȚIA I. BUSINESS ŞI ADMINISTRARE

Aplicabilitatea abordărilor nestructurale în determinarea naturii relațiilor de piață în sectorul bancar moldovenesc 7
Aliona Croitoru, lector univ., dr., ASEM,
Chişinău, Republica Moldova, alionacroitoru@gmail.com

Dezvoltarea ecoturismului în ariile protejate 16
Nicolae Platon, doctor în ştiinţe economice, conf. univ.
Director general Agenţia Turismului Republicii Moldova
e-mail: platonanat@yahoo.com tel. 069696992
Ion Platon, Vicedirector Agenţia ,,Moldsilva", doctorand

Realități şi perspective ale turismului moldav 21
Nicolae Platon, doctor în ştiinţe economice, conf. univ.
Director general Agenţia Turismului Republicii Moldova
e-mail: platonanat@yahoo.com tel. 069696992

Conceptual approach to the creation of it-project-management simulation model 33
Chaikovska Maryna, PhD, Associate Professor of Department of Management and mathematical modeling of market processes, Odessa I.I. Mechnikov National University, Odessa, Ukraine,chmp@ukr,net
Zharova Alona Viktorivna, PhD student, Odessa I.I. Mechnikov National University, Odessa, Ukraine, alona_zharova@yahoo.com

Considerațiuni practice în evaluarea economică complexă a resurselor forestiere gestionate de agenția „Moldsilva" 38
Gheorghe Țurcanu, doctor în economie, conf. universitar
Ion Platon, vicedirector general Agenţia ,,Moldsilva", doctorand ASEM

Eficacitatea deciziilor în cadrul organismelor de certificare din Republica Moldova 49
Gheorghe Țurcanu, dr., conf. univ., Catedra Management, ASEM
Republica Moldova, Chişinău, gheorghe.turcanu@gmail.com
Vasile Zetia, drd., ASEM, Republica Moldova, Chişinău, transstandard@gmail.com

Particularitățile planificării afacerilor pentru publicațiile periodice 61
Ala Parfentiev, doctor în economie, conf. univ., ASEM
Boris Parfentiev, doctor în istorie, lect. sup. USM

Europa – destinație turistică etalon în turismul internațional 66
Roman Livandovschi, dr., conf. univ., ASEM,
Chişinău, Republica Moldova, roman_turism@yahoo.com

Coordonate ale cercetării comportamentului consumatorului 70
Profira Cristafovici, conf. univ., dr. ASEM

Strategiile de management al personalului la întreprinderile din Republica Moldova: rezultatele cercetării 81
Irina Movilă, dr., conf.univ., Universitatea de Stat ,,Alecu Russo" din Bălți

Managementul şi cultura calității în instituțiile de învățământ 84
Sergiu Baciu, dr. hab, conf. univ., ASEM, Chişinău
tel.(+373 22) 402 849; cdcfp@ase.md

Management accounting and real-time business decision making 91
Tatiana Mishova, PhD in economics, associate professor the Academy of Economic Studies, Chisinau, Moldova, t.mishova@gmail.com
Galina Globa, PhD in economics, associate professor the International Institute of Management, Chisinau, Moldova, galina_globa@excite.com
Boris Postolachi, senior lecturer the Academy of Economic Studies, Chisinau, Moldova, b.postolachi@gmail.com

SECȚIA II. ECONOMIE FUNDAMENTALĂ ŞI APLICATĂ

Structura socială: standarde occidentale şi specificul autohton 97
Olga Sorocean, prof. univ. dr. hab., ASEM
Natalia Coşeleva, conf. univ. dr., ASEM
Nelly Filip, conf. univ. dr., ASEM

Problemele şi perspectivele dezvoltării micului business în Republica Moldova 104
Aliona Balan, conf. univ. dr., ASEM

The sustainable development of the agro food market 108
Elena Condrea, Candidate for Doctor's degree The State Agrarian University of Moldova, Chisinau, Republic of Moldova; e-mail: Elena_condrea5@yahoo.com

Content of criminal subculture 116
Alexandru Mariț dr., conf. univ., ASEM
Gumaniuc Veaceslav Ilie, drd., ULIM

Aspecte privind metodologia delegării, stabilirea şi comunicarea sarcinilor delegate 121
Mariana Șendrea, dr., conf. univ., ASEM
Silvia Buciuşcan, dr., conf. univ., ASEM

Comunicarea de criză – poliță de asigurare a valorilor organizației 125
Raisa Borcoman, dr., conf.univ., ASEM, e-mail: rborcoman@mail.ru

Valorizarea managementului resurselor umane în cadrul organizațiilor 129
Alic Bîrcă, conf. univ. dr., ASEM

Rolul comunicării în dezvoltarea personalității umane 141
Alic Bîrcă, dr., conf. univ., ASEM
Diana Ciobanu, asist. univ., ASEM

Organizarea sistemelor ergonomice "om-solicitări" prin optimizarea unor factori ai mediului înconjurător al locurilor de muncă 145
Cezara Abramihin, conf. univ., dr., ASEM
Marina Băieşu, conf. univ., dr., ASEM

Ergonomia – știință sistemică, complexă și multidisciplinară 156
Abramihin Cezara, conf. univ., dr., ASEM
Boguş Angela, conf. univ., dr., ASEM

SECȚIA III. FINANȚE, CONTABILITATE ŞI ANALIZĂ FINANCIARĂ

Estimarea performanței entității în baza valorii economice adăugate 162
Valentina Paladi, conf. univ., dr., ASEM, vspaladi @mail.ru
Lica Erhan, lect. sup., dr., ASEM, lica.erhan@mail.ru
Adriana Braşoveanu, lect. sup., drd., ASEM, abrashoveanu@yandex.ru

Aspecte noi privind reglementarea normativă a contabilității în Republica Moldova 166
Alexandru Nederița, prof. univ. dr. hab., ASEM
e-mail: anederita@gmail.com

Oportunități de realizare a studiilor de fezabilitate pentru Republica Moldova 173
Victoria Ganea, dr., conf. univ., CNAA, Chişinău, Republica Moldova, ganea.victoria@gmail.com
Natalia Băncilă,dr. hab., conf. univ., ASEM, Chişinău, Republica Moldova, nataliabancila@rambler.ru

Reglementarea activității de evaluare în băncile comerciale 180
Natalia Băncilă, dr. hab., conf. univ. Catedra ,,Finanțe și Asigurări", ASEM
Victoria Ganea, dr., conf. univ. CNAA
Aureliu Mărgineanu, dr., conf. univ., Catedra ,,Finanțe și Asigurări", ASEM

Aspecte metodologice şi aplicative privind contabilitatea activelor financiare 185
Viorel Țurcanu, prof. univ., dr. hab., ASEM
Irina Golocialova, conf. univ., dr., ASEM, vturcanu@mail.ru

Politici şi practici aferente controlului calității în auditul financiar 197
Mihail Manoli, conf. univ. dr., ASEM, email: mmanoli2002@yahoo.com
Natalia Zlatina, conf. univ. dr., ASEM, email: nzlatina@yahoo.com

Grupurile de entități și importanța acestora în comunicarea financiară internațională 202
Natalia Curagău, conf. univ., dr., ASEM
Formarea paradigmelor de administrare anticriză a finanțelor corporative: abordare evoluționistă 208
Olga Ostrovska, candidat în științe economice,
Vadim Ghetiman, conf. univ., la Catedra Finanțele Întreprinderii, Universitatea Națională Economică din Kiev
Fiscalitatea și dezvoltarea economică sustenabilă 212
Elena Pădurean, cercetător științific, Centrul de Cercetări Financiare şi Monetare "Victor Slăvescu"
Emil Dinga, cercetător științific, Centrul de Cercetări Financiare şi Monetare "Victor Slăvescu"
Ionel Leonida, cercetător științific, Centrul de Cercetări Financiare şi Monetare "Victor Slăvescu"
Aspecte noi ale contabilității veniturilor şi cheltuielilor aferente contractelor de construcții 215
Angela Popovici, conf. univ. dr., ASEM, tigru@rambler.ru
Particularitățile contabilizării instalațiilor speciale la unitățile de cercetare-dezvoltare 223
Rodica Cuşmăunsă, dr., conf. univ., ASEM, Chișinău, Republica Moldova, rcusmaunsa@gmail.com
Abordări conceptuale privind auditul ciclului de procurări-plăți 227
Svetlana Slobodeanu, drd., ASEM
Neli Muntean, dr., conf. univ. ASEM
Chişinău, Republica Moldova, sslobodeanu@gmail.com
Coerența politicilor contabile la întocmirea situațiilor financiare 235
Aliona Bîrcă, dr. conf. univ., ASEM
Direcții de raționalizare a rapoartelor manageriale în panificație 243
Iuliana Țugulschi, dr., lect. sup., ASEM, iuliana3989@gmail.com
Valențele planificării şi controlului performanțelor întreprinderilor mici şi mijlocii ca instrumente de strategie financiară 251
Ludmila Cobzari, prof. univ., dr. hab., ASEM, ludmila_1164@yahoo.com
Valentina Paladi, conf. univ., dr., ASEM, vspaladi@mail.ru
Natalia Prodan, conf. univ., dr., ASEM
Lica Erhan, lect. sup., dr.,ASEM, lica.erhan@mail.ru
On the introduction of gender responsive budgeting into the budgetary process in the Republic of Moldova 261
Andrei Petroia, Dr., Associate Professor, Economic Studies Academy of Moldova
petroia5@hotmail.com
Conceptul control de gestiune – instrument de bază în gestiunea entității 273
Svetlana Mihaila, dr. ec., Catedra ,,Contabilitate şi Analiza economică" ASEM, sv_mihaila@yahoo.com
Olesea Ghedrovici, dr. conf. univ., Catedra ,,Contabilitate şi Analiza economică" ASEM, olesea_m@rambler.ru
Rolul asigurării riscurilor ecologice în Moldova 284
Tatiana Dziubețcaia, conf. univ., dr., ASEM, Chişinău, Moldova, tvm@bk.ru
Liviu Luca, lect. sup., ASEM, Chişinău, Moldova, liviual@yahoo.com
Sabina Luca, lect. sup., ASEM, Chişinău, Moldova, szugravu@mail.ru
Perfecționarea procedurilor de elaborare și implementare a reglementărilor bancare în Republica Moldova în contextul integrării europene 287
Stela Ciobu, dr., conf. univ., stellciob@yahoo.com
Elizaveta Klippert, drd., ASEM, Chişinău, Republica Moldova, elizaveta.klippert@gmail.com
Gestionarea şi restructurarea datoriei externe 299
Ana Cîrlan, conf. univ., dr., ASEM
Ala Roller conf. univ., dr., ASEM
Analiza evoluției sistemului monetar internațional prin abordarea stabilității hegemonice 303
Viorica Lopotenco, conf. univ. dr., ASEM, Chişinău, Republica Moldova
e-mail vlopotenco@yahoo.com

Contabilitatea imobilizărilor retrase din utilizarea curentă şi deținute în vederea vânzării 313
Lilia Grigoroi, dr., ASEM, Chişinău, R. Moldova, lilia@grigoroi.com
Preventive measures to prevent and reduce offenses in a commercial bank 320
Larisa Romanciuc, conf. univ. d.ş.e., ASEM
Delimitări privind tratamentul contabil şi fiscal al tranzacțiilor cu nerezidenții 329
Anatol Graur, conf. univ., ASEM

SECȚIA IV. INTEGRAREA EUROPEANĂ ŞI POLITICI SOCIALE
Directions of reforming the energy sector in Republic of Moldova 335
Natalia Lobanov, Assoc.Prof. Dr.Hab.,
Academy of Economic Studies, Chisinau, Moldova, n17@inbox.ru
Elena Lobanov, postgraduate student
Cardiff Metropolitan University, UK
Despre necesitatea adaptării sistemului financiar la noile condiții demografice 339
Dr. Tudor Ciumara, cercetător științific, Centrul de Cercetări Financiare şi Monetare "Victor Slăvescu"
Dr. Iulia Lupu, cercetător științific, Centrul de Cercetări Financiare şi Monetare "Victor Slăvescu"
Necesitatea încadrării întreprinderilor autohtone în lanțurile valorice regionale 341
Maia Pisaniuc, dr. conf. univ , ASEM
Eficiența filierei agricole 347
Maria Grigoraş, dr., lector superior universitar, UASM,
grigoras-maria@mail.ru

SECȚIA V. INFORMATICĂ ŞI CIBERNETICĂ ECONOMICĂ
Metodă eficientă de calcul pentru multiplicatorii lui Lagrange 355
Eugeniu Gârlă, dr., ASEM
Pagini WEB interactive la matematică 366
Ilie Coandă, conf. univ., dr. fiz- mat., dr. informatică, ASEM, Republica Moldova, Chişinău, ildirosv1@gmail.com
Clasa de geodezice pe o varietate doi-dimensională compactă hiperbolică dată cu frontiera distinctă Δ_0 şi intervalele dintre Δ_0 – geodezice simple-normale 371
Vladimir Balcan, conf. univ., dr., ASEM
Metode actuariale de determinare a cotei reasigurătorului în rezervele de asigurare prin prisma standardelor internaționale 381
Oleg Verejan, conf. univ., dr.,, ASEM, mun. Chişinău, Republica Moldova, oleg.verejan@gmail.com

Secția I. BUSINESS ŞI ADMINISTRARE

APLICABILITATEA ABORDĂRILOR NESTRUCTURALE ÎN DETERMINAREA NATURII RELAȚIILOR DE PIAȚĂ ÎN SECTORUL BANCAR MOLDOVENESC

Aliona Croitoru, lector univ., dr., ASEM,
Chișinău, Republica Moldova, alionacroitoru@gmail.com

Abstract. *The aim of this study is to estimate the level of competition in the Moldavian banking sector in 2006-2010 (before, during and after the financial crisis) with the use of quantitative methods based on the theory of competition measurement in the banking sector (the Industrial Organization Approach to Banking). In this study one model has been used for the evaluation of competition, based on the non-structural approach, namely, the Panzar-Rosse model (P-R). Concentration in the Moldavian banking industry was analyzed by using several methods, and namely: the method of cumulative market share (CMS), the design of a banking market map (BMM), concentration indices (k bank concentration ratios (CR3, 5, 10) and the Herfindahl-Hirschman indices (HHI)). Empirical analysis shows that the degree of competition in the Moldavian banking market in the period 2006-2010 followed a slight upward trend. Econometrical Results demonstrated also a slight decrease in competition in 2008-2009, caused by the financial crisis. This result is confirmed also by the Panzar and Rosse model (P-R). It might also mean that the increase of foreign participation stimulated competitive pressures. Furthermore, the presence of foreign capital was positively correlated with concentration indices.*

Key words: *nonstructural approach; competition; concentration; efficiency; Panzar and Rosse model; market structure; reference market; banking sector; banking behavior; intermediation; banking performance; banking market map (BMM); cumulative market share (CMS); Herfindahl-Hirschman indices (HHI); Return on Assets (ROA) etc.*
JEL Classification: F36, G2, G21, G34, L1

Introducere

Natura relațiilor de piață, condiționate de activitatea firmelor în cadrul acesteia, constituie un factor important care determină nivelul de concurență și competitivitate. Concurența, la rândul ei, este o determinantă primară a competitivității și, de aceea, între structura unei piețe, comportamentul firmelor pe o piață și performanțele acestora sunt stabilite, adeseori, diverse raporturi de reciprocitate. În sectorul bancar, concurența poate fi analizată, la general, prin măsurarea forței de piață și a eficienței activității băncilor. În literatura de specialitate, pot fi diferențiate două direcții importante de analiză a concurenței, care sunt, în aceeași măsură, aplicabile și băncilor, și anume:

I. Abordarea structurală – prin care se concepe, în mod convențional, existența unei legături strânse între structura pieței și comportamentul firmelor pe aceasta, iar ca teorii dominante, care stau la baza abordărilor structurale ce vizează majoritatea studiilor asupra competiției în diverse sisteme bancare contemporane, considerăm, în principal, Paradigma S-C-P și Ipoteza Eficienței (Efficiency Hypothesis) validată, pentru prima dată, de E. Mason (1939), care a sugerat ideea că mărimea cotei de piață este importantă în determinarea nivelului de producție și politica de prețuri aplicată de firme. [3] Deci, Paradigma S-C-P și Ipoteza Eficienței rezidă în stabilirea interconexiunii între structura pieței bancare, comportamentul băncilor comerciale și performanțele obținute, demonstrând, pe această bază, mecanismul regulator al implicațiilor manageriale în dirijarea organizațiilor bancare către succes. [4]

II. Abordarea nestructurală – presupune lipsa unei corelări directe între nivelul concentrării firmelor pe o piață dată și competiția dintre acestea și constituie, în fond, o dovadă a existenței unor deficiențe teoretice și empirice cu privire la universalitatea aplicabilității modelelor structurale (Hempell, 2002), prin urmare, considerându-se că comportamentul competitiv pe piață nu poate fi explicat nemijlocit prin structura pieței (modelul Itawa-Itawa Model, 1974; Modelul Bresnahan, 1982; Modelul Lau, 1982 și Modelul Panzar and Rosse, 1987). [2, 4, 5]

În ceea ce privește estimarea nivelului de concentrare și a poziției băncilor în sector, în funcție de puterea de piață, menționăm existența unei multitudini de metode și modele, însă deosebit de oportune în contextul unei piețe bancare, considerăm: evaluarea poziției instituției bancare în baza Cotei Cumulative de

Piață (CCP); întocmirea Hărții Pieței Întreprinderilor Bancare (HPIB) sau calcularea Indicelui Herfindahl-Hirschman (HHI).

În același timp, posibilitățile de aplicare a abordărilor structurale și a celor nestructurale în stabilirea naturii legăturii existente între infrastructura pieței bancare naționale și performanțele actuale ale băncilor comerciale moldovenești, în vederea estimării efectelor relațiilor de piață asupra competitivității băncilor autohtone, sunt încă slab cercetate. Astfel, la realizarea studiului de față, o utilitate aparte au oferit analizele consacrate pieței, eficienței și competitivității băncilor din alte sisteme bancare, care au fost incluse în caietele de lucru ale FMI, OECD, Băncii Mondiale și ale experților din cadrul unor bănci centrale din Europa Centrală și de Est, prioritate acordându-se celor care s-au caracterizat prin tangențe vizibile cu sistemul bancar moldovenesc, în ceea ce privește următoarele aspecte: condițiile specifice și premisele asemănătoare de apariție și dezvoltare a piețelor bancare; dimensiunea și capacitatea de absorbție redusă a pieței; condițiile limitate de extindere a activității băncilor native pe piețele de referință; nivelul relativ jos de bancarizare al țării ș.a. [6, 7, 8].

Aplicabilitatea metodelor de evaluare a nivelului de concentrare în sectorul bancar. În ceea ce privește metodele de evaluare a nivelului de concentrare în sectorul bancar, de o relevanță mai importantă, considerăm: CCP, HPIB și HHI.

CCP este un indicator care măsoară distanța între diferite categorii de firme situate pe o piață dată, de referință, în funcție de puterea de piață pe care o exercită. Spre exemplu, în sistemul bancar național, pot fi delimitate patru categorii de instituții bancare după volumul de active bilanțiere pe care le posedă, și anume: bănci foarte mari, mari, mijlocii și mici. Astfel, fiecărei categorii de bănci îi este specific un număr corespunzător de instituții. Deci, CCP este indicatorul prin care se va măsura suma cotelor individuale de piață a instituțiilor care se înscriu într-o categorie dată de bănci, iar diferențele absolute între CCP pe fiecare categorie de bănci va constitui distanța între puterea de piață dintre acestea la nivel de sector bancar național. În baza CCP, poate fi elaborată și HPIB care este, de fapt, o reprezentare grafică a poziționării băncilor în sistem. Cu referire la valoarea HHI, aceasta se determină în baza sumei pătratelor cotelor de piață, în cazul dat, a tuturor băncilor din sistem. Valoarea Indicelui Herfindahl-Hirschmann poate varia între 0 și 10.000. Cu cât valoarea HHI este mai mare, cu atât piața este mai concentrată. În cazul monopolului (concentrația este maximă), indicele valorând 10.000, iar în cazul unei piețe concurențiale, cu un număr infinit de participanți (situația ideală), indicele se apropie de zero.

Menționăm că Comisia pentru Competiție a Uniunii Europene folosește următoarele intervale pentru a analiza gradul de concentrare al unei piețe, și anume: 1) IHH < 1.000 – piață puțin concentrată; 2) 1.000 < IHH < 1.800 – piață moderat concentrată; 3) IHH >1.800 – piață foarte concentrată, în acest caz, fiind necesară o intervenție din partea autorităților responsabile.

Cât privește aplicabilitatea abordărilor nestructurale în domeniul bancar, acestea derivă dintr-un model general al relațiilor de piață de tipul oligopolului lui Cournot (referindu-ne la maximizarea profitului prin oligopoluri colusive, sau de *tip Cournot*), care determină outputul de echilibru și numărul optimal de bănci, în vederea maximizării profitului, atât la nivel de bancă, cât și la nivel de industrie bancară. Astfel, un model de referință, în vederea identificării naturii structurii pieței (oligopol, competiție monopolistică sau competiție perfectă), poate fi considerat modelul Panzar and Rosse (P-R), care prevede, în acest sens, o măsură numită H-statistic. Unele studii, bazate pe Modelul P-R, au demonstrat că suma elasticității venitului total din dobânzi, cu respectarea modificărilor costurilor bancare (bank's input prices), admite existența interferențelor în comportamentul competitiv al băncilor, această metodologie implicând mai multe ipoteze, de exemplu, aceea că băncile acționează exclusiv ca intermediari financiari, sau că prețul mai mare al factorilor de producție nu se regăsesc în servicii de o calitate mai înaltă, care să genereze venituri mai mari și, în final, fiind dată volatilitatea sporită a mediului economic de afaceri, s-a impus condiția de a face observații asupra băncilor în condiții de echilibru pe termen lung. [1]

Importanța problemei abordate constă în faptul că, până la moment, literatura de specialitate asupra competitivității bancare nu este concludentă în enumerarea tuturor factorilor de condiționare a profitabilității în sistemul bancar și nu este indicată o formulă clară, prin care să se determine măsura în care fiecare dintre acești factori ar putea influența performanțele din activitatea acestor instituții. Nici chiar definiția propriu-zisă a competiției, reflectată în studiile empirice referitoare la piața bancară a SUA, nu poate explica într-o manieră universal valabilă toate mecanismele de creare a competitivității, întrucât, prin acest termen, se estimează, de obicei, cererea clienților care cumpără de la bănci doar produsele și serviciile pe care acestea sunt capabile să le presteze, adică, în funcție de oferta propriu-zisă a băncilor. Prin urmare, în timp ce serviciile bazate pe o informatizare intensivă, la nivel de bancă, prezintă interes deosebit în

interiorul țării, alte servicii, precum cele de investiție, cărți de credit, pot fi solicitate și în afara ei. Identificarea competiției este și mai problematică având în vedere prezența instituțiilor financiare nebancare și a companiilor de asigurări, care oferă produse similare celor bancare. Influența acestora poate fi semnificativă, în contextul, în care, depozitele reprezintă o cotă importantă a resurselor atrase de bănci. Îmbinarea sucursalelor băncilor străine (care nu au un capital propriu) cu băncile comerciale autohtone complică, de asemenea, măsurarea performanței în baza capitalului bancar. [3, p. 14]

Deci, **scopul** axial al acestui studiu vizează formularea mecanismelor de determinare a naturii relațiilor de piață bancară, în context național, și modul în care acestea influențează asupra performanțelor băncilor din sistem, având la bord principiile abordărilor nestructurale în baza Modelului P-R.

Conținutul

În realizarea diferitelor calcule metodologice cu privire la gradul de concentrare al unei piețe, un indicator util de instrumentare, precum s-a menționat mai sus, este CCP. Referindu-ne la CCP în baza valorii patrimoniului bilanțier, din datele raportate de bănci, s-a putut determina că, la situația din 31 decembrie 2011, în sector, predomina o concentrare masivă a puterii de piață în băncile foarte mari și mari (tabelul 1).

Tabelul 1

Criterii ale concentrării băncilor autohtone în baza activelor de bilanț, 2006-2011

Indicele de concentrare	Gradul de concentrare pe categorii de bănci și pe ani						
	2005	***2006***	***2007***	***2008***	***2009***	***2010***	***2011***
1. HHI Indices	1237,247	1129,746	1108,188	1050,235	1151,052	1180,854	1195,415
2. CCP a primelor 3 instituții (%)	51,83	47,50	45,75	44,14	47,38	49,04	50,36
3. CCP a primelor 6 instituții (%)	77,11	73,35	71,91	72,25	75,93	76,04	76,76
4. CCP a primelor 10 instituții (%)	92,57	91,17	91,83	91,62	95,07	93,00	93,43

Sursa: *elaborat de autor în baza datelor BNM*

Putem menționa, de asemenea, că, în sectorul bancar al Republicii Moldova, în perioada 2005-2008, s-a produs o reducere a nivelului de concentrare, în baza activelor de bilanț înregistrate, atât pentru primele 3 bănci din sistem, cât și pentru primele 6 și, respectiv, 10 bănci; în anii următori, această concentrare, fiind în creștere și revenind până la valorile anilor care au precedat criza. Totodată, începutul anului 2012 a relevat o nouă creștere a puterii de concentrare a băncilor, exprimată prin indicele de concentrare al pieței – IHH.

Conceperea, de către autor, a unui model nou de determinare a poziției competitive a băncilor pe piață în baza CCP a permis formularea conceptului de Hartă a Pieței Întreprinderilor.

În domeniul bancar, Harta Pieței Întreprinderilor Bancare (HPIB) permite determinarea locului ocupat de fiecare bancă în categoriile de bănci din sistem, precum și monitorizarea modificării acestor poziții în timp, în funcție de capacitatea concurențială a instituțiilor analizate, figura 1.

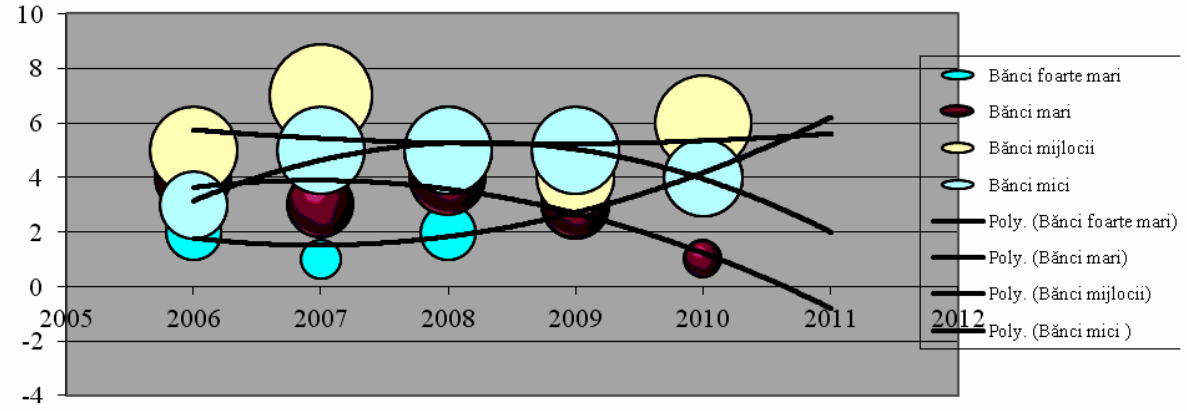


Figura 1. HPIB din Republica Moldova

Sursa: *elaborată de autor*

Deşi există o serie de cercetări ample în acest domeniu, o părere unanimă denotă că ştiinţa managementului competitivităţii este una relativ tânără şi îngust dezvoltată, de aceea, prezenţa unui model definitiv de apreciere a competitivităţii integrale a unei firme sau bănci, în literatură, nu există, în acest sens. Absenţa unei metode universale de măsurare a performanţei adaugă un plus de stres managerilor, care sunt judecaţi adesea după un mecanism pe care nu-l cunosc sau nu îl înţeleg în totalitate. Astfel, în vederea determinării naturii relaţiilor de piaţă bancară, în cazul dat, a sectorului bancar naţional, şi a modului în care acestea influenţează asupra performanţelor băncilor din sistem, s-a recurs la aplicarea calculelor econometrice în baza abordărilor nestructurale axate pe Modelul P-R.

Calculele econometrice au fost estimate prin intermediul datelor obţinute în activitatea băncilor comerciale din sistemul bancar naţional ($i = \overline{1,\ 15}$), având la bază optica de abordare în baza clasificării acestora în patru categorii, în funcţie de activele bilanţiere înregistrate la sfârşit de perioadă gestionară, în intervalul de timp 2006-2010 ($t = \overline{2006\ ,\ 2010}$). Funcţiile estimative ale modelului au fost deduse pornindu-se de la specificul sistemului bancar naţional, îndeosebi: dimensiunea mică a pieţei bancare autohtone; nivelul redus de bancarizare al populaţiei; nivelul ridicat al eficienţei aşteptate şi, respectiv, ipoteza că imperfecţiunile pieţei financiare conduc, deseori, la o concentrare locală mult mai importantă, decât cota de piaţă, la nivel regional.

Prin determinarea unor parametri relevanţi în vederea aplicabilităţii corespunzătoare a modelului P-R la condiţiile de funcţionalitate ale mediului de activitate bancară din Republica Moldova, între anii 2006-2010, a fost constituit un sistem de calcule preliminare, din care a reieşit dependenţa care s-a stabilit între rezultatele activităţii bancare, care poate fi exprimată prin rata venitului faţă de activele totale, şi factorii de costuri, descrisă de funcţia:

$$IR = f(w_1, w_p, w_k, oth) + u$$

În baza modelului linear, interdependenţa stabilită a fost reprezentată prin relaţia:

IR = C(1)*WL + C(2)*WP + C(3)*WK + C(4)*OTH + C(5)
IR = 0.0162034703801*WL + 0.120765649654*WP + 0.0164370693537*WK +
+ 0.00579400075806*OTH + 24.6894253691

Astfel, în urma estimării parametrilor modelului, precum şi validarea modelului prin intermediul procesorului/pachetului econometric Eviews, aceştia au putut fi prezentaţi, precum urmează:

Tabelul 2

Estimarea parametrilor de validare ai modelului linear al funcţiei IR

Dependent Variable: IR; Method: Panel Least Squares; Sample: 2006 2010; Periods included: 5; Cross-sections included: 4; Total panel (balanced) observations: 20				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
WL	0.016203	0.214469	0.075551	0.9408
WP	0.120766	0.206142	0.585837	0.5667
WK	0.016437	0.091871	0.178915	0.8604
OTH	0.005794	0.271850	0.021313	0.9833
C	24.68943	14.27000	1.730163	0.1041
R-squared	0.026306	Mean dependent var		30.65660
Adjusted R-squared	-0.233346	S.D. dependent var		10.18446
S.E. of regression	11.31047	Akaike info criterion		7.901652
Sum squared resid	1918.900	Schwarz criterion		8.150585
Log likelihood	-74.01652	Hannan-Quinn criter.		7.950247
F-statistic	0.101311	Durbin-Watson stat		2.800373
Prob(F-statistic)	0.980325			

Sursa: *elaborat de autor*

Astfel, ţinând cont de valorile insuficiente ale parametrilor de validare, modelul respectiv nu a putut fi considerat drept unul validat. De aceea, specificarea unui model nelinear cu o fixare a efectelor pe secţiuni a contribuit la îmbunătăţirea rezultatelor ajustării, şi anume:

LOG(IR) = C(1)*LOG(WL) + C(2)*LOG(WP) + C(3)*LOG(WK) + C(4)*OTH + C(5) + [CX=F]
LOG(IR) = 0.143928946668*LOG(WL) + 0.0861090971482*LOG(WP) -
- 0.169356644268*LOG(WK) + 0.00734199236816*OTH + 3.15155789767 + [CX=F]

În urma acestei evaluări, a fost posibilă însumarea parametrilor de regresie valabili pentru variabilele factoriale alese, şi anume:

$$H = \sum_{1}^{3} a_j = 0.06$$

Din această relație, se poate deduce că suma parametrilor de regresie are valoarea 0.06, ceea ce reprezintă o valoare apropiată de zero, sau faptul că băncile din Republica Moldova se situează în faza unei competiții monopoliste.

Aceste calcule au fost determinate din următoarea reprezentare, tabelul 3:

Tabelul 3

Estimarea parametrilor de validare ai modelului nelinear al funcției IR

Dependent Variable: LOG(IR); Method: Panel EGLS (Cross-section weights); Sample: 2006 2010; Periods included: 5; Cross-sections included: 4; Total panel (balanced) observations: 20; Linear estimation after one-step weighting matrix				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LOG(WL)	0.143929	0.228868	0.628874	0.5412
LOG(WP)	0.086109	0.173805	0.495436	0.6292
LOG(WK)	-0.169357	0.405670	-0.417474	0.6837
OTH	0.007342	0.009631	0.762362	0.4606
C	3.151558	2.015426	1.563718	0.1439
	Effects Specification			
Cross-section fixed (dummy variables)				
	Weighted Statistics			
R-squared	0.233954	Mean dependent var		3.829454
Adjusted R-squared	-0.212906	S.D. dependent var		1.405052
S.E. of regression	0.456060	Sum squared resid		2.495885
F-statistic	0.523552	Durbin-Watson stat		2.757584
Prob(F-statistic)	0.800837			
	Unweighted Statistics			
R-squared	0.062372	Mean dependent var		3.355926
Sum squared resid	2.870015	Durbin-Watson stat		2.779605

Sursa: *elaborat de autor*

Realizarea testului de echilibru, *testul Wald*, a permis acceptarea ipotezei nule privind egalitatea sumei celor trei parametri cu zero tabelul 4.

Tabelul 4

Valorile estimative ale testului Wald (1)

Wald Test:			
Equation: EQ02			
Test Statistic	Value	df	Probability
F-statistic	0.017005	(1, 12)	0.8984
Chi-square	0.017005	1	0.8962
Null Hypothesis Summary:			
Normalized Restriction (= 0)		Value	Std. Err.
C(1) + C(2) + C(3)		0.060681	0.465342
Restrictions are linear in coefficients.			

Sursa: *elaborat de autor*

Deci, procedura de substituire a variabilei dependente IR cu indicatorul rentabilității activelor (ROA) a condus, de asemenea, la o perfecționare a modelului, reprezentat de ecuația de regresie:

ROA = C(1)*LOG(WL) + C(2)*LOG(WP) + C(3)*LOG(WK) + C(4)*OTH + C(5) + [CX=F]
ROA = -10.321972937*LOG(WL) + 7.04411966994*LOG(WP) - 9.56826398314*LOG(WK) - - 0.296436071886*OTH + 89.9991311023 + [CX=F]

În urma acestei evaluări, a fost posibilă însumarea parametrilor prin relația dată:

$$H = \sum_{1}^{3} a_j = -12.85$$

Deci, rezultatul H-statistic a luat valoarea -12.85, fapt care ne sugerează că natura relațiilor de piață, în sistemul bancar național, se apropie de situația unui **Monopol sau oligopol colusiv perfect**. Valorile parametrilor estimativi ai modelului au fost dați de rezultatele cuprinse în tabelul 5.

Tabelul 5

Estimarea parametrilor de validare ai modelului nelinear prin substituirea IR prin ROA

Dependent Variable: ROA; Method: Panel EGLS (Cross-section weights); Sample: 2006 2010; Periods included: 5; Cross-sections included: 4; Total panel (balanced) observations: 20; Linear estimation after one-step weighting matrix				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LOG(WL)	-10.32197	11.95489	-0.863410	0.4048
LOG(WP)	7.044120	5.919232	1.190039	0.2570
LOG(WK)	-9.568264	17.31773	-0.552513	0.5907
OTH	-0.296436	0.377866	-0.784501	0.4480
C	89.99913	79.86323	1.126916	0.2818
	Effects Specification			
Cross-section fixed (dummy variables)				
	Weighted Statistics			
R-squared	0.581450	Mean dependent var		32.77942
Adjusted R-squared	0.337296	S.D. dependent var		31.11816
S.E. of regression	18.90697	Sum squared resid		4289.683
F-statistic	2.381487	Durbin-Watson stat		1.542956
Prob(F-statistic)	0.089353			
	Unweighted Statistics			
R-squared	0.346107	Mean dependent var		24.12070
Sum squared resid	4801.483	Durbin-Watson stat		1.579778

Sursa: *elaborat de autor*

În acest sens, influența celor patru categorii de bănci menționate, existente în sectorul bancar național, asupra formării situației de monopol sau oligopol colusiv perfect, cât și a indicatorilor de rezultate prezentate este dată de figura 2:

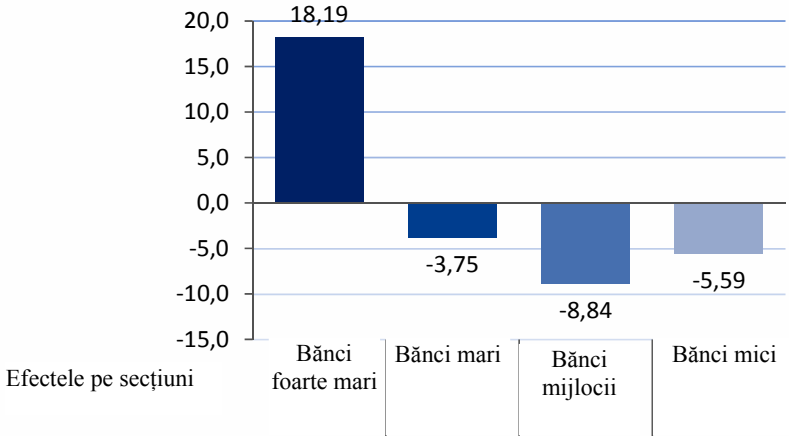


Figura 2. Influența categoriilor de bănci asupra naturii relațiilor de piață (monopol, oligopol colusiv perfect) în sectorul bancar autohton

Sursa: *elaborată de autor*

Prin urmare, cea mai mare influență asupra formării situației de monopol au avut-o băncile foarte mari, la celălalt pol plasându-se băncile mijlocii. În urma prelucrării datelor după modelul linear următor, parametrii specificați au demonstrat o intercorelare foarte bună, dată de relațiile:

ROA = C(1)*WL + C(2)*WP + C(3)*WK + C(4)*OTH + C(5) + [CX=F]

ROA = -0.45022458967*WL + 0.437259098467*WP - 0.0535495321652*WK -
- 0.230896369698*OTH + 38.7939629941 + [CX=F]

Tabelul 6

Valorile parametrilor specificați de intercorelare a variabilelor rezultative în formarea ROA

Dependent Variable: ROA; Method: Panel EGLS (Cross-section weights); Sample: 2006 2010; Periods included: 5; Cross-sections included: 4; Total panel (balanced) observations: 20; Linear estimation after one-step weighting matrix				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
WL	-0.450225	0.396740	-1.134811	0.2786
WP	0.437259	0.277410	1.576221	0.1410
WK	-0.053550	0.143840	-0.372285	0.7162
OTH	-0.230896	0.350148	-0.659424	0.5221
C	38.79396	19.68358	1.970880	0.0722
	Effects Specification			
Cross-section fixed (dummy variables)				
	Weighted Statistics			
R-squared	0.643511	Mean dependent var		35.90853
Adjusted R-squared	0.435559	S.D. dependent var		36.05161
S.E. of regression	18.01627	Sum squared resid		3895.033
F-statistic	3.094517	Durbin-Watson stat		1.652763
Prob(F-statistic)	0.041436			
	Unweighted Statistics			
R-squared	0.409454	Mean dependent var		24.12070
Sum squared resid	4336.327	Durbin-Watson stat		1.613483

Sursa: *elaborat de autor*

În acest caz:

$$H = \sum_{1}^{3} a_j = -0.07$$

Tabelul 7

Valorile estimative ale testului Wald (2)

Wald Test:			
Equation: EQ1			
Test Statistic	Value	df	Probability
F-statistic	0.184402	(1, 7)	0.6805
Chi-square	0.184402	1	0.6676
Null Hypothesis Summary:			
Normalized Restriction (= 0)		Value	Std. Err.
C(1) + C(2) + C(3)		-0.371093	0.864171
Restrictions are linear in coefficients.			

Sursa: *elaborat de autor*

De asemenea, separarea datelor pe două subperioade (până la criză și după) a permis scoaterea în evidență a caracterului competiției în sectorul bancar național, în contextul turbulențelor de natură economică și financiară de afaceri. Modelul de regresie pentru subperioada 2006-2008 a fost caracterizat prin valoarea unui H-statistic negativ. Astfel, valoarea lui H-statistic a constituit:

$$H = \sum_{1}^{3} a_j = -0.85$$

Prin urmare, în perioada post-criză economică și financiară internațională, valoarea lui H-statistic a constituit:

$$H = \sum_{1}^{3} a_j = 0.62$$

Acești indicatori au fost dați de rezultatele specificate în tabelul 8 și tabelul 9:

Tabelul 8

Valorile parametrilor modelului rezultativ dat de perioada 2006-2008 (anterioară crizei)

Dependent Variable: LOG(IR)				
Method: Panel EGLS (Cross-section weights)				
Sample: 2006 2008				
Periods included: 3				
Cross-sections included: 4				
Total panel (balanced) observations: 12				
Linear estimation after one-step weighting matrix				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LOG(WL)	0.080704	0.482665	0.167204	0.8753
LOG(WP)	0.045449	0.251776	0.180514	0.8655
LOG(WK)	-0.972635	0.644153	-1.509943	0.2056
OTH	-0.001641	0.007201	-0.227943	0.8309
C	7.487162	3.492259	2.143931	0.0987
	Effects Specification			
Cross-section fixed (dummy variables)				
	Weighted Statistics			
R-squared	0.531481	Mean dependent var		5.691008
Adjusted R-squared	-0.288428	S.D. dependent var		4.483863
S.E. of regression	0.548012	Sum squared resid		1.201267
F-statistic	0.648219	Durbin-Watson stat		2.289104
Prob(F-statistic)	0.711078			
	Unweighted Statistics			
R-squared	0.110352	Mean dependent var		3.313996
Sum squared resid	1.767541	Durbin-Watson stat		2.336515

Sursa: *elaborat de autor*

Similar modelului de regresie dat, pentru subperioada 2008-2010, rezultatele au fost date precum este demonstrat în tabelul 9.

Tabelul 9

Valorile parametrilor modelului rezultativ dat de perioada 2008-2010 (perioada postcriză)

Dependent Variable: LOG(IR); Method: Panel EGLS (Cross-section weights); Sample: 2008 2010; Periods included: 3; Cross-sections included: 4; Total panel (balanced) observations: 12; Linear estimation after one-step weighting matrix				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LOG(WL)	0.092016	0.175069	0.525599	0.6270
LOG(WP)	0.265866	0.275983	0.963343	0.3899
LOG(WK)	0.262575	0.472705	0.555473	0.6082
OTH	-0.002393	0.016818	-0.142289	0.8937
C	1.055798	2.483225	0.425172	0.6926
	Effects Specification			
Cross-section fixed (dummy variables)				
	Weighted Statistics			
R-squared	0.669941	Mean dependent var		5.976563
Adjusted R-squared	0.092337	S.D. dependent var		5.382519
S.E. of regression	0.427893	Sum squared resid		0.732368

F-statistic	1.159861	Durbin-Watson stat		3.200870
Prob(F-statistic)	0.469585			
	Unweighted Statistics			
R-squared	0.460327	Mean dependent var		3.371824
Sum squared resid	1.047989	Durbin-Watson stat		3.388944

Sursa: *elaborat de autor*

O analiză secvențială, după cele patru categorii de bănci, a generat următoarele valori ale ipotezei *H-statistic,* tabelul 10:

Tabelul 10

Valorile lui H-statistic pentru băncile din RM

	Bănci foarte mari	**Bănci mari**	**Bănci mijlocii**	**Bănci mici**
2006-2010	1,55	51,23	0,23	-79,61

Sursa: *elaborat de autor*

Concluzii

Din analiza realizată asupra concurenței și concentrării existente în sectorul bancar național, pot fi delimitate o serie de concluzii, între care, un caracter mai relevant au următoarele:

1. Piața bancară națională este o piață specifică, dat fiind numărul mic de bănci operante la nivel de sector (14); dinamicitatea și sensibilitatea sporită a băncilor la efectele acestor schimbări; gradul înalt de concentrare pe categorii de instituții bancare și partajarea puterii de piață bine definită a băncilor etc.
2. Cercetările în domeniul relațiilor de piață bancară, la nivel național, sunt puține, tangențiale și nu reflectă o problemă vastă cu care se confruntă astăzi instituțiile bancare în ceea ce privește schimbarea caracterului concurenței și a naturii relațiilor de piață în cadrul acesteia. În cazul determinării situației de oligopol colusiv perfect prezentă în Republica Moldova, dată de rezultatele aplicabilității econometrice a modelului P-R, băncile moldovenești ar putea impune bariere artificiale de pătrundere pe piață, impunând reguli de joc necompetitive și induce prin aceasta un nivel de concentrare periculos pentru buna desfășurare a relațiilor concurențiale în cadrul pieței bancare naționale. Aceste rezultate au fost confirmate și de indicii înalți de concentrare în cadrul pieței bancare moldovenești (CCP pe categorii de bănci, distanța mare între bănci dată de reprezentarea HPIB, precum și a IHH).
3. Lipsa unor măsuri din partea BNM sau a unei instituții special create pentru monitorizarea relațiilor de piață bancară, la nivel național, ar putea distorsiona puternic în viitor concurența în sectorul bancar autohton și, determina, pe această bază, creșterea influenței băncilor foarte mari și mari în detrimentul participanților mici și mijlocii.
4. Ținând cont de importanța temei date de investigație științifică, atât la nivel micro- și mezoeconomic, cât și la cel macroeconomic, aspectele cercetate asupra naturii relațiilor de piață bancară națională sunt necesar a fi monitorizate în permanență, întrucât acestea reflectă capacitatea pieței, caracterul și perspectivele de dezvoltare ale acesteia în viitor.

Bibliografie:

1. BIKKER, J.A., BOS, J.W. *Trends in competition and profitability in the banking industry: a basic framework*. 88 p. http://suerf.org/download/studies/study20052.pdf (ultima vizită: 10.03.2012).
2. CHERCHYE, L. ș.a. *Testable implications for the Bresnahan-Lau model of market competition*. April, 2010, 7 p. https://lirias.kuleuven.be/bitstream/123456789/266900/1/DPS1011.pdf (ultima vizită: 01.05.2013).
3. CHURCH, J., WARE, R. *Industrial Organization: A Strategic Approach*. January, 2000. 960 p. http://works.bepress.com/cgi/viewcontent.cgi?article=1022&context=jeffrey_church (ultima vizită: 01.05.2013).
4. CROITORU, A., HÎRBU, E. *Evaluarea performanțelor competitive ale băncilor comerciale moldovenești pe baza paradigmei S-C-P și a ipotezei eficienței*. În: Analele Academiei de Studii Economice a Moldovei, Ed. a XI-a, ASEM, Chișinău, 2013, pag. 298-310.
5. HEMPELL, H.S. *Testing for Competition Among German Banks*. Deutsche Bundesbank, Research Centre. Discussion Paper Series 1: Economic Studies, 2002, 60 p.

http://www.bundesbank.de/Redaktion/EN/Downloads/Publications/Discussion_Paper_1/2002/2002_02_21_dkp_04.pdf?__blob=publicationFile (ultima vizită: 11.01.2012).

6. PAWŁOWSKA, Małgorzata. *Competition of the Polish Banking Sector – the Empirical Results*. 26 p. Economic Institute, National Bank of Poland. Preluat de pe: http://www.seminar.wne.uw.edu.pl/uploads/Main/Malgorzata%20Pawlowska%20NBP.pdf, ultima vizualizare: 18.01.2013
7. PAWŁOWSKA, Małgorzata. *Competition on the Polish Banking Market* (before the financial crisis and during the crisis) – Empirical Results. 24 p. Economic Institute, National Bank of Poland. Preluat de pe: http://www.suerf.org/download/collmay11/papers/2pawlowska.pdf, ultima vizualizare: 18.01.2013.
8. PAWLOWSKA, M. *Competition, concentration and new technologies in the Polish banking industry*. 22 p. http://cejsh.icm.edu.pl/cejsh/cgi-bin/getdoc.cgi?10PLAAAA085929, ultima vizită: 18.01.2013.
9. Polius, T., Wendell, S. *Banking Efficiency in the Eastern Caribbean Currency Union: An Examination of the Structure-Conduct-Performance Paradigm and the Efficiency Hypothesis*. http://www.ccmf-uwi.org/files/publications/misc/tracy_polius/ECCB_polius_samuels.pdf (ultima vizită: 13.01.2012).

DEZVOLTAREA ECOTURISMULUI ÎN ARIILE PROTEJATE

Nicolae Platon, doctor în științe economice,
conferențiar universitar, Director general
Agenția Turismului Republicii Moldova
e-mail: platonanat@yahoo.com
tel. 069696992
Ion Platon, Vicedirector Agenția „Moldsilva", doctorand

Abstract, *Tourism may provide several benefits to the community as an economic activity. The benefits that may be specified are economical, not environmental ones. Responsibility toward the environment has become an important vector of every project regarding tourism development, and is a must to be considered a key element of the concept to sustainable tourism development of th eRepublic of Moldova. This article approaches the elements of tourism development in a balanced and constant way, without the negative impact on the environment and ecological habitat.*

Eco tourism activity in protected areas must be proceeded according to the absorption capacity of th protected environment, and it must promote a unique combination of pleasure and recreation, together with educative ones, in order to discover the environment, as well as the protection of natural resources along with cultural historical ones.

Eco tourism must be planned by touristic organizations, being aware of social involvement and protection objectives which are required.

Rezumat. *Turismul ca activitate economică poate să aducă anumite beneficii comunității. Dar aceste beneficii sunt de ordin financiar, și nu de ordin ecologic. Responsabilitatea față de mediul înconjurător a devenit un vector important al oricărui proiect de dezvoltare turistică și trebuie să devină un element de bază în concepția de dezvoltare a turismului durabil din Republica Moldova. Prezentul articol tratează aspectele de dezvoltare turistică într-un mod echilibrat și durabil, fără impact negativ asupra mediului ambiant și ecologic.*

Activitatea ecoturistică în ariile protejate trebuie desfăşurate în concordanță cu capacitatea de absorbție a zonei protejate, presupunând îmbinarea activităților recreative şi de agrement, cu cele educative, de percepție a mediului şi protecție a resurselor naturale şi cultural-istorice. În esență, ecoturismul trebuie planificat de întreprinderile turistice ținând cont de implicația socială şi de obiectivele de protecție pe care le implică.

Cuvinte-cheie: *ecoturism, turism, arii protejate, turism durabil, mediu ambiant, biosistem, formă de turism.*
JEL *Classification:* M

Ecoturismul, numit și turism „verde", este caracterizat printr-o utilizare corespunzătoare a resurselor naturale şi locale și furnizează o experiență unică de vacanță pentru turiști. Totodată, această formă motivațională de turism are scopul de a respecta şi conserva mediul înconjurător.

Societatea Internațională de Ecoturism definește ecoturismul ca „o formă de turism responsabil care contribuie la conservarea unui mediu natural, în paralel cu asigurarea binelui sau dezvoltării comunităților locale". Prin această definiție, se recunoaşte faptul că protecția resurselor naturale este o componentă importantă pentru ameliorarea calității vieții comunităților locale.

Conform **„California Legislature",** ecoturismul este o formă de călătorie al cărei obiectiv principal îl constituie admirarea frumuseții peisajelor naturale şi a manifestărilor culturale specifice unei regiuni, minimizând eventualele impacturi negative induse de deplasările în scopuri turistice.

Fennel (2001), citat de Mihaela Dinu (2003), formulează una dintre cele mai complete definiții: „ecoturismul este o formă de turism durabil, bazată pe resursele naturale, concentrată, cu prioritate, pe contactul direct cu natura şi pe însuşirea cunoştințelor despre natură şi care trebuie să aibă un impact scăzut asupra mediului, fără consumuri, orientat spre binele comunităților locale. El se desfăşoară în arealele naturale şi trebuie să contribuie la conservarea şi protecția acestora.

Practica demonstrează faptul că fiecare regiune implicată în dezvoltarea unei activități ecoturistice îşi dezvoltă propriile principii, ghiduri de bună practică şi proceduri de certificare, bazate pe experiența internațională în domeniu.

Ca formă organizată de utilizare publică a teritoriului ariilor protejate, ecoturismul nu exclude existența unei infrastructuri şi a unor fluxuri de persoane cu culturi, valori şi nevoi diferite.

Studiile efectuate asupra ecosistemelor din parcurile naturale au condus la concluzia că nicio formă de impact major asupra biosistemului nu poate fi atribuită activității ecoturistice desfăşurată în cadrul ariilor protejate.

Ecoturismul poate determina semnificativ creşterea veniturilor pe plan local şi regional. El este generator de locuri de muncă pentru persoanele care trăiesc în zona ariilor protejate. Principalele obiective sociale legate de ecoturism sunt: revigorarea calității vieții membrilor comunității, satisfacerea nevoilor de informare asupra resurselor ecoturistice şi participarea comunității la propria sa dezvoltare.

Amenajările destinate practicării turismului în ariile protejate şi, în mod deosebit, în rezervațiile ştiințifice trebuie precedate de studii riguroase referitoare la capacitatea de absorbție turistică.

Alternativă a turismului de masă, ecoturismul se dezvoltă pornind de la conceptul de conservare a mediului înconjurător, în timp ce turismul durabil porneşte de la problemele de refacere a mediului. Aceasta se referă, cu precădere, la comunitățile rurale care se găsesc în spațiul sau în apropierea unor parcuri naturale, rezervații naturale sau rezervații ştiințifice.

Turismul, ca activitate economică, poate cauza pagube mari ariilor protejate, în special, dacă nu sunt administrate adecvat, dar poate aduce şi mari beneficii. Presiunile din partea turismului cresc rapid. Presiunile asupra locurilor turistice mai cunoscute cresc, astfel încât ariile naturale valoroase devin, din ce în ce mai mult, locuri pentru turismul de lungă durată, vizite de o zi şi chiar drumeție.

Dar, dacă este planificat şi administrat pentru a fi durabil, turismul poate fi o forță foarte pozitivă, dacă respectă caracterul special al ariei, astfel, încât pagubele şi poluarea să fie minime. Principalele forme de turism agreat în cadrul ariilor protejate pot fi:

- turismul bazat pe aprecierea naturii;
- turismul cultural şi educațional;
- drumeție cu caracter de cunoaştere a florei şi faunei în ariile protejate;
- ecoturismul, în general.

Turismul poate ajuta la justificarea înființării ariilor protejate în regiunile marginale, şi poate duce la o înviorare a comunităților locale din punct de vedere economic şi al culturilor tradiționale. Tehnicile de administrare a vizitatorilor, în medii sensibile, nu sunt, în general, bine cunoscute. Deşi ele costă, deseori, timp şi bani, venitul pe care îl generează poate ajuta la acoperirea costurilor. De asemenea, dezvoltarea ecoturismului poate fi legată de industria artizanatului şi de locurile de muncă alternative la pensiunile turistice și agroturistice, pentru a produce elementele necesare unei economii rurale durabile.

Din ce în ce mai mulți tur-operatori devin conştienți de faptul că un mediu sănătos şi atrăgător este esențial pentru atragerea turiştilor în țara de destinație. Republica Moldova face primii paşi în acest scop. În prezent, unele întreprinderi turistice din țară, încearcă să iasă pe piața turistică internațională cu oferte ecoturistice, promovând un mod sănătos de viață, propagând drumeția și consumul de alimente ecologice.

Federația Europeană a Parcurilor Naționale şi Naturale (FNNPE) a trecut recent în revistă turismul în interiorul şi în jurul ariilor protejate şi a concluzionat că turismul şi conservarea pot fi, deseori, compatibile, reciproc avantajoase, dar numai dacă este practicat, într-un mod durabil, în ariile potrivite.

După părerea noastră, factorii de decizie ar trebui să implice administratorii ariilor protejate şi

industria turismului în dezvoltarea şi implementarea planurilor pentru turismul durabil. Acestea ar trebui să fie parte din strategiile naționale de dezvoltare durabilă şi ar trebui incluse în planurile individuale de management al ariilor protejate.

Din punct de vedere al utilizării turistice, măsurile de care beneficiază ariile protejate includ:

a) transformarea dezvoltării existente nondurabile în forme mai durabile;
b) stabilirea standardelor durabile pentru dezvoltarea ecoturismului;
c) desemnarea unor zone pentru diferite forme de turism, bazate pe capacitatea de absorbție a ariilor protejate, incluzând zone potrivite pentru diferite niveluri de folosință turistică şi de dezvoltare;
d) reducerea poluării în zona de impact turistic;
e) evitarea turismului şi a recreării excesive în ariile protejate;
f) asigurarea că din turism beneficiază şi comunitățile locale;
g) pregătirea ghizilor de turism specializați în practicarea turismului în perimetrul ariilor protejate.

Ariile protejate, şi îndeosebi, parcurile naționale şi rezervațiile biosferei capătă o valoare reală în turism, numai în condițiile în care vor dispune de o clarificare reală a problemelor enunțate anterior. Soluția cea mai avantajoasă, favorabilă unei exploatări echilibrate a ariilor protejate, îndeosebi a parcurilor naționale şi a rezervațiilor biosferei, vor fi date de stabilirea în parteneriat şi asumarea responsabilităților de către administrația publică centrală de specialitate din domeniul turismului şi administrația publică centrală de specialitate din domeniul silviculturii. Numai prin intermediul acestei colaborări se poate coordona unitar întreaga funcționalitate a ariilor protejate, asigurându-se o gestionare durabilă, cu un maximum de eficiență generală şi care, în final, va reflecta calitatea serviciilor oferite turiştilor. Astfel, ele pot contribui nemijlocit la constituirea unei oferte turistice competitive concentrată prin atragerea unui număr sporit de turişti.

Turismul durabil în interiorul şi în afara ariilor protejate cere:

- cooperare strânsă cu autoritățile ariilor protejate;
- agenții turistici şi ghizii care lucrează în ariile protejate să posede înalte cunoştințe ecologice;
- stabilirea anumitor reguli de comportament pentru turiştii care intenționează să organizeze vacanțe bazate pe ariile protejate;
- realizarea şi stabilirea normelor şi standardelor pentru planurile de amenajare şi valorificare turistică a ariilor protejate, cu scopul de a implementa un turism durabil pe termen lung.

Oferta turistică a Republicii Moldova poate fi îmbogățită considerabil, dacă se va lua în calcul şi potențialul rezervațiilor ştiințifice care pot fi valorificate într-un mod durabil şi echilibrat. În R. Moldova, la ora actuală sunt înregistrate **5 rezervații ştiințifice** cu potențial turistic, care urmează a fi valorificat.

Rezervația „Codru" a fost creată, în anul 1971, în zona de centru a Republicii Moldova, pe o suprafață de 5475 ha. Aşezarea fizico-geografică a rezervației este favorabilă creşterii şi răspândirii a circa jumătate din toată flora specifică republicii. Aici şi-au găsit refugiu şi au supraviețuit reprezentanți ai diverselor specii de plante şi animale, multe aflate pe cale de dispariție. Ca rezultat al constituirii rezervației şi al asigurării protecției acesteia, structura fotocenozelor silvice s-a păstrat în stare satisfăcătoare, iar populațiile de specii de plante rare s-au menținut într-un echilibru dinamic. Odinioară, aici mişunau zimbri, în prezent se-ntâlnesc căprioare, veverițe sprintene, cerbi, mistreți etc.

Rezervația serveşte ca etalon de conviețuire pentru multe specii de animale. Analiza şi compararea datelor acumulate cu privire la efectivul speciilor faunei de vertebrate terestre, cu datele de ultimă oră, demonstrează faptul că, prin respectarea regimului prescris, a fost posibilă menținerea unor populații stabile de mamifere, cum sunt: bursucul, pisica sălbatică europeană, jderul de pădure, mistrețul, căpriorul, cerbul comun, cerbul cu pete etc.

Aici se află popasul şi locul de odihnă pentru numeroase specii de păsări în timpul migrărilor. Din speciile acvatice de talie mare, aici pot fi întâlnite barza albă, barza neagră, stârcul cenuşiu, egreta albă mare.

Dintre speciile rare incluse în Cartea Roşie, aici cuibăresc o pereche de viespari, 4-5 perechi de ciocănitori negre şi 6-7 perechi de porumbei de scorbură.

Rețeaua hidrografică complexă determină prezența unor mici bazine acvatice, unde-şi găsesc refugiu unele specii de rațe, corcodei, găinuşe de baltă, culici, stârci. Speciile silvice sunt prezentate prin ciocănitori, ciori, mierle, ulii, pițigoi, muscari, rândunele.

Rezervația prezintă o importanță deosebită prin faptul că, în zona ei de influență, este situată

Mănăstirea Hâncu, cunoscută ca monument de cult de o rară frumusețe prin amplasarea reuşită şi locul ei în circuitul turistic național.

Rezervația „Pădurea Domnească"

Rezervația „Pădurea Domnească" este amplasată în lunca râului Prut şi este unică prin biodiversitatea ei, tipurile de soluri şi vegetație, relief.

Rezervația se întinde pe o suprafață de circa 6.032 ha şi conține una din cele mai vechi păduri din lunca Prutului şi una din cele mai vechi păduri de luncă din Europa.

Aici au supraviețuit peste 700 de specii din cele 1200 ale florei autohtone înregistrate în republică. Pe o suprafață de peste 40 ha, cresc stejari seculari ce depăşesc vârsta de 200-250 de ani, iar cel mai viguros stejar are 450 de ani, înălțimea de peste 35 m şi lungimea circumferinței tulpinei la nivelul staturii umane de peste 9 m. Rezervația conține o mulțime de rarități ale faunei: cerbul nobil, vidra, pisica sălbatică, jderul de pădure, jderul de piatră, nevăstuica, lopătarul, egreta mare albă, lebăda etc.

Mândria rezervației îl constituie zimbri, aduşi, în anul 2005, din Polonia (zimbrii au existat pe aceste meleaguri din cele mai vechi timpuri, dar au dispărut la începutul sec. XX).

Pădurea Domnească reprezintă un adevărat muzeu sub cerul liber, care, în prezent, se încearcă a fi transformat într-un laborator ştiințific de studii şi restabilire a biodiversității.

Rezervația „Prutul de Jos", a fost creată la 23 aprilie 1991 prin Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr. 209, pe o suprafață de 1755,4 ha. Este situată în partea de sud-vest a Republicii Moldova, de-a lungul cursului inferior al râului Prut, ultimul mare afluent al Dunării. Este flancată de localitățile Slobozia Mare şi Văleni. La 20 km spre Nord, se află lacul Manta, iar 25 km la Sud lacul Brateş (România).

Valoarea universală a patrimoniului natural a fost recunoscută prin declararea ca zonă umedă de importanță internațională, mai ales ca habitat al păsărilor acvatice – Convenția Ramsar, „Lacurile Prutului de Jos".

Prin diversitatea impresionantă a habitatelor şi a formelor de viață, pe care le găzduieşte într-un spațiu relativ restrâns, Rezervația „Prutul de Jos" constituie un adevărat muzeu al biodiversității, o bancă naturală de gene de o valoare inestimabilă pentru patrimoniul natural universal.

Posibilitățile vizitării Rezervației sunt variate şi depind de timpul disponibil al vizitatorilor, de categoria de vârstă a acestora, precum şi de nivelul hidrologic al lacului Beleu.

Lacul Beleu, principala componentă geografică a Rezervației, un relict al limanului dunărean de apă dulce, format în urma transgresiilor apelor maritime, ce alcătuiau pe vremuri împreună cu lacul Brateş (România) un liman foarte însemnat al râului Prut. Lățimea lacului – 2 km. Lungimea – 5 km. Adâncimea medie – 0,5 – 1,5 m, adâncimea maximă – 4,2 m.

Pe partea stângă a lacului Beleu, se află lacul Robu, lacuri amintite în „Dicționarul Statistic al Basarabiei" din anul 1902. În perimetrul acestuia, cresc peste 10 exemplare de nufăr alb, numeroase specii de plante acvatice şi de luncă inundabilă. În perioada de iarnă, la ochiurile de apă, sunt prezente exemplare de pescăruşi, lebede cu pui, rațe şi cormorani.

Localnicii, în trecut, foloseau nisipul de la malul apei, care avea proprietăți curative, bun pentru băi de soare şi materie primă pentru confecționarea în amestec cu ciment a oalelor (țigle, olane).

Misterioasele bălți din cursul inferior al râului Prut au stârnit interes din cele mai vechi timpuri. Prin aceste locuri, adesea venea marele domnitor al Țării Moldovei (1527-1538 şi 1541-1546), Petru Rareş cu gonaşii.

Rezervația **„Plaiul Fagului",** prin peisajele sale inedite şi pline de farmec, în comparație cu celelalte masive forestiere din Podişul Central al Codrilor, ocupă un loc aparte. Frumusețea şi atractivitatea extraordinară a peisajului rezidă în felul în care este structurat relieful, ceea ce se manifestă prin creşterea înălțimilor şi fragmentarea teritoriului. Frumusețea pădurilor, marea lor măreție se datorează aşezării ordonate a speciilor de arbori de-a lungul versanților, fapt ce condiționează o îmbinare armonioasă de culoare şi formă. Asemenea frumusețe oferă toate pădurile Podişului Central al Codrilor, însă „Plaiul Fagului" este un tezaur al frumuseții, de o expresivitate deosebită, loc ideal de reintegrare cu natura şi de regăsire a originilor, deoarece această pădure a fost un bun aliat al omului în perioada năvălirii turcilor. Basmele miraculoase şi uluitoare povestite de bătinaşi dovedesc că acest spațiu deschide, în continuare, orizonturi noi de cunoaştere pentru oamenii de ştiință.

Rezervația ştiințifică **„Iagorlâc"** a fost fondată în anul 1988 şi deține o suprafață de 836 ha. Este amplasată pe malul stâng al râului Nistru la vărsarea afluentului său Iagorlâc în apropierea satului Goian.

Teritoriul Rezervației constă din două componente naturale principale – un sector de stepă de peste 300 ha şi un sector acvatic reprezentat de golful Goian – de aproximativ 250 ha, care serveşte ca un

important habitat pentru dezvoltarea şi reproducerea complexului ihtiologic.

Rezervația a fost creată în vederea conservării speciilor de plante şi animale specifice condițiilor de stepă şi celor acvatice.

Concluzie: Turismul ecologic, în ultimul timp, atestă o dezvoltare spectaculoasă, deoarece tot mai multe persoane se implică în această formă de turism. În aceste circumstanțe, după părerea noastră, trebuie luate în considerație următoarele aspecte:

- valorificarea turistică adecvată şi prudentă va asigura o gestionare eficace la păstrarea integrității ecologice a parcurilor naționale, rezervațiilor ştiințifice şi rezervațiilor biosferei;
- dezvoltarea turismului pe baze ecologice, în corelare cu mediul, pentru refacerea, protecția şi conservarea potențialului turistic şi, respectiv, combaterea poluării din orice sursă, trebuie să fie element definitoriu în practicarea acestei forme de turism;
- activitatea ecoturistică în ariile protejate trebuie să se desfăşoare în concordanță cu capacitatea de absorbție a acestora;
- turismul de masă este contraindicat în ariile protejate;
- activitățile recreative şi de agrement trebuie combinate cu cele educative şi de protecție a mediului ambiant;
- populația şi administrația publică locală trebuie atrasă în activitățile ecoturistice, pentru ca aceştia să devină principalii beneficiari ai turismului ecologic.

Altfel spus, ecoturismul se doreşte a fi o formă de turism comercială capabilă să asigure dezvoltarea comunității, dar, totodată, un catalizator de menținere a echilibrului ecologic între turism și mediul ambiant.

Bibliografie:

Manuale, dicționare, lucrări didactice și metodice

1. NEACŞU, Nicolae. *Turismul și dezvoltarea durabilă*. Bucureşti: Editura Expert, 2000, 229 p. ISBN: 973-9282-80-6.
2. GLĂVAN, Vasile. *Turismul rural. Agroturism. Turism durabil. Ecoturism*. Bucureşti: Editura Economică, 2003, 216 p. ISBN: 973-590-890-5.
3. NICULAE, Alecu Ioan, MARIAN, Constantin. *Agroturism și marketing agroturistic*. Bucureşti: Editura Ceres, 2006, 392 p. ISBN: 973-40-0762-9.
4. CHIRIAC, Alexandra, CRISTEA, Anca. *Animația în turism și industria ospitalității*. Bucureşti: Editura Gemma Print, 2003, 143 p. ISBN: 973-86354-6-2.
5. ANDREEV, Alexei, BARBĂROŞIE, Gheorghe, CIUBOTARU, Valentin, GUMOVSCHI, Andrei, MĂRGINEANU, Gabriel, SENIC, Iurie, TIMUŞ, Asea. *Măsuri agro-ecologice în Moldova: realizări și probleme, reguli și sfaturi*. Chişinău: Editura Copyright, 2011, 186 p. ISBN: 978-9975-106-77-1.

Acte normative și legislative:

1. Legea cu privire la organizarea şi desfăşurarea activității turistice în Republica Moldova: nr. 352-XVI din 24 noiembrie 2006. Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.14-17/40 din 02.02.2007.
2. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova cu privire la introducerea contractului turistic, voucherului turistic şi a fişei de evidență statistică a circulației turiştilor la frontiera Republicii Moldova nr. 1470 din 27.12.2001. Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 161/1484 din 31.12.2001.

REALITĂȚI ȘI PERSPECTIVE ALE TURISMULUI MOLDAV

Nicolae Platon, doctor în științe economice,
conferențiar universitar, Director general
Agenția Turismului Republicii Moldova
e-mail: platonanat@yahoo.com
tel. 069696992

Abreviaturi:
Analiza SWOT – analiza punctelor forte, punctelor slabe, riscurilor şi ameninţărilor
Analiza PEST – analiza factorilor politici, economici, sociali şi tehnologici
AT – Agenția Turismului a Republicii Moldova
ANAT – Asociația Națională a Agenților de Turism din Moldova
BNS – Biroul Național de Statistică
SDT – Strategia de dezvoltare a turismului
UAT – Unitate administrativ-teritorială
UNWTO – Organizația Mondială a Turismului

Abstract. *Tourism as a branch of the national economy is in a continuous development. Its economic and social impact leads to a balance of payments, increases the foreign currency flow into the country and generates new jobs .This article's aim is to present the actual situation of domestic tourism, via the present situation and aspects of tourism development.*

The author analyses the normative and institutional framework of the branch and describes the numerical, anthropic and natural tourism potential, typical and motivational forms of tourism that may be applied to the development of touristic potential: it describes the altercation as a distinct tourism motivation, hiking, touristic infrastructure, accommodations options, elucidates SWOT analyses and a PES one.

Rezumat. *Turismul, ca ramură a economiei naționale, este în permanentă dezvoltare. Impactul său economic și social duce la echilibrarea balanței de plăți, atragerea fluxului de valută străină în țară, contribuie la crearea noilor locuri de muncă. Acest articol are ca scop prezentarea situației reale a turismului autohton, prin prisma realităților și perspectivelor de dezvoltare.*

Autorul analizează cadrul normativ și instituțional al ramurii, descrie cifric potențialul turistic natural și antropic, formele tipice și cele motivaționale de turism care pot fi utilizate la valorificarea potențialului turistic, descrie: agrementul ca motivație turistică distinctă, activitatea excursionistă, infrastructura turistică, posibilitățile de cazare turistică, elucidează analiza SWOT și PEST.

Cuvinte-cheie*: turism, servicii turistice, dezvoltare durabilă, agrement, activitate excursionistă, ghid de turism, infrastructură turistică, destinații turistice.*

JEL Classification: **M**

Fiind un sector de prestare servicii, turismul contribuie la dezvoltarea economiei prin acumularea de capital în cadrul a cca 12 tipuri de activități specifice ramurii, atrăgând în activitatea sa cca 20 de ramuri conexe cu cca 140 de servicii aferente sectorului turismului: alimentație publică, transport, producere şi comercializare de mărfuri, echipamente, suvenire, activități culturale, sportive, de agrement, servicii medicale etc.

Republica Moldova este o țară mică cu o mare diversitate de obiecte de interes turistic amplasate la distanțe mici de la principalele oraşe – centre hoteliere. În R. Moldova, sunt peste 15 mii de atracții turistice antropice şi peste 300 de arii naturale importante. Au fost atestate câteva mii de stațiuni preistorice, circa 400 de selişti din perioada Cucuteni-Tripoli, circa 50 de horodişti fortificate antice, circa 500 de selişti medievale timpurii, numeroase cetăți medievale din pământ, 6 cetăți medievale din piatră (în diferite stadii de conservare), peste 1000 de monumente de arhitectură protejate, circa 50 de mănăstiri ortodoxe. Acest patrimoniu este relativ uniform dispersat pe teritoriul național, iar valoarea acestuia motivează suficient vizitele turistice. Spre regret, starea de degradare şi expresivitatea joasă a acestuia îl face neatractiv, în primul rând, pentru cetățenii Republicii Moldova.

1. Cadrul normativ şi instituțional

Situația actuală

În aspect juridic, sectorul turismului, în Republica Moldova, este reglementat de legea de bază, legi tangențiale şi documente de politici publice.

Legea nr. 352, din 24 noiembrie 2006, cu privire la organizarea şi desfăşurarea activității turistice în Republica Moldova reglementează raporturile juridice ce țin de elaborarea şi promovarea politicii de stat în domeniul turismului, organizarea şi coordonarea activității turistice şi a activității de întreprinzător în domeniul turismului, formele de turism, crearea şi activitatea zonelor turistice naționale, stabileşte cerințele privind calitatea serviciilor turistice şi asigurarea securității turiştilor, precum şi principiile de colaborare internațională în domeniul turismului. Legea necesită modificări în mai multe aspecte, cum ar fi:

- introducerea garanțiilor financiare şi a certificatului de conformitate, care ar asigura protecția consumatorilor în cazul prestării neconforme a serviciilor turistice;
- introducerea voucherului turistic electronic, care ar contribui la stimularea comerțului electronic;
- introducerea taxei de promovare ca plată obligatorie pentru turismul organizat emițător;
- delimitarea clară a atribuțiilor tur-operatorilor şi agențiilor de turism;
- reglementarea activității excursioniste;
- clasificarea pe categorii a ghizilor de turism;
- reglementarea activității birourilor de informare şi promovare turistică;
- certificarea rutelor turistice naționale;
- includerea noțiunilor recomandate de UNWTO etc.

Legea nr. 451 din 30 iulie 2001 privind reglementarea prin licențiere a activității de întreprinzător stabileşte genurile de activitate supuse reglementării prin licențiere, inclusiv activitatea de turism.

Legea nr. 200 din 16 iulie 2010 privind regimul străinilor în Republica Moldova reglementează intrarea, aflarea şi ieşirea străinilor pe/de pe teritoriul Republicii Moldova şi vizează turismul receptor.

Hotărârea Guvernului nr. 1470 din 27 decembrie 2001 conține prevederi cu privire la contractul turistic, voucherul turistic şi fişa de evidență statistică a circulației turiştilor la frontiera Republicii Moldova.

Hotărârea Guvernului nr. 643 din 27 mai 2003 stabileşte Normele metodologice şi criteriile de clasificare a structurilor de primire turistice cu funcțiuni de cazare şi de servire a mesei.

Dintre documentele de politici din domeniu este de menționat Programul Național în domeniul turismului „Drumul vinului în Moldova", aprobat prin Hotărârea Guvernului nr. 554 din 24 mai 2004.

Documentul Unic de Program pentru anii 2013 – 2015, aprobat prin Hotărârea Guvernului nr. 933 din 18 decembrie 2012 conține 11 proiecte în domeniul turismului, care vor fi finanțate din Fondul Național de Dezvoltare Regională.

Sub aspect instituțional, evidențiem două direcții de coordonare şi gestionare a domeniului: de stat şi privată.

Autoritatea administrativă centrală de specialitate, care elaborează şi promovează politica statului în domeniul turismului, este Agenția Turismului.

Agenția Turismului, de asemenea, este învestită cu funcții de control al activității turistice şi clasificare a structurilor de cazare, dar mecanismul de control este imperfect.

În paralel cu Agenția Turismului, funcționează Camera de Licențiere, subordonată Ministerului Economiei, cu funcții de licențiere a activității de turism.

La nivel teritorial, domeniul este reprezentat episodic de câte un specialist în secțiile cultură sau direcțiile economie ale consiliilor APL.

Deficiențe

Unii termeni turistici utilizați în legislație nu sunt conformi Recomandărilor UNWTO.

Legea nr. 352 din 24 noiembrie 2006 necesită modificări esențiale în mai multe aspecte: garanții financiare, voucher turistic, delimitare tur-operatori de agenții de turism, ghizi de turism, birouri de informare turistică, zone turistice naționale, perfecționarea cadrelor, includerea noțiunilor recomandate de UNWTO etc.

Hotărârea Guvernului nr. 1470 din 27 decembrie 2001 necesită modificări importante: actualizarea modelului contractului turistic, includere de noi tipuri de contracte, modificarea conținutului voucherului turistic, oportunitatea implementării fişei de evidență a circulației turistice etc.

Hotărârea Guvernului nr. 643 din 27 mai 2003 necesită modificări pentru a stimula dezvoltarea structurilor de cazare la un preț competitiv pe piața internațională.

Hotărârea Guvernului nr. 979 din 12 august 2008 cu privire la impulsionarea dezvoltării turismului în mediul rural nu se implementează.

Nu este reglementată clar activitatea ghizilor de turism.

Programul Național „Drumul vinului în Moldova" este învechit. Este necesară o nouă abordare a dezvoltării turismului viti-vinicol.

Documentul Unic de Program pentru anii 2013 – 2015, aprobat prin Hotărârea Guvernului nr. 933 din 18 decembrie 2012, nu are acoperire financiară în totalitate.

Prin Hotărârea Guvernului nr. 796, din 25 octombrie 2012, a fost abrogată Hotărârea Guvernului nr. 1065 din 2 septembrie 2003 cu privire la aprobarea *Strategiei de dezvoltare durabilă a turismului în Republica Moldova în anii 2003-2015*. Respectiv, la moment, nu există o strategie (concepție) a statului cu privire la dezvoltarea turismului.

Prin Hotărârea Guvernului nr. 118 din 11 februarie 2013, a fost abrogată Hotărârea Guvernului nr. 615 din 11 iulie 2001 pentru aprobarea regulamentului cu privire la Registrul turismului, respectiv, lipseşte mecanismul de implementare a prevederilor legislației referitoare la Registrul turismului.

Nu există o structură a statului responsabilă de implementarea politicilor în domeniul turismului.

Perspective:

- elaborarea noii Legi a Turismului;
- modificarea şi completarea Hotărârii Guvernului nr. 1470 din 27 decembrie 2001: actualizarea modelului contractului turistic, includerea de noi tipuri de contracte, modificarea conținutului voucherului turistic, oportunitatea implementării fişei de evidență a circulației turistice etc.;
- modificarea Hotărârii Guvernului nr. 643 din 27 mai 2003, cu privire la clasificarea structurilor de primire turistică cu funcțiuni de cazare şi alimentare;
- reglementarea activității ghizilor de turism prin introducerea unui capitol în Legea Turismului;
- elaborarea normelor metodologice de selectare, instruire şi utilizare a ghizilor de turism şi Regulamentul de atestare a ghizilor de turism;
- elaborarea cadrului normativ privind regionalizarea turistică;
- elaborarea cadrului normativ privind implementarea Registrului turismului;
- actualizarea Programului Național „Drumul vinului în Moldova";
- crearea Biroului Național de Informare şi Promovare Turistică.

2. Agrementul ca motivație turistică distinctă

Agrementul, în conceptul său clasic de definire, reprezintă petrecerea activă a timpului liber, însoțit de distracție, dispoziție şi relaxare.

Situația actuală

Agrementul este un element important în satisfacerea nevoilor turiştilor, indiferent de motivația principală de vacanță sau forma de turism practicată (odihnă, cură balneară, circuit turistic etc.). Mai mult chiar, indiferent de vârsta sau profilul socio-profesional al turiştilor, cererea pentru agrement, în perioada vacanței, a devenit atât de mare, încât aceasta a căpătat statut de motivație turistică propriu-zisă.

Agrementul constituie un argument decisiv în alegerea unei destinații turistice, deoarece el este capabil să diferențieze ofertele propuse de agenții piețelor turistice, să determine amploarea circulației turistice. Astfel, diversitatea şi originalitatea ofertei de agrement pot constitui elemente hotărâtoare în atragerea fluxurilor turistice.

Deficiențe

Agrementul, ca parte a pachetelor de servicii turistice, este valorificat nesemnificativ.

Activitățile de agrement nu au un caracter permanent.

Lipseşte un calendar anual al evenimentelor şi activităților de agrement.

Majoritatea activităților de agrement sunt desfăşurate în zonele urbane.

Se constată insuficiența unităților de agrement.

Majoritatea ofertelor de servicii turistice nu prevăd individualizarea acestora.

Turistul, de regulă, este un consumator pasiv, mai puțin implicat în desfăşurarea programelor de divertisment.

Perspective

Individualizarea ofertei turistice şi diversificarea produselor turistice.

Stimularea circulației turistice, care reprezintă o sursă de încasări importante pentru zona rurală inclusă în circuitul turistic.

Asigurarea competitivității zonelor rurale unde este dezvoltat agrementul.

Motivarea turiştilor să viziteze zonele de agrement. Motivația turistică şi individualizarea ofertei turistice trebuie să țină cont, pe de o parte, de motivațiile şi aspirațiile turiştilor, iar pe de altă parte, de profilul, structura şi specificul zonei turistice. Desfăşurarea activității de agrement presupune existența unor echipamente adecvate tipului de agrement şi a personalului cu pregătire specială.

Asigurarea implicării efective a turistului în desfăşurarea programelor de divertisment. Antrenarea acestuia într-o activitate poate să-l determine pe viitor să aleagă anume această destinație pentru odihnă.

3. Activitatea excursionistă

Situația actuală

Excursiile în Republica Moldova sunt produse turistice ieftine şi accesibile unui număr mare de clienți. Cele mai solicitate destinații sunt municipiul Chişinău, cramele, mănăstirile, cetățile, rezervațiile naturale şi pensiunile rurale, care formează oferta generală pentru turismul intern şi internațional.

În 2009, au fost elaborate 5 rute naționale, care cuprind întreg teritoriul țării. La momentul de față, în plan național, sunt promovate de către ANAT mai intens 20 de rute turistice naționale şi 7 rute ale vinului.

Deficiențe

Majoritatea rutelor turistice sunt create convențional, fără suportul informațional adecvat.

Nu există o metodologie aprobată printr-un act normativ privind crearea, certificarea şi înregistrarea rutelor turistice.

Obiectivele incluse în rute nu sunt certificate.

Rutele turistice nu sunt certificate şi înregistrate.

Foarte puține rute sunt demarcate în teren.

Nu există o strategie de atragere a noilor consumatori pe piața excursiilor la niciuna din agențiile de turism.

Se constată o diversitate redusă de excursii.

Piața pentru excursii în R. Moldova este restrânsă.

Excursionistul național formează cel mai important contingent, dar nu este deservit în sistemul turistic (de către agențiile de turism).

Perspective

Elaborarea şi aprobarea metodologiei privind crearea, certificarea şi înregistrarea rutelor turistice.

Certificarea rutelor elaborate conform standardelor europene.

Dezvoltarea pieței pentru excursii.

Diversificarea ofertelor turistice orientate spre excursionistul național şi dezvoltarea turismului intern.

Dezvoltarea turismului urban de excursii.

4. Activitatea ghizilor de turism

Situația actuală

În R. Moldova, sunt activi cca 40 de ghizi profesionişti de turism, care cunosc traseele spre atracțiile naționale şi sunt angajați de tur-operatori şi agenții de turism.

Există cca 324 de ghizi locali, care sunt angajați ai 108 muzee şi practică, la solicitare, excursii extra-muzeale spre unele atracții specifice zonei turistice. Astfel, în raza de 30 km de la oricare obiect turistic din R. Moldova, poate fi angajat un ghid local.

Ghizii au elaborate trasee, în care sunt recomandate cca 200 de obiective de vizitat, în Chişinău şi în republică. Tematica traseelor este, de regulă, de cunoaştere a ținutului natal sau a biografiilor unor personalități. Unele obiective cu potențial turistic (vinării, mănăstiri, rezervații ştiințifice) au angajați ghizi pentru informarea vizitatorilor, care sunt instruiți sau la cursuri speciale, sau sunt autodidacți. Aceştia sunt accesibili doar pentru excursii la atracțiile proprii şi pot fi angajați de orice grup de vizitatori, în urma unei solicitări coordonate în prealabil.

Astfel, apare necesitatea adoptării, la nivel de stat, a mecanismului de asigurare a calității serviciilor prestate de către ghizii de turism. În baza politicilor elaborate, urmează să fie elucidate mai multe aspecte, cum ar fi: cerințele față de persoanele care vor să practice profesia de ghid, etapele în devenirea ghidului de turism, structurile de stat şi neguvernamentale implicate în pregătirea şi promovarea în plan profesional, să fie stipulate exigențele, cărora trebuie să corespundă ghidul de turism: studii superioare, cunoaşterea a 1-2

limbi de circulație internațională, ținută corespunzătoare şi înfățișare fizică agreabilă, să cunoască bine istoria şi cultura țării, viața economică şi politică. Ghizii de turism trebuie să facă dovada pregătirii pentru profesie prin atestarea de către o comisie, din care să facă parte cei mai buni specialişti din domeniu.

Deficiențe

Instituțiile de învățământ nu pregătesc cadre la specialitatea „ghid de turism". Există doar posibilitatea de frecventare a cursurilor de perfecționare profesională.

Poate practica activitatea de ghid de turism orice persoană, care a absolvit cursuri de perfecționare.

Serviciile oferite de unii ghizi de turism adesea sunt la nivel scăzut.

Există un număr insuficient de ghizi care posedă limbi de circulație internațională.

Se constată practicarea activității de ghid de către persoane neautorizate şi slab calificate.

Perspective

Adoptarea, la nivel de stat, a mecanismului de asigurare a calității serviciilor prestate de către ghizii de turism:

- includerea în programele de studii a specialității „ghid de turism";
- elaborarea şi aprobare normelor metodologice privind selectarea, instruirea şi utilizarea ghizilor de turism;
- elaborarea şi aprobarea Regulamentului de atestare a ghizilor de turism;
- atestarea ghizilor de turism şi conferirea acestora a categoriilor de calificare.

5. Infrastructura turistică

a) Transport

Situația actuală

Din punct de vedere al turismului internațional, R. Moldova se bucură de o amplasare reuşită, aflându-se într-o regiune uşor accesibilă pentru turiştii din Uniunea Europeană, dar şi pentru cei din spațiul CSI. Astfel, toate tipurile de transport (aerian, auto, feroviar), cu excepția celui naval, sunt pe larg utilizate de către vizitatori. De menționat că Portul Internațional Giurgiuleşti, deşi deține un terminal modern şi bine dotat, acesta nu înregistrează flux internațional de pasageri.

Aeroportul Internațional Chişinău rămâne a fi unica alegere pentru turiştii străini care preferă zborul pentru a ajunge la destinație, acesta indicând o stare generală satisfăcătoare în materie de capacitate şi corespundere la standardele internaționale, dar, pe termen lung, se solicită investiții suplimentare. Totodată, prețul biletelor la cursele aeriene nu sunt competitive pe piața din regiune.

Transportul feroviar prezintă o acoperire avantajoasă pe teritoriul republicii, precum şi conexiuni cu cele mai importante oraşe din regiune. În acelaşi timp, vagoanele utilizate sunt de tip vechi, cu deficiențe evidente la capitolul confort.

Republica Moldova este străbătută de artere rutiere importante care interconectează piețele din regiune (3669 km), rețeaua de drumuri locale este şi ea relativ diversificată (6834 km). Starea fizică nesatisfăcătoare a căilor rutiere reprezintă o problemă de amploare, care necesită un volum impunător de investiții. Din fericire, pe parcursul ultimilor ani, în acest sens, se observă un progres, în special, datorită ajutorului partenerilor externi ai Republicii Moldova, pentru termenul *mediu-lung* fiind preconizat un efort şi mai mare în acest sens.

Deficiențe

Starea fizică a drumurilor în țară este la nivel scăzut.

Republica Moldova dispune de un singur aeroport.

Prețurile la rutele aeriene nu sunt competitive pe piața din regiune.

Transportul feroviar oferă condiții precare de călătorie.

Transportul naval de călători, practic, lipseşte.

Prețurile la transportul turistic nu stimulează dezvoltarea turismului intern.

Nu există diferențiere de prețuri pentru diverse forme de turism, în special pentru turismul social.

Personalul de deservire în transportul turistic rutier, în special taxi, deține calificare joasă.

Grupurile sanitare pe arterele rutiere de bază ale țării sunt insuficiente şi necalitative, iar pe drumurile de importanță locală lipsesc.

Perspective

Îmbunătățirea situației fizice a rețelelor rutiere şi a infrastructurii adiacente (parcări, popasuri, grupuri sanitare).

Majorarea zborurilor low-cost spre principalele destinații turistice ce prezintă interes pentru Republica Moldova.

Aplicarea diferențiată a politicii de preț în dependență de forma de turism.

Elaborarea şi aplicarea standardelor de calitate pentru personalul de deservire din transport.

b) Structuri de cazare şi servire a mesei

Situația actuală

La moment, în Republica Moldova, activează 257 de structuri de cazare şi servire a mesei. Acest număr este suficient pentru deservirea fluxului existent de turişti. Conform legislației în vigoare, structurile de cazare sunt obligate să fie clasificate. Clasificarea se efectuează gratuit. Cu toate acestea, doar 100 de structuri, din numărul total, sunt clasificate.

Deficiențe

Mai mult de jumătate din structurile de cazare nu sunt clasificate, fiind dotate la discreția proprietarilor, fără garanții de conformitate la standarde aprobate.

Se constată un deficit al structurilor de cazare din categoria 2-3 stele în stare adecvată, care ar oferi servicii la prețuri competitive.

Piața este suprasaturată de structuri de cazare luxoase, care au o rată de ocupație redusă, dar mențin prețuri considerabile.

Structurile de cazare utilizează o politică rigidă de preț, indiferent de gradul de utilizare a spațiilor, oferind acelaşi preț pentru orice perioadă a anului.

Marea majoritate a structurilor sunt concentrate în capitală sau în oraşele mai mari, în timp ce majoritatea zonelor rurale nu dispun de unități de cazare, sau numărul acestora este foarte limitat.

Stațiunile balneo-climaterice şi taberele de vacanță pentru copii nu sunt percepute ca elemente ale infrastructurii turistice de către publicul larg, dar nici de autorități. Astfel, deşi structurile date deservesc şi cazează numeroşi vizitatori, din care o parte sunt din străinătate, acestea nu sunt clasificate ca structuri de primire turistică, fapt ce împiedică respectarea standardelor respective.

Perspective

Modificarea cadrului normativ privind clasificarea structurilor de primire turistică, în scopul favorizării dezvoltării sistemului de cazare de 2-3 stele, care să ofere prețuri competitive pe piața turistică din regiune.

Intensificarea clasificării structurilor de cazare.

Implementarea unei politici active orientate spre dezvoltarea structurilor de cazare în mediul rural.

Includerea în sistemul de clasificare a tuturor structurilor, care oferă servicii de cazare turistică, conform standardelor internaționale.

Intensificarea implementării mecanismului de control al calității serviciilor oferite de structurile de cazare.

6. Amenajarea destinațiilor turistice

Situația actuală

Nivelul de atracție şi gradul de vizitare a destinațiilor turistice depind, în mare măsură, de amenajarea acestora şi de prezența unei infrastructuri adecvate. În acest sens, se constată următoarele. Majoritatea zonelor de protecție a monumentelor naturale şi antropice nu sunt amenajate pentru vizitatori, iar deținătorii legali locali nu au un plan de amenajare turistică a acestora. Marea majoritate a atracțiilor este lipsită de cazare, chiar dacă drumul de la Chişinău şi alte surse generatoare de vizitatori este îndelungat. Terasele şi structurile de alimentație publică sunt rare în imediata apropiere de atracții. De regulă, acestea sunt amplasate în localitățile din raza obiectului. Inexistența acestora creează dificultăți vizitatorilor individuali. Parcări amenajate pentru automobile şi autocare există doar în preajma atracțiilor majore. Adăposturi pentru agrement au doar unele rezervații şi mănăstiri. Acestea sunt făcute din materiale locale, dar fără a lua în calcul confortul mai multor grupuri concomitente de vizitatori. Marea majoritate a obiectelor vizitate nu oferă vizitatorilor adăposturi pentru vremea rea. Grupuri sanitare simple oferă vizitatorilor doar o parte din atracțiile care au o instituție gestionară (mănăstiri, rezervații ştiințifice, muzee). Apeduct/canalizare au doar atracțiile care au o instituție gestionară (mănăstiri, rezervații, muzee).

Deficiențe

Obiectivele turistice nu sunt amenajate pentru vizitatori.

Majoritatea atracțiilor turistice nu dispune de cazare.

Căile de acces la obiectivele turistice lasă de dorit.

Este slab dezvoltată infrastructura turistică din teritoriu (unități de alimentație publică, parcări, grupuri sanitare, puncte de comercializare a suvenirelor etc.).

În drum spre obiectivele turistice, nu există posibilități pentru odihnă / împrospătare.

Perspective

Amenajarea obiectivelor turistice.

Amenajarea locurilor de agrement existente.

Crearea şi amenajarea a noi locuri de agrement.

Crearea punctelor de comercializare a suvenirelor.

Amenajarea popasurilor turistice şi a parcărilor, inclusiv pentru rulote.

7. Prestarea serviciilor turistice

Situația actuală

Serviciile turistice, prestate de către agenții economici din industria turismului, includ, în special, cazarea, masa şi transportarea turiştilor, serviciile de agrement, tratamentul balnear, asistența turistică şi alte servicii complementare.

Nivelul de competență din sectorul prestării serviciilor turistice este redus, ca urmare a lipsei standardelor de performanță, a standardelor de muncă actualizate, a standardelor adecvate de instruire şi perfecționare. Pregătirea pentru prestarea de servicii în domeniul ospitalității şi turismului este încă slab dezvoltată şi necesită o atenție deosebită în anii următori.

Deficiențe

La etapa actuală, contrar prevederilor Legii 352, agențiile de turism formează pachetele de servicii turistice. Impactul asupra pieței turistice este unul negativ, deoarece marea majoritate a agențiilor de turism nu dispun de personal calificat, nu dispun de resurse financiare suficiente, nu dispun de tehnologii informaționale şi platforme operaționale necesare formării pachetelor de servicii turistice. Toate aceste consecințe sunt suportate de consumatorii-turişti.

Lipsesc standarde de calitate pentru serviciile turistice.

Este imperfect mecanismul de control al calității serviciilor turistice.

În legislație, nu există prevederi specifice privind protecția consumatorului de servicii turistice.

Perspective

Introducerea în Legea 352 a cerințelor specifice pentru obținerea statutului de tur-operator.

Includerea în legislație a răspunderii contravenționale pentru încălcarea prevederilor legale la formarea pachetelor de servicii turistice.

Introducerea garanției financiare diferențiate pentru tur-operatori şi agenții de turism.

Elaborarea şi implementarea standardelor de calitate pentru serviciile turistice.

Sporirea responsabilității din partea agenților economici titulari ai licenței de turism la formarea pachetului de servicii turistice.

Sporirea calității produselor şi serviciilor comercializate şi protecția consumatorilor.

Dezvoltarea pieței turistice într-un mediu competitiv adecvat şi cu o calitate sporită a serviciilor prestate.

Reducerea riscurilor de achiziționare a produselor turistice necalitative.

Specializarea firmelor tur-operatoare pe anumite segmente, care ar permite diversificarea ofertelor turistice, capabile să satisfacă cele mai variate doleanțe ale consumatorilor-turişti.

8. Promovare şi marketing

Situația actuală

Promovarea Republicii Moldova ca destinație turistică, pe plan intern şi extern, în anii 2009-2012, s-a realizat printr-un şir de activități:

1. Organizarea participării anual, de comun cu agenții economici din industria turismului, la expoziții internaționale de specialitate, cu stand național, care reflectă potențialul turistic al țării, precum şi tradițiile şi cultura națională. Piețele-țintă, în perioada respectivă, au fost România, Rusia, Ucraina, Germania, Anglia, Turcia, Japonia, Israel etc.
2. Editarea şi difuzarea materialelor promoționale, cum ar fi:
   1) Ghiduri turistice „Moldova Turistică", „Drumul Vinului", „Drumul Mănăstirilor", „Turismul cultural", „Turismul religios", „Turismul viti-vinicol", Turismul balnear", „Turismul rural", „Turismul ecologic".
   2) CD-uri cu filmul promoțional „Moldova – o destinație turistică".
   3) Harta turistică a Moldovei.
   4) Suvenire cu imagini ale obiectivelor turistice din Moldova.
   5) Suvenire cu imprimarea Mărcii Turistice a Republicii Moldova.
3. Organizarea anuală, de comun cu Centrul Expozițional „MoldExpo", a Expoziției Internaționale

Specializate de turism, agrement şi industrie hotelieră „Tourism.Leisure.Hotels”.

4. Organizarea anuală a unui tur informațional pentru reprezentanții mass-media din țările, care prezintă interes pentru Republica Moldova.
5. Colaborarea Agenției Turismului a Republicii Moldova cu Centrul de Competență Dunăreană (DCC) în contextul *Strategiei Uniunii Europene pentru Regiunea Dunăreană (SUERD),* care are drept scop informarea agenților economici din domeniul turismului despre noi instrumente on-line de atragere a turiştilor.
6. Înregistrarea cu nr. 23853 în Registrul Național a Mărcii Turistice a Republicii Moldova, care a obținut protecția pe teritoriul Republicii Moldova pe termen de 10 ani, începând cu 20 aprilie 2011.

Deficiențe

Lipsa unei politici de promovare a potențialului turistic şi a planurilor de marketing.

Lipsa centrelor de informare turistică.

Lipsa unui concept de stand național pentru participare la expozițiile internaționale.

Lipsa spoturilor publicitare privind atractivitatea Republicii Moldova ca destinație turistică.

Insuficiența de colaborare cu statele, care prezintă interes pentru Republica Moldova.

Lipsa de hărți turistice tematice (hartă rutier-turistică, hărți cu itinerare turistice pentru diverse forme de turism).

Perspective

Îmbunătățirea imaginii Republicii Moldova, ca destinație turistică, prin intensificarea promovării potențialului turistic.

Elaborarea unei politici de promovare a potențialului turistic şi a planurilor de marketing.

Crearea centrelor de informare şi promovare turistică.

Elaborarea conceptului unui stand național pentru participarea la expozițiile internaționale de specialitate.

Elaborarea spotului publicitar video (10-30 sec.), care va avea drept scop formarea unei imagini pozitive a țării ca destinație de turism, atât în plan intern, cât şi extern.

Elaborarea unui spot publicitar (5-7 min.) despre potențialul turistic al Republicii Moldova.

Promovarea spoturilor publicitare prin intermediul companiilor media din țară şi străinătate, în scopul creşterii gradului de vizibilitate pe principalele piețe-țintă.

Editarea hărții rutiero-turistice a Republicii Moldova pentru automobilişti şi a materialelor promoționale despre potențialul turistic al țării.

Includerea rutelor turistice naționale în rutele turistice internaționale, cum ar fi „Drumul Vinului”, „Drumul Mănăstirilor”, „Bijuterii medievale: Cetățile Soroca, Hotin, Suceava”, precum şi promovarea acestora la nivel regional şi internațional.

Încheierea de noi acorduri de colaborare cu statele, care reprezintă interes pentru Republica Moldova.

Promovarea potențialului turistic prin intermediul platformelor on-line, spre exemplu, ***Danube.travel*****,** al cărei obiectiv major este promovarea Regiunii Dunărene ca un brand şi o destinație de călătorie nouă pentru piața europeană şi cea mondială.

9. Pregătirea cadrelor pentru industria turistică a Republicii Moldova

Situația actuală

Tendințele actuale ale economiei de piață au influențat procesele ce rezidă în domeniul serviciilor turistice, au acutizat chestiunea privind necesitatea pregătirii cadrelor pentru domeniu şi au solicitat modernizarea activității întreprinderilor turistice.

Pregătirea specialiştilor pentru domeniul turism a devenit o chestiune destul de populară în cadrul multor instituții de învățământ, însă, cerințele pentru pregătirea profesională a angajatului din domeniul turism nu au ajuns la nivelul standardelor internaționale şi pot fi apreciate la un nivel mediu.

Analizând situația actuală din Republica Moldova privind pregătirea cadrelor pentru industria turistică, putem menționa că mai multe instituții de învățământ licențiate pregătesc cadre la Specialitatea „Servicii”, specializarea „Turism şi servicii”. Astfel, la Academia de Studii Economice a Moldovei, Universitatea de Stat de Educație Fizică şi Sport, Universitatea Agricolă de Stat, Universitatea de Stat de Relații Internaționale, Universitatea Liberă Internațională, Universitatea Perspectiva, Colegiul de Ecologie ş.a. sunt catedre specializate de „Turism” (sau „Turism şi servicii hoteliere”, „Turism şi servicii”, „Turism şi natație”, alte variații). Acestea pregătesc la ambele cicluri, pentru frecvența la zi şi studii fără frecvență, absolvenți, care studiază un număr între 8-17 discipline de specializare, inclusiv patrimoniul țării, economia

turismului, managementul şi marketingul în turism, tehnici de operaţiuni în turism, servicii hoteliere, limbi străine etc. Anual cca 500 – 600 de persoane absolvesc instituţiile de învăţământ la specializarea „Turism".

Perfecţionarea cadrelor în turism este asigurată de către Centrul Naţional de Perfecţionare a Cadrelor din Industria Turismului din subordinea Agenţiei Turismului, Şcoala Superioară de Turism şi Servicii Hoteliere din cadrul Academiei de Studii Economice a Moldovei şi Centrul de Instruire din cadrul Asociaţiei Naţionale a Agenţiilor de Turism. În cadrul acestor instituţii de perfecţionare, sunt organizate module de instruire pentru tur-operatori şi agenţii de turism, precum şi pentru structuri de cazare. Este propus un număr de 5-10 discipline privind managementul şi marketingul în turism, geografia turismului, tehnicile operaţionale în turism, administrarea afacerilor în turism/structuri de primire turistică, managementul serviciilor turistice/structurilor de primire turistică, director/manager în turism/structură turistică, ghid de turism, comercializarea serviciilor, tehnologii informaţionale, economie şi contabilitate, turism rural. Anual cca 420 de persoane, angajate în câmpul muncii, îşi perfecţionează studiile şi abilităţile practice în domeniul turism.

Situaţia privind pregătirea cadrelor din industria turismului, per ansamblu, în Republica Moldova, este relativ bună, însă, există o serie de probleme şi dificultăţi ce urmează a fi înlăturate. Factorul uman bine pregătit în domeniul prestării serviciilor turistice este determinant şi din aceste considerente este necesar de a depista problemele existente şi a propune soluţii, pentru a obţine servicii turistice de calitate.

Deficienţe

Lipsa unui studiu privind cererea şi oferta de cadre pe piaţa turistică.

Programe de învăţământ neajustate cerinţelor actuale ale pieţei turistice şi necorelate cu standardele internaţionale.

Insuficienţa cadrelor didactice pregătite teoretic şi practic conform standardelor internaţionale în domeniu.

Calitatea joasă a pregătirii practice a absolvenţilor, prevalarea disciplinelor teoretice şi minimalizarea dezvoltării abilităţilor practice.

Lipsa unui parteneriat între instituţiile de învăţământ licenţiate, autorităţile publice şi agenţii economici din domeniu privind programele de studiu şi realizarea stagiului studenţilor.

Insuficienţa echipamentului şi materialelor didactice adecvate industriei turismului, precum şi a bazelor pentru practica de producţie în procesul de formare profesională.

Lipsa unui schimb de experienţă cu ţările vecine privind pregătirea cadrelor din turism.

Activitatea unilaterală de perfecţionare a cadrelor din domeniu.

Nivelul înalt de fluctuaţie a cadrelor.

Perspective

Efectuarea unui studiu privind cererea şi oferta de cadre pe piaţa turistică.

Ajustarea programelor de pregătire a specialiştilor din ramura turistică la cerinţele pieţei (revizuirea curriculumurilor universitare, elaborarea programelor de studii pentru noi specialităţi şi meserii, dotarea instituţiilor cu materiale didactice şi echipamentul necesar, stagiul specialiştilor peste hotare).

Diversificarea posibilităţilor de perfecţionare a cadrelor (organizare seminare, conferinţe, mese rotunde, schimb de experienţă, perfecţionarea specialiştilor peste hotare).

Crearea unui parteneriat între autorităţile publice, instituţiile de învăţământ şi agenţii economici din domeniu privind programele de studiu şi realizarea stagiului studenţilor.

Elaborarea unui program de motivare a specialiştilor din domeniu.

Semnarea unor acorduri privind schimbul de experienţă cu ţările vecine privind pregătirea cadrelor în domeniu.

Instruirea tur-operatorilor privind formarea pachetelor turistice prin intermediul tehnologiilor informaţionale.

Invitarea, de peste hotare, a specialiştilor IT din turism, pentru instruire şi transfer de noi tehnologii în prestarea serviciilor turistice.

10. Analiza SWOT a domeniului turismului

Puncte forte (S)	***Puncte slabe (W)***
1. Poziționarea turismului ca ramură prioritară a economiei Republicii Moldova 2. Disponibilitatea de resurse turistice naturale şi antropice 3. Existența cadrului legislativ şi normativ în domeniu 4. Implementarea proiectelor în domeniul turismului cu finanțare de la bugetul de stat 5. Implementarea strategiilor şi programelor de dezvoltare a turismului în diferite raioane 6. Disponibilitate de structuri de primire turistică cu funcțiuni de cazare şi alimentare moderne 7. Existența sălilor de conferințe dotate cu utilaj modern 8. Funcționarea a două centre de perfecționare şi reciclare profesională a cadrelor din industria turismului 9. Activitatea diverselor asociații de specialitate 10. Republica Moldova este membru al organismelor internaționale care sprijină dezvoltarea turismului (Organizația Mondială a Turismului a Națiunilor Unite, Centrul de Competență Dunăreană, OCEMN, GUAM, Consiliul pentru Turism al CSI etc.)	1. Legislația turistică nealiniată la standardele europene 2. Cadrul legislativ şi normativ insuficient şi neactualizat 3. Insuficiența capacităților umane calificate în gestionarea domeniului şi prestarea serviciilor de calitate 4. La nivel central, lipseşte cadrul instituțional pentru implementarea politicilor statului în domeniu 5. Lipsa Birourilor de Informare Turistică funcționale în misiunile diplomatice ale Republicii Moldova acreditate peste hotare 6. Număr limitat de tur-operatori şi agenții de turism care formează şi comercializează produse turistice autohtone 7. Insuficiență de hoteluri turistice de categoria 2-3 stele, care ar contribui la dezvoltarea turismului receptor prin prețuri atractive, competitive pe piața turistică internațională. 8. Costuri mari la serviciile de cazare în structurile de primire turistică autohtone 9. Număr redus de structuri de cazare în mediul rural, unde sunt amplasate obiectivele turistice. 10. Număr redus de structuri de cazare clasificate 11. Indicatoare turistice insuficiente 12. Lipsa panourilor informaționale în apropierea obiectivelor turistice 13. Parc de autocare turistice învechit 14. Lipsa, la majoritatea obiectivelor turistice şi la muzee, a personalului calificat şi cunoscător de limbi de circulație internațională 15. Datele statistice sunt calculate eronat şi nu reflectă situația reală a domeniului 16. Nu este ținută evidența turiştilor individuali 17. Eficiența slabă a mecanismului de control al respectării calității serviciilor turistice prestate
Oportunități (O)	***Amenințări (T)***
. Ospitalitate tradițională. 2. Poziționare strategică benefică a țării (hotar cu CSI şi cu Uniunea Europeană). 3. Lipsa necesității de vize pentru cetățenii țărilor membre ale UE, SUA, Japoniei. 4. Reducerea numărului de țări care au statut de țară cu risc sporit de migrație, luându-se ca bază lista aprobată de Uniunea Europeană. 5. Conexiuni aeriene cu principalele noduri aeroportuare 6. Liberalizarea prețurilor la cursele aeriene şi demonopolizarea sectorului aviatic 7. Existența proiectelor de asistență externă pentru dezvoltarea turismului 8. Număr mare de evenimente cu atractivitate turistică: cultural-artistice, sportive, de agrement 9. Brand cunoscut de țară viti-vinicolă 10. Disponibilitate de crame vinicole de unicat în lume 11. Pătrunderea masivă a tehnologiilor informaționale în sfera de servicii 12. Existența suportului politic.	1. Infrastructură slab dezvoltată a obiectivelor turistice de interes național şi internațional 2. Nivel scăzut de cunoaştere, în Europa şi în lume, a Moldovei ca destinație turistică 3. Lipsa climatului investițional favorabil pentru investitorii, care să dezvolte infrastructura structurilor de primire turistică cu funcțiuni de cazare şi alimentare pentru turismul de masă. 4. Competitivitate redusă a ofertei turistice a RM (costuri înalte pentru viza de intrare în Republica Moldova, costuri înalte la cursele aeriene deservite de companiile aeriene autohtone) 5. Număr extrem de limitat de obiective incluse în lista patrimoniului UNESCO şi în cartea recordurilor Guiness. Insuficiența resurselor financiare pentru acțiuni de promovare a domeniului: expoziții, materiale promoționale, susținere financiară a proiectelor din domeniu etc. 6. La nivel local, este insuficientă gestionarea domeniului 7. Lipsa sau amenajarea necorespunzătoare a grupurilor sanitare la intrarea în țară, cât şi la stațiile PECO, menite să deservească grupurile de turişti străini pe rutele turistice naționale

(analiza SWOT elaborată de autor)

11. Analiza PEST

Orice instituție publică face parte dintr-un mediu specific, care influențează și condiționează acțiunea factorilor de conducere. În funcție de influența factorilor interni și externi, Agenția Turismului și-a determinat prioritățile sale de activitate pe termen scurt, mediu și de durată. Astfel, au fost apreciate atât riscurile și măsurile aferente diminuării acestora, cât și oportunitățile care pot favoriza dezvoltarea durabilă a turismului într-un orizont de timp bine determinat.

Analiza PEST include factori politici, economici, sociali și tehnologici, care ar putea influența asupra dezvoltării durabile a turismului.

Luând în considerație specificul turismului din Republica Moldova, Agenția Turismului a identificat o serie de factori externi, care au impact direct asupra activității ramurii turistice.

Factorii politici

Factorii politici au un impact major la determinarea destinațiilor turistice de către potențialii turiști externi. Instabilitatea politică contribuie negativ, în cel mai direct mod, asupra preferințelor turiștilor.

Din categoria acestor factori, putem enumera:

a) Influența politicienilor, alături de alte organizații cu impact major în viața publică (mass-media, organizații nonguvernamentale), în anumite domenii de activitate de interes larg.
b) Politicile și strategiile guvernamentale, care stabilesc priorități, obiective, direcții de activitate a căror îndeplinire revine Agenției Turismului. În acest context, instituția trebuie să-și mobilizeze din interior resursele umane, financiare și tehnice în vederea îndeplinirii acestor responsabilități. Documentele de programe stabilite de nivelul politic (Guvern, Parlament) pot determina, inclusiv adaptarea organizațională (reorganizarea structurii, stilul de management, orientarea către alți parteneri – publici, naționali, internaționali).

Sunt foarte importante aspectele ce țin de cooperarea internațională și politica de vecinătate cu UE, a căror promovare implică apariția de noi strategii, instrumente financiare. Procesul de integrare a Republicii Moldova în Uniunea Europeană necesită capacități profesionale avansate și eforturi sporite.

Cooperarea la nivel internațional se realizează pe bază de acorduri în domeniul turismului încheiate de Republica Moldova cu 22 de state, precum și prin intermediul diverselor structuri internaționale și regionale, dintre care menționăm următoarele:

- Organizația Mondială a Turismului a Națiunilor Unite (UNWTO);
- Organizația de Cooperare Economică la Marea Neagră (OCEMN);
- Organizația pentru Democrație și Dezvoltare Economică (ODDE) GUAM;
- Consiliul pentru Turism al CSI;
- Centrul de Competență Dunăreană (DCC).

În această ordine de idei, este primordial ca politica de stat în domeniul turismului să fie axată pe optimizarea legislației turistice, înlăturarea deficiențelor, perfecționarea infrastructurii și alinierea ei la cele mai avansate practici internaționale.

Factorii economici

Turismul, importantă ramură a economiei naționale, caracterizată printr-un spectru larg de activități, are, la această etapă, sarcini multiple pe linia creșterii eficienței sale economico-sociale, a sporirii aportului său la produsul intern brut, la echilibrarea balanței comerciale și de plăți, paralel cu asigurarea celor mai bune condiții pentru odihnă și recreerea turiștilor autohtoni și străini.

Pe lângă efectele economice și sociale directe, turismul determină obținerea unor efecte indirecte, prin impulsionarea celorlalte ramuri și sectoare ale economiei naționale prin efectul multiplicator ce se referă la industrie, agricultură, transport, servicii adiționale.

Pe lângă aspectele enumerate mai sus, turismul reprezintă barometrul bunăstării populației. Cu cât circulația turistică sporește, cu atât nivelul de viață este în creștere.

Ciclul economic, prin care trece țara, este însoțit de scăderea volumelor de producție, micșorarea activităților de afaceri și respectiv, iar, în consecință – diminuarea posibilităților de organizare a odihnei din partea marii majorități a populației.

Dintre aspectele care influențează turismul în mod pozitiv putem menționa creșterea, în ultimii ani, a indicatorilor de bază ai activității turistice și a ponderii turismului în PIB.

Factorii sociali

Aceștia au un impact indirect asupra activității turistice.

Interesată de politica de dezvoltare a ramurii turistice este întreaga societate.

Așteptările populației sunt orientate spre stabilitatea sistemului de protecție socială, diminuarea

corupției, circulație liberă cu UE, sporirea transparenței. Este de menționat că asupra activității sectorului turistic influențează şi aspectul social ca: accesul persoanelor vulnerabile la pachete turistice sociale, celor cu maladii la stațiunile baleneo-climaterice, elevii şi studenții la pachete turistice cu preț redus în interiorul țării. Aspectul social este condiționat şi de antrenarea populației în prestare de servicii, deservire, furnizare de produse destinate consumului turistic. Este de menționat faptul că, în ultimii ani, este în creştere interesul locuitorilor pentru consumul de servicii turistice şi nivelul cheltuielilor populației în scop turistic.

Totodată, influențează negativ domeniul – cazurile frecvente de fraudă/înşelăciune a persoanelor din partea prestatorilor de servicii turistice.

Factorii tehnologici

În perioada pe care o parcurgem şi, cel puțin, în cea imediat următoare, resursele tradiționale ale afacerilor – oameni, maşini, materiale, bani – se completează cu cea de-a cincea resursă – tehnologiile informaționale. Având în vedere rapiditatea cu care se dezvoltă piața tehnologiilor informaționale pe plan mondial şi național, precum şi facilitățile pe care le oferă în dezvoltarea activităților specifice, este necesară analiza acestor factori din perspectiva priorităților stabilite pentru industria turistică pe termen mediu şi de durată.

Concluzie

Concurența în turism, pe plan mondial, este foarte mare. Pentru a face față provocărilor şi a câştiga în competiția turistică mondială, sunt necesare anumite măsuri care ar redresa situația existentă în ramura turistică. Analiza evoluției domeniului turismului, în anii 2009-2012, a dat posibilitate de a estima realizările, constata tendințele, a evidenția problemele şi a propune prioritizarea unor direcții de dezvoltare a domeniului pentru anii următori. Organul administrației publice centrale de specialitate trebuie să-şi asume responsabilități clare şi reale în ceea ce privește dezvoltarea durabilă a turismului. Accentul de bază trebuie pus pe dezvoltarea turismului intern şi receptor. Dar acest lucru poate fi realizat numai în parteneriat cu alte instituții ale statului, abilitate cu responsabilități sectoriale. După părerea noastră, accentul de bază trebuie pus pe promovare, competitivitate şi prestare calitativă a serviciilor.

Bibliografie:

Manuale, dicționare, lucrări didactice și metodice

1. STĂNCIULESCU, Gabriela. *Managementul operațiunilor de turism*. Ediția a II-a. Bucureşti: Editura ALL BECK, 2003. 448 p. ISBN: 973-655-280-2.
2. NEACŞU, Nicolae. *Turismul şi dezvoltarea durabilă*. Bucureşti: Editura Expert, 2000, 229 p. ISBN: 973-9282-80-6.
3. BĂCANU, Bogdan. *Management strategic în turism*. Bucureşti: Editura Polirom, 2009. 350 p. ISBN: 978-973-46-1262-8.
4. STĂNCIULESCU, Gabriela, LUPU, Nicolae, ȚÎGU, Gabriela, ȚIȚAN, Emilia, STĂNCIOIU, Felicia. *Lexicon de termeni turistici*. Bucureşti: Editura Oscar Print, 2002, 242 p. ISBN: 973-8338-31

Acte normative și legislative:

1. Legea cu privire la organizarea şi desfăşurarea activității turistice în Republica Moldova: nr. 352-XVI din 24 noiembrie 2006. Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.14-17/40 din 02.02.2007.
2. Legea privind reglementarea prin licențiere a activității de întreprinzător: nr. 451-XV din 30.07.2001. Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 108-109/836 din 06.09.2001.
3. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova cu privire la introducerea contractului turistic, voucherului turistic şi a fişei de evidență statistică a circulației turiştilor la frontiera Republicii Moldova nr. 1470 din 27.12.2001. Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 161/1484 din 31.12.2001.

CONCEPTUAL APPROACH TO THE CREATION OF IT-PROJECT-MANAGEMENT SIMULATION MODEL

Chaikovska Maryna, PhD, Associate Professor of Department of Management and mathematical modeling of market processes,
Odessa I.I. Mechnikov National University, Odessa, Ukraine,chmp@ukr,net
Zharova Alona Viktorivna, PhD student, Odessa I.I. Mechnikov National University, Odessa, Ukraine, alona_zharova@yahoo.com
UDC 005.5

Abstract. *In conditions of transformation economy the issue of effective management of economic systems, including IT projects, becomes more important. Tools and techniques which were used earlier cannot be applied in the new realities. In order to improve the quality of IT project, the authors proposed to create an agent-dynamic model of IT project management as a complementary tool in decision-making, planning, monitoring and controlling of the project. It is based on the project life cycle stages of international project management standard PMBoK by Project Management Institute. As a tool for formalizing of IT project processes were used UML diagrams. Thus, as a result of this research, the conceptual basis for the creation of agent-dynamic model of IT project was formed, which reveals the principles of modeling of agents in system-dynamic environment as a complex interaction of internal and external actors of IT project, due to the rules defined in project management plan, at different stages of the project life cycle, taking into account the system development life cycle.*

Key words. *Agents, Agent-Dynamic Model, quality of IT project, IT Project management, IT Project life cycle.*

1. INTRODUCTION

In conditions of transformation economy the issue of effective management of economic systems, including IT projects, becomes more important. Mistaken managerial decisions can cost a lot of money for company and sometimes even endanger its existence. Identification of incorrect decisions at early stages, as well as the ability to assess the consequences of various decision making options could allow to save significantly and also to reduce the percentage of failed IT projects. Such an analysis of scenarios of event development, that are difficult to predict and assess analytically, can be carried out using simulation, namely through the creation of agent-dynamic model of IT project management.

Problems of integration of system dynamics and agent-based modeling were discussed in the works of Eamonn L. [8], Lektauers A., Trusins J. [9], Schieritz N., Milling P. [11], Tian Y. [13], Größler A., Borshchev A. [4], Wakeland W., Figueredo G., Aickelin U., etc. Main features of IT project management were considered by Schwalbe K. [12], Sodhi J., McLeod R., Jordan E. [10], Turban E,. Volonino L, as well as by McKinsey&Company. To issues of project life cycle and system development life cycle were dedicated works of H. Kerzner, J. Rothman and R. D. Archibald. The research is based on the stages of project life cycle of international project management standard PMBoK by Project Management Institute [1].

At the same time, these studies did not consider a number of methodological problems, which reflect the specific behavior of agents within the complex environment of IT project. Also there is insufficient study of issues of applied nature for system modeling in the field of project management.

2. PURPOSE

On this basis was defined the goal of the work, which is to form the conceptual basis for creating of agent-dynamic model of IT project. To achieve this goal it is necessary: to determine the general life cycle of IT project, to identify the agents and the nature of their relationship in the context of project life-cycle phases and to identify the main simulating processes at the each stage of IT project life cycle.

3. BASED RESEARCH

According to international project management standard PMBoK [1, pp. 19], the life cycle of the project can be divided into five phases: initiating, planning, executing, monitoring and controlling, and closing.

However, apart from the standard phase separation, there must be taken into account specific stages of the product life cycle, depending on the product type. Since the object of this study is IT project, it is advisable to consider system development life cycle. For convenience of simulation there were set out five key stages in the system development life cycle: requirements definition, analysis, design, development and implementation. In turn, the implementation includes testing, deployment and user training. When combining the project life cycle and IT product life-cycle, the overlapping of phases takes place (Fig.1).

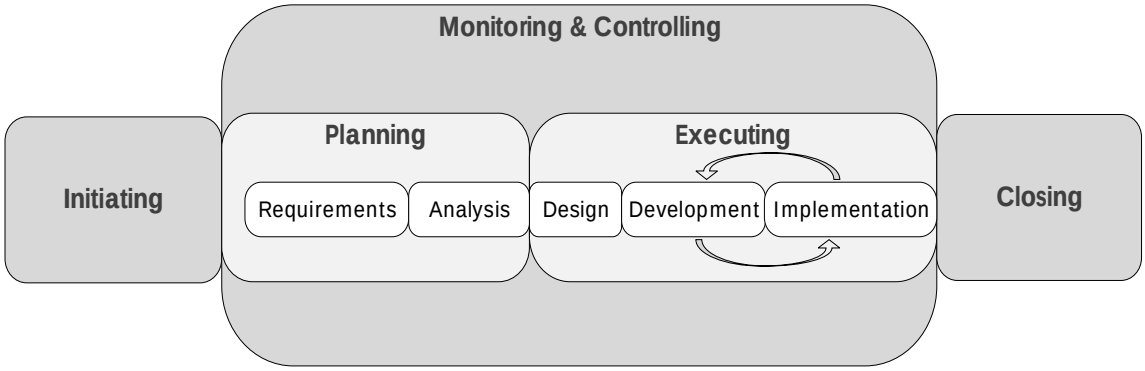


Figure 1. It project life cycle

Within the simulation, the agent is an "autonomous entity, that purposefully operates in a particular environment according to a certain set of rules, interacts with other agents and adapts during its functioning" [14, pp. 37]. All agents that refer to the project can be divided into two groups: IT project team and external agents. IT project team, led by project manager, provides execution of the project. In turn, the external agents may in some way affect the project, but are not included to the project team.

For creation of simulation model it is appropriate to model IT project team that consists of the following agents: project manager, leadership team (the administrative group that helps the project manager), analytical and technical specialists. Analytical specialists include business analysts and system analysts. Technical specialists unite developers, programmers, testers, etc. This grouping was done for the convenience of modeling of project participants and may not involve the combination of the roles of participants.

To external agents could be added: a sponsor, top management of the company, functional managers, CIOs, specialists from other departments, consultants, business associates, etc. However, for simulation will be allocated only four replicated agents: sponsor, customers, users and stakeholders, which can include all the other participants. During IT project implementation external agents actively interact with the IT project team and vice versa (Fig.2).

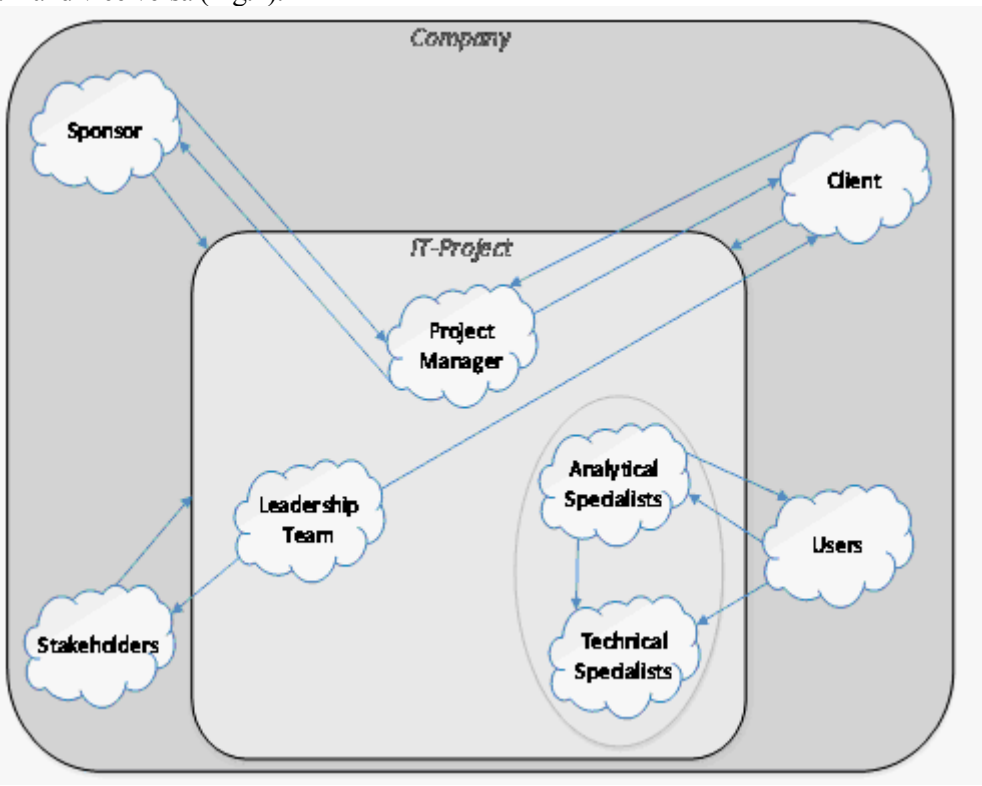


Figure 2. The scheme of interaction of IT project team with other agents

The interaction of IT project team with external agents can also be viewed through the prism of the project life cycle phases (Fig.3).

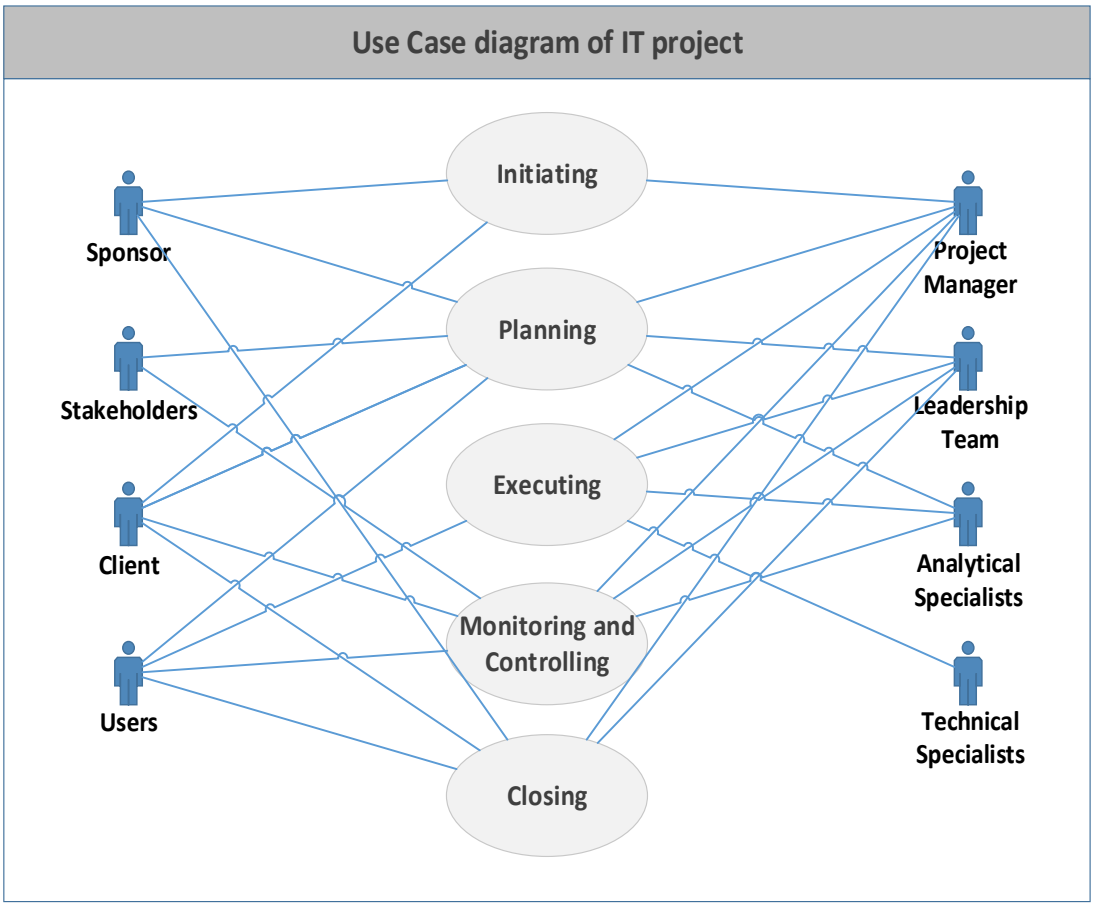


Figure 3. Use Case diagram of IT project

Such a diagram not only displays all agent relationships in the context of the stages, but also is useful during modeling, because it allows to check whether all relations between the agents were reflected in the model.

In order to create an agent-dynamic model of IT project management, which involves the simulation of IT project within project life cycle stages, it is necessary to define the basic processes that must be simulated at each stage.

Initiating. The main activities that take place during the project initiating can be presented at UML activity diagram (Fig.4).

The analysis of the activity diagram shows that the most difficult and time-consuming process is the "Evaluation of the project deliverables". The success or failure of project depends on how the obtained project constraints (Scope, Cost and Time) correspond to reality.

The evaluation of the project constraints is carried by project manager and in some cases by sponsor. But as the future model should become a complementary tool for the project manager, the whole simulation will be carried out from the project manager perspective. Thus, during initiation of the project is appropriate to establish additional simulation model to help the project manager during the evaluation of the project constraints.

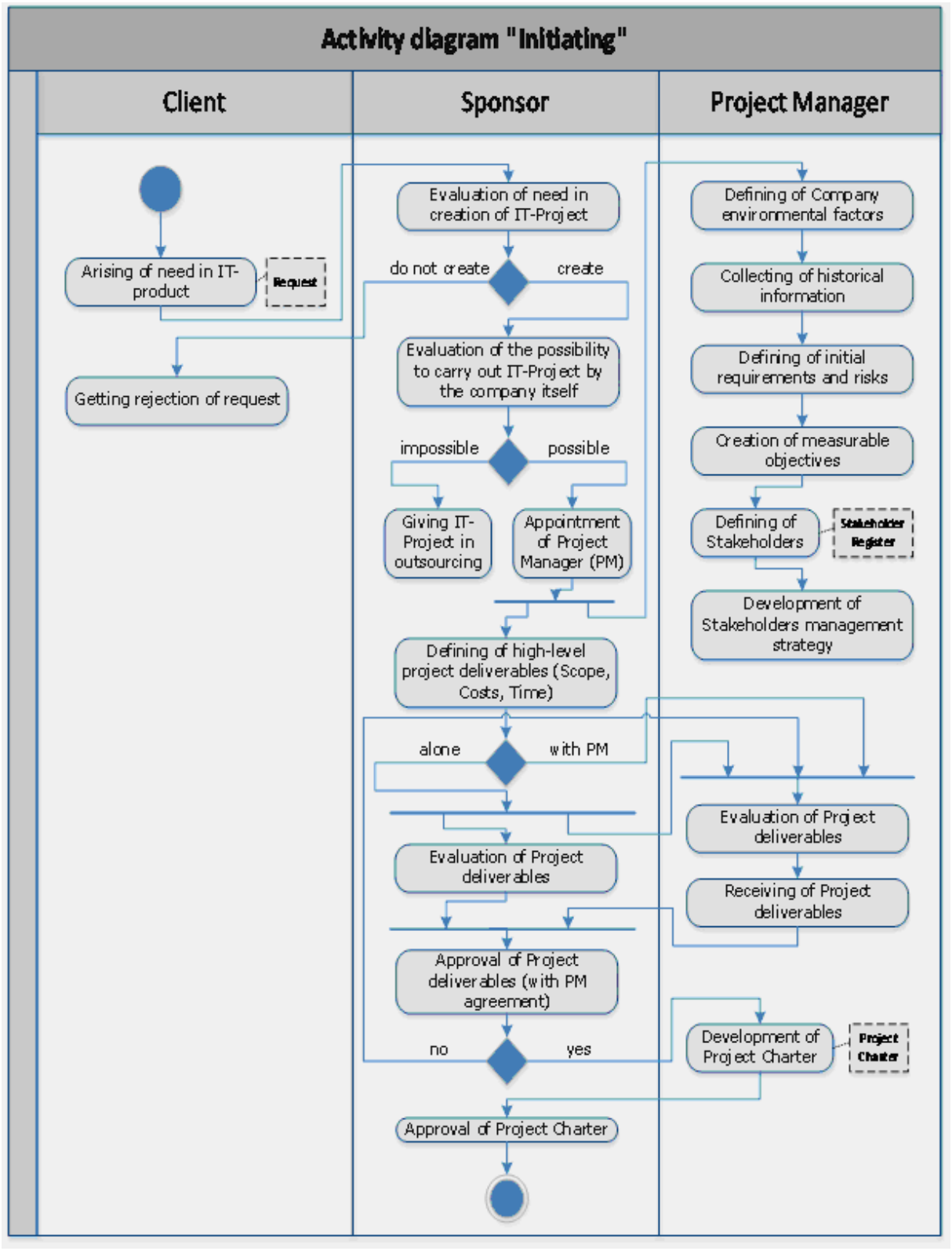


Figure 4. UML Activity Diagram "Initiating"

To solve this problem it was proposed to use an optimization method in AnyLogic software with built-in optimizer OptQuest, which systematically changes the parameters of the model for minimizing or maximizing the value of the target function [2].

The goal of optimization is to find the optimal strategy for the IT project for implementing of a definite scope during a certain time with a minimal costs, in order to satisfy the client. For configuring of the optimization functional there must be used a minimizing option, since the objective is to minimize the

costs and time. The amount of costs per month (InitialMonthlyCost) and the amount of time per month (InitialMonthlyTime) perform the minimized target functional variables, under which a project scope (InitialScope) could be fulfilled. As a limitation of optimization parameters that are checked before starting of the experiment serves the scope of the project. The customer satisfaction is an additional requirement that must be met after the running of an experiment.

Planning. During the planning there are created plans of managing of different project fields, in order to determine the methods and techniques of project management for the phases of executing as well as monitoring and controlling. Such general project management plan include: scope management plan, schedule management plan, cost management plan, quality management plan, human resource management plan, communications plan, risk management plan, procurement management plan and change management plan [5, pp. 125]. Each management plan contains rules regarding the required values of key indicators, as well as alternative variants of model behavior in case of changing of values of these key indicators. Consequently, the rules of agent interactions in a system-dynamic environment must be entered into the agent-dynamic model, according to the project management plans.

As a result of integration of all management plans into one model, a general project management plan is formed. Such an integrated model of project management plan is able to take into account the impact of alternative scenarios of different plans on each other and, as a result, on the whole progress of the project.

Executing. At this stage takes place the actual executing of the project and associated processes that ensure quality of project work. Simulation of execution phase of IT project involves the modeling of such stages as design, development and implementation of the required system and related processes.

Monitoring and controlling.. This phase include monitoring and controlling of the project work through the scope management, cost management, quality management, risk management, procurement management and change management, according to previously developed management plans.

In the simulation model the monitoring processes can be represented in the form of key indicators that show the state of the project during simulation run. The possibility to manage the project work can be modeled with the help of special leverages that can influence the model during simulation run.

Closing. Closing of the project involves completion of all transactions for the formal closure of the project. Also it involves the analysis of knowledge accumulated during project implementation, documentation and archiving of important information [6, pp. 250]. Since these actions are carried out only for the formal project completion, this phase will not be presented in simulation model.

4. CONCLUSIONS

Thus, as a result of this research, the conceptual basis for the creation of agent-dynamic model of IT project was formed, which reveals the principles of modeling of agents in system-dynamic environment as a complex interaction of internal and external actors of IT project, due to the rules defined in project management plan, at different stages of the project life cycle, taking into account the system development life cycle.

For achieving of the goal there was established general IT project life cycle from project life cycle stages and specific IT product life cycle phases. Agents and the nature of their relationships have been identified in order to create a simulation model. The interaction of IT project team with external agents was examined through the prism of the project life cycle phases with the usage of UML use case diagrams [7, pp.57]. The main processes that must be modelled were identified in such stages as initiating, planning, executing, monitoring and controlling, and closing of the project. To assess the project constraints during initiating it was proposed to use the optimization experiment with minimizing target function.

Agent-dynamic model will improve the understanding of how the structure of the simulated system and its dynamic processes and principles of interaction of the elements in the complex. As a result, may not only improve the quality of management decisions, but also significantly reduce costs. Also, agent-dynamic model will play different variants of the project, change the main limitations of the project, leverage and see how it will affect the project. Using this model, the Project Manager will review the project prior to its implementation, to compare the predicted results of the project alternatives with each other or with the results of similar projects and to choose the best of them.

The future work include creation of two simulation models within the AnyLogic software [3]. The first one (preliminary), optimization model of the project constraints, has the aim to help the project manager during the initiating phase. The second one (main), agent-dynamic model of IT project management, is a complementary tool for the project manager that simulates the planning, executing,

monitoring and controlling. Such a model will include agents that interact in a system-dynamic environment in accordance with the rules developed during the planning stage. Also the modeling of system development on the phase of executing, as well as displaying of key indicators and leverages as monitoring and controlling stage will be performed.

References

1. A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBoK). 4th edition. – Project Management Institute, Inc. – 2008. – 459 p. [In Russian]
2. AnyLogic® Help. Available at: http://www.anylogic.ru/anylogic/help/index.jsp.
3. AnyLogic® Software. Available at: http://www.anylogic.ru.
4. BORSCHEV A. *How agent-based modeling and its place in the arsenal of the analyst.* / / Exponenta PRO. - № 3-4 (7-8). - 2004. - P.38-47. [In Russian]
5. CHAIKOVSKA M.P. *Quality management implementation of IT projects* // Conceptual Foundations of Management at the threshold of XXI century/ Scientific Papers. - Kyiv: AIDP, 2010. - P.124-130. [In Russian]
6. CHAIKOVSKA M.P, ZHAROVA A.V. *Perspectives of Application of Agent-based Modeling in the management of IT-Projects.* Theoretical and methodological basis of research of the formation of sustainable development of socio-economic system in terms of integration and globalization. - Monograph / edited by I. Shvets. - Simferopol: DIAYPI. - 2013. - 296 p. - P.246-257. [In Ukrainian]
7. CHAIKOVSKA M.P. *Agent-based modeling in the management requirements of IT projects* // Current problems and prospects of development of Ukraine / Proceedings of the VIII International Scientific and Practical Conference. - Simferopol: TNU. VI Vernadsky, 2009. - P. 57-58. [In Russian]
8. EAMONN L. *Introduction to Agent-Based Simulation*, Flexsim Corporation. – Oct. 2008.
9. LEKTAUERS A., TRUSINS J. *Combined Multi-Scale System Dynamics and Agent-Based Framework for Sustainable Community Modelling.* // Scientific Journal of Riga Technical University. – Vol. 2. – 2011. – P.23-29.
10. McLEOD R., JORDAN E. *Systems Development: A Project Management Approach*. Wiley, 2012. - 524 p.
11. SCHIERITZ N.,MILLING P. *Using agent-based simulation to identify and quantify macro Structures.* In Complex decision making: theory and practice. – Berlin. – 2008. – P.139-152.
12. SCHWALBE K. *Information Technology Project Management.* Revised Sixth Edition. Course Technology. Cengage Learning. – Boston, USA. – 2011.
13. TIAN Y. *Agent-based modeling and System Dynamics modeling on Transmission of Tuberculosis in Saskatchewan.* – 2012.
14. ZHAROVA A. V. *The practical methods of integration of System Dynamics and Agent-Based Modeling* // In Proceedings of the XXXV International Research and Practice Conference "Solution of a social requirements and objective reality issues in economical and juridical sciences" and the Third stage of Research Analytics Championship.– London, UK. –10, 2012. – P.37-38.

CONSIDERAȚIUNI PRACTICE ÎN EVALUAREA ECONOMICĂ COMPLEXĂ A RESURSELOR FORESTIERE GESTIONATE DE AGENȚIA „MOLDSILVA”

Gheorghe Țurcanu, doctor în economie, conf. universitar
Ion Platon, vicedirector general Agenția „Moldsilva”, doctorand ASEM

Rezumat: *Obiectivele principale ale acestui articol sunt: 1) abordarea conceptuală a valorii complexe (integrale) a resurselor forestiere; 2) analiza metodologiei de estimare a valorii integrale şi a componentelor ei indicate în matricea valorii integrale; 3) estimarea valorii integrale şi a componentelor ei, gradului de estimare şi valorificare a acestora; 4) măsura în care valoarea economică indirectă, valoarea de conservare şi intrinsecă se reflectă în politicile de exploatare şi administrare în domeniu.*

Abstract. *The main objectives of this article are: 1) the conceptual approach of complex values (integrity) of forest resources; 2) the methodological analysis in order to estimate the integral value of its components indicated in the matrix; 3) the integral estimation values and its components, the estimative degree and its capitalization; 4) to what extend the indirect economic value and the intrinsic value of conservation is reflected in the policies of exploitation and administration of the domain.*

Cuvinte-cheie: *pădure, funcții, ecosistem, dezvoltare durabilă, resurse regenerabile, mediu natural, capital natural, masă lemnoasă, valoare economică, silvicultură, economie forestieră etc.*

Introducere. Legăturile între natură şi economie sunt, deseori, descrise utilizându-se conceptul serviciilor ecosistemelor sau fluxul de valori spre societățile umane drept rezultat al stării şi cantității capitalului natural.

Ecosistemul reprezintă o unitate complexă, formată din biocenoza şi mediul acesteia. Abordat prin prisma teoriei sistemelor, ecosistemul nu este un sistem în sensul strict al termenului, ci o alcătuire în care, pe lângă sistem, reprezentat prin biocenoză, se înglobează şi mediul specific sistemului.

Conținutul de bază. *Analiza costurilor*. În economie, se folosesc doi termeni uşor confundabili: costuri şi cheltuieli. Cheltuielile făcute cu un factor de producție reprezintă valoarea totală a factorului respectiv, pe când costul este valoarea raportată la unitatea de produs. [3]

Costul este o categorie economică ce are la origine verbul latin „costare", ceea ce presupune a fixa ceva, verb din care s-a desprins noțiunea „costa", ceea ce reprezintă „cât s-a consumat şi cât s-a plătit" pentru un lucru, serviciu etc.

Însăşi din definire rezultă legătura costului cu consumul de factori de producție în vederea realizării şi desfacerii de bunuri materiale, cu executarea de lucrări şi prestarea de servicii. La baza costului stau atât consumurile de munca vie şi materializată, îmbrăcând forma cheltuielilor de producție şi de desfacere suportate de către unitatea economică.

Astfel, costul reprezintă corelația care se creează între expresia valorică a cheltuielilor efectuate de către o întreprindere, în vederea realizării şi a desfacerii producției şi cantitatea de bunuri, lucrări şi servicii prestate.

Astfel, costul total pentru organizarea şi întreținerea fondului forestier gestionat de Agenția „Moldsilva" constituie 138,55 mii lei per ha. În suma dată, costul operațional asociat cu întreținerea constituie 13 185,20 mil lei sau 39 178,55 lei per ha (coeficientul de scontare r=0,02), cota reprezintă 28,08%; valoarea stocului în creştere per suprafață acoperită cu păduri reprezintă 16 099,44 mil lei sau 47 837,93 lei per ha (34,28%); costul de oportunitate pentru atragerea terenurilor de pădure în agricultură reprezintă 17 682,44 mil lei sau 52 540,35 lei per ha (r=0,12 -economiştii [75, 202, 211, 212, 230], de obicei, utilizează pentru conservarea naturii r=0,02, pentru activitățile agricole – r=0,12), cota reprezintă 37,9% (**Anexa 3.2.2**). Calculările se bazează pe următorii indicatori: rezervele totale de masă lemnoasă – 124 m^3/ha, prețul mediu efectiv pentru realizarea lemnului – 429,58 lei per m^3, productivitatea agricolă anuală 6305,00 lei per ha[1].

*Analiza beneficiilor***.** Evaluarea Ecosistemelor Mileniului a definit patru categorii de servicii ale ecosistemelor care contribuie la bunăstarea umană: serviciile de aprovizionare; serviciile de reglementare; serviciile culturale şi serviciile de asistență. [4]

În contextul Evaluării Ecosistemelor Mileniului, „bunurile", „serviciile" şi „serviciile culturale" se consideră împreună drept „servicii ale ecosistemelor", deoarece, uneori, este dificilă determinarea faptului dacă un beneficiu oferit de un ecosistem este un „bun" sau un „serviciu".

Tabelul 1

Serviciile ecosistemelor

Servicii de aprovizionare Produse obținute din ecosisteme	**Servicii de reglementare** Beneficii obținute din reglementarea proceselor ecosistemelor	**Servicii culturale** Beneficii nemateriale obținute din ecosisteme
Alimente şi fibre Carburant Resurse genetice Medicamente biochimice, naturale	Menținerea calității aerului Reglementarea climei Reglementarea apei Reglementarea eroziunii	Diversitatea culturală Valori spirituale şi religioase Sisteme de cunoştințe Valori educaționale

[1] Agenția „Moldsilva" (anul 2012): volumul total al masei lemnoase pe picior este de circa 37, 47 mil m^3, fondul forestier total gestionat constituie circa 336,54 mii ha, suprafețe acoperite de păduri– 302,23 mii ha, volumul tăierilor autorizate – 501 071,0 m^3, venituri din realizarea lemnului – 212 661,4 mii lei. Biroul Național de Statistică (2011): teren agricol – 2498,3 mii ha, total producția agricolă – 22619,0 mil lei, inclusiv, producția vegetală – 15 751,0 mln lei

şi farmaceutice Apă proaspătă	Purificarea apei şi tratarea deşeurilor Reglementarea maladiilor umane Control biologic Polenizare Reglementarea hazardului natural	Inspirație Valori estetice Relații sociale Valori de moştenire culturală Recreere şi eco-turism
Servicii de asistență Servicii necesare pentru producerea tuturor celorlalte servicii ale ecosistemelor		
Schimbări în serviciile de formare a solului Producerea gazului de oxigen Producerea primară Producerea oxigenului atmosferic Formarea şi conservarea solului Ciclul nutritiv Ciclul apei Oferirea de habitat		

***Sursa**: Ecosistemele şi bunăstarea oamenilor. Un cadru de evaluare, 2005 Evaluarea Ecosistemelor Mileniului.*http://www.maweb.org/en/index.aspx [4]

Beneficiile socio-economice generate de *serviciile de aprovizionare* ale fondului forestier gestionat pentru persoane fizice, persoane juridice şi comunități sunt reprezentate de produsele forestiere, fructele şi pomuşoarele din pădure, materia primă şi plantele medicinale, produsele agricole şi animaliere, melcii de viță de vie etc., de *serviciile culturale* – vizitele de recreere, tururile turistice, bunurile şi serviciile oferite vizitatorilor etc., iar cele de *serviciile de reglementare* – mai cu seamă absorbția bioxidului de carbon, *serviciile de asistență* sunt necesare pentru producerea celorlalte servicii ale ecosistemului. Toate aceste servicii sunt comercializate pe pieţele convenționale.

Evaluarea poate ajuta la relevarea importanței relative a diferitelor servicii ale ecosistemelor, mai cu seamă acelea care sunt comercializate pe pieţele convenționale.

Există diferite metode care sunt utilizate pentru a estima valoarea unor astfel de servicii. Atât înțelegerea ecologică a serviciilor ecosistemelor, cât şi metoda aprecierii monetare sunt perfecționate încontinuu, mai ales pentru serviciile de reglementare şi cele culturale, care sunt mai dificil de a fi măsurate decât serviciile de aprovizionare. Totuşi, există, din ce în ce mai multe probe, că serviciile de reglementare, deseori, reprezintă cea mai mare cotă din valoarea economică totală a fondului forestier gestionat.

Principiile de politici în legătură cu beneficiile/serviciile şi managementul fondului forestier gestionat constau în înțelegerea potențialelor beneficii economice obținute; susținerea rolului fondului forestier gestionat de livrare a beneficiilor; evaluarea capacității economiei locale de a oferi managementul fondului forestier gestionat şi servicii vizitatorilor; fortificarea nivelului de conştientizare publică cu privire la beneficiile fondului forestier gestionat; promovarea beneficiilor fondului forestier gestionat în cadrul comunităților din vecinătate; înțelegerea problemelor sociale şi celor de echitate ce reies din constituirea şi managementul fondului forestier gestionat; coordonarea planificării şi managementului fondului forestier gestionat cu obiectivele şi programele guvernamentale.

Evaluarea economică a resurselor forestiere gestionate de Agenția "Moldsilva" este realizată de autor în conformitate cu conceptul VET în termeni NPV, prin intermediul analizei cost-beneficiu a protecției ecosistemelor.

Conceptul VET [1-5] reprezintă un cadru utilizat pentru a identifica *valoarea utilitară a ecosistemelor*. Acest cadru divizează, de obicei, VET în două categorii: valorile de utilizare directă şi valorile de non-utilizare.

Valoarea de utilizare directă reflectă costurile şi beneficiile directe de la exploatarea economică a produselor lemnoase şi nelemnoase şi contribuția acestora în aprovizionarea procesului de producție şi consum. Produsele lemnoase sunt incluse în circuitul economic şi-n tranzacțiile pieței. Valoarea de utilizare directă poate fi exprimată în indici monetari şi naturali. Evaluarea monetară se realizează în baza prețurilor curente la produsele lemnoase şi veniturilor silvice derivate de la recoltarea, prelucrarea şi comercializarea acestora, precum şi

a valorii nete estimative a produselor silvice reflectată în funcție de indicii cadastrali incluşi în amenajamentul silvic. Indicii naturali principali de evaluare a utilizării directe sunt bonitatea şi rata de creştere, volumul de lemn şi produse auxiliare recoltate.

Valoarea de non-utilizare mai este cunoscută şi ca valoare de existență (sau, uneori, valoare conservativă sau valoare de utilizare pasivă). De asemenea, mai este şi *valoarea non-utilitară a ecosistemelor* din punct de vedere istoric, național, etic, religios, spiritual şi cultural, care trebuie luată în considerație.

Luarea în calcul a tipului de exploatare forestieră la evaluarea economică a efectului pe termen lung al pădurilor constă în luarea în calcul a momentului survenirii acestuia şi duratei perioadei de realizare.

Cea mai simplă variantă, atunci când efectul survine şi se realizează în momentul evaluării, de exemplu, evaluarea masei lemnoase totale pe picior, pământului (imobil), în acest caz, desigur, nu este necesară luarea în calcul a factorului timp.

Reieşind din prețurile anului 2012,per hectar teren fond forestier gestionat de Agenția „Moldsilva", acoperit cu păduri, estimarea valorică a volumului total al masei lemnoase pe picior constituie 12 914,50 mil lei sau 42 370,00 lei/ha.

Analiza beneficiilor: serviciile de aprovizionare. Evaluarea serviciilor de aprovizionare se bazează pe indicatorii economico-financiari ai Agenției „Moldsilva", anul 2012, cu privire la realizarea produselor relevante forestiere şi neforestiere, utilizând valoarea unitară per hectar, cu aplicarea ratei de scontare r=0,02 în termeni NPV (Net Prezent Value). [3, 4, 18, 19]

Suprafața fondului forestier luată în analiză, constituie total **336 541,3** ha, (inclusiv – **302 235,2** ha acoperite cu păduri).

Conform stipulărilor art. 33 al CoduluiSilvic, la categoria produselor lemnoase se atribuie : a) produsele principale, rezultate din tăieride regenerare a pădurilor;b) produsele secundare, rezultate din tăieri de îngrijire a arboreturilor şi tăieri de reconstrucție ecologică; c) produsele rezultate din tăieri de igienă sanitară; d) produsele auxiliare; e) produsele rezultate din manifestarea calamităților naturale.

Veniturile din realizarea *produselor lemnoase* constituie suma de 206 778,13 mii lei sau 684,16 lei/hectar, din care: 8,9% sunt generate de lemnul lucru (60,30 lei/hectar), 3,7% – lemnul tehnologic (25,01 lei/hectar), 84,5% – lemnul de foc (579,43 lei/hectar) şi 2,9% – altă producție lemnoasă (19,42 lei/hectar). [3,4, 18, 19]

În contextul conceptului VET în termeni NPV, estimarea valorică a *produselor lemnoase,* constituie 10 338,9 mil lei sau 34 208,17 lei/hectar.

Realizarea *produselor forestiere nelemnoase, folosințele silvice accesorii* (recoltarea/colectarea fructelor şi pomuşoarelor sălbatice, ciupercilor şi plantelor medicinale, recoltarea fânului, păşunatul animalelor, apicultura, folosirea pădurilor în scopul de vânătoare, de recreere, turistice şi sportive etc.) cade sub incidența „altor venituri din activitatea auxiliar-industrială" a entităților silvice subordonate. Veniturile silvice obținute de la realizarea produselor forestiere nelemnoase, folosințele silvice și accesorii, constituie 47,72 lei/ha.

În total, suma încasată de Agenția „Moldsilva" pentru „alte venituri din activitatea auxiliar-industrială" a constituit în anul 2012~ 16 060,00 mii lei. [3, 4, 18, 19]

Utilizând datele cu privire la structura produselor nelemnoase și folosințele silvice accesorii comercializate în anul 2012, stabilim: 61,56% – plata de arendă pentru terenurile fondului forestier atribuite în arendă în scopuri de recreere și gospodăria cinegetică (29,38 lei/hectar), 26,76% – recoltarea fructelor şi pomuşoarelor de pădure (12,77 lei/hectar), 8,2% – materie primă şi plante medicinale (3,89 lei/hectar), 1,8% – recoltarea pomilor de Crăciun (0,89 lei/hectar), 0,86% – apicultura (0,41 lei/hectar) și 0,73% – recoltarea fânului (0,35 lei/hectar). [18,19]

În contextul conceptului VET în termeni NPV, estimarea valorică a *produselor forestiere nelemnoase, folosințele silvice accesorii*constituie 803 000,00 mii lei sau 2386,04 lei/hectar.

Tabelul 2

Evaluarea serviciilor de aprovizionare ale resurselor forestiere

	Valoarea specifică, 2012 lei/ha	**Valoarea anuală, mil lei**	**Valoarea prezentă netă total,r=0.02, mil lei**	**Valoarea prezentă netă, lei/ha**
Servicii de aprovizionare, total		222,83	11 141,6	
Fructe şi pomuşoare de pădure	12,77	4,30	215,00	638,85
Arenda terenurilor fondului forestier în scopuri de recreere şi gospodăria cinegetică	29,38	9,89	494,50	1469,70
Lemn tehnologic şi de lucru	85,31	25,78	1289,28	4265,83
Lemn pentru foc	579,42	175,12	8756,10	28971,19
Biochimie, medicină naturală şi farmaceutică	3,89	1,31	65,5	194,62
Alte folosinţe silvice şi accesorii	1,65	0,5553	27,77	82,87
Altă producţie lemnoasă	19,42	5,87	293,52	971,15

Sursa: *elaborat de autori în baza indicilor economico-financiari ai Agenţiei „Moldsilva”*

Sumar, estimarea valorică a serviciilor de aprovizionare ale resurselor forestiere, în conformitate cu conceptul VET în termeni NPV, constituie 11 141,9 mil lei sau 33 106,40 lei/hectar.

Serviciile de reglementare. [6] În general, serviciile de reglementare nu sunt vândute şi cumpărate pe piețe, astfel, oamenii nu plătesc pentru aceste servicii direct. Totuși, nu trebuie de presupus că serviciile n-au valoare doar din cauza faptului că nu sunt comercializate pe piață. Oamenii obțin utilitate din serviciile oferite de ecosisteme şi aceste utilități au fost evaluate utilizând metodele disponibile.

Evaluarea economică a captării de CO_2 de către păduri s-a bazat pe următoarele ipoteze. Reieşind din prețul mediu per 1 tonă CO_2 realizat de Agenția „Moldsilva” Fondului BioCarbon şi Fondului Prototip de Carbondin cadrul Băncii Mondiale, care constituie 4,13 USD (rata medie de schimb, în anul 2012, a 1 USD, fiind echivalentul de 12,1284 MDL), şi media ponderată de captare a CO_2 de pădurile Republicii Moldova, careeste de 7,8 (7,7 pentru fondul forestier gestionat de Agenția „Moldsilva”) tone de CO_2 / ha/ an, valoarea economică specifică a funcțiilor ecologice ale pădurilor la reglarea echilibrului de CO_2 în atmosferă se calculează după **formula 1**:

$$P_{cd} = C_{cd} * D_{cd} * g, \text{unde} \qquad (1)$$

P_{cd} exprimă valoarea specifică evaluată a absorbției de CO_2, lei/ha/an;

C_cd – prețul mediu per 1 tonă CO_2e realizat, lei;

D_cd – media ponderată de captare a CO_2 de către 1 ha de vegetație forestieră, t/ha / an;

g – indicele prețurilor de consum la mărfuri şi servicii (IPC).

Aşadar, valoarea specifică evaluată a absorbției a bioxidului de carbon de fondul forestier gestionat va constitui 50,09 lei / t • 7,7 t CO_2 / ha/an • 1,046 = 403,43 lei/ha/an.

Rolul de protecție şi reglare a apelor se determină pornind de la creşterea debitului fluvial în dependență de împădurirea regiunii, zonei şi alți indicatori. Particularitățile constau în luarea în considerație a structurii arboretului, precizarea datelor componentelor de suprafață şi subterane ale debitului şi, în principiu, determinarea creşterii debitului. Conform datelor oferite de Makarenko G.P., pădurile de foioase, la creşterea împăduririi teritoriului (regiunii) cu 1%, la atingerea vârstei exploatabilității, cresc debitul râurilor cu 1,5 mm, sau 15 m^3/ha pe an.[17]

Coeficientul constitutiv al curgerilor de apă de suprafață şi subterană se determină ca raportul totalului debitelor râurilor în lunile de iarnă după scăderea temperaturii mai jos de $0^{\circ}C$ şi corectat conform raportului dintre suma debitelor în lunile de vară, către debitul total anual. Astfel, componenta subterană în zona de silvostepă constituie 0,15, iar cea de suprafață – 0,8. [17]

Astfel, reieşind din prevederile Hotărârii Parlamentului nr. 350 din 12.07.2001 pentru aprobarea Strategiei dezvoltării durabile a sectorului forestier din Republica Moldova – *„Funcțiile eco-protective ale pădurii se manifestă mai pronunțat numai în cazul în care gradul de împădurire a teritoriilor depăşeşte 15%. Pentru aceasta, este necesar de a acoperi cu vegetație forestieră cel puțin 130 mii ha...”*, adică, până în anul 2020, terenurile acoperite cu păduri urmează a fi extinse cu circa 130 mii ha.

Pornind de la datele oferite de Makarenko G.P., la atingerea gradului de împădurire a teritoriului republicii de 15%, respectiv la vârsta exploatabilității pădurii nou-create, volumul anual al curgerilor de apă se vor mări cu:

- 130 mii ha*15 m^3/ha pe an*0,15=292 500 m^3/ha/an – debitul curgerii de apă subterană;
- 130 mii ha*15 m^3/ha pe an*0,8=1 560 000 m^3/ha/an – debitul curgerii apei de suprafață.

Reieșind din media de alimentare cu apă, care constituie 8,98 lei/m^3, valoarea specifică evaluată a funcției de reglare a scurgerilor de apă, protecției apelor etc., cu aplicarea coeficientului de protecție 3,36, va constitui circa 55 895,11mii lei/an.

Controlul biologic. Serviciul Silvic al SUA estimează că înlocuirea serviciilor de control al dăunătorilor în păduri cu pesticide chimice ar costa mai mult de 17 USD/hectar *(*Moskowitz *&* Talberth (1998*)* – „*R*eport *that the* cost *to* U.S. agriculture *of* replacing natural pest control services *with* chemical pesticides"). [2]

Pentru calculare s-a utilizat abordarea de transfer a beneficiilor.

Evaluarea serviciului a constituit 69 388,96 mii lei sau 206,18 lei/hectar (rata medie de schimb, în anul 2012, a 1 USD, fiind echivalentul de 12,1284 MDL). [13]

Sumar, estimarea valorică aserviciilor de reglementare ale resurselor forestiere, în conformitate cu conceptul VET în termeni NPV, constituie 26 744,44 mil lei (**Tabelul 3**).

Tabelul 3

Evaluarea serviciilor de reglementare ale resurselor forestiere

	Valoarea specifică, anul 2012 lei/ha	**Valoarea anuală, mil lei**	**Valoarea prezentă netă, total, r=0.02, mil lei**	**Valoarea prezentă netă, lei/ha**
Servicii de reglementare, total		534,88	26744,44	
Reglarea în atmosferă a bilanțului de gaze cu efect de seră, reținerea bioxidului de carbon CO_2	1355,28	409,61	20480,5	67763,45
Reglarea scurgerilor de apă, protecția apelor	429,92	55,89	2794,5	21496,15
Control biologic	206,18 (17$)	69,38	3469,44	10309,14

Sursa: *elaborat de autori*

Servicii culturale, educative, cinegetice şi recreative. [4] Evaluarea Ecosistemelor Mileniului, anul 2005, descrie serviciile culturale drept „beneficiile non-materiale pe care oamenii le obțin din ecosisteme prin intermediul îmbogățirii spirituale, dezvoltării cognitive, experienței estetice şi recreerii". Orice evaluare națională a componentei culturale a serviciilor ecosistemelor se confruntă cu probleme ce țin de date cantitative, deoarece acest serviciu nu ține nici de ştiințele naturale şi nici de economie.

Sisteme de cunoştințe, valori educaționale, inspirație şi valori estetice. Agențiile de turismanunță tururi în rezervațiile naturale pentru un preț de 8,4 – 116 USD per persoană (respectiv pentru un grup de 35-40 de persoane sau 1-3 persoane). Numărul de vizitatori în rezervațiile naturale, în 2009, a constituit în total 7539 de persoane, RNS Pădurea Domnească a fost vizitată de 4500 de persoane; RNS Codrii – de 2163 de persoane; RNS Plaiul Fagului – de 876 de persoane. Pentru a evalua valoarea acestor servicii, prețul indicat mai sus per tur poate fi perceput drept *o dorință de a plăti* pentru completarea cunoştințelor de mediu, pentru a obține un bagaj educațional specific, introducere în sursa de inspirație şi valori estetice.

Drept rezultat, utilizând metoda *„dorința de a plăti",* valoarea sistemelor de cunoştință, valorile educaționale, inspirația şi valorile estetice sunt estimate anual la 705910,88 – 9748231,57 lei sau un minimum de 39,01 lei/hectar, pe când nivelul maxim este de 536,72 lei /hectar. Pentru calcul s-a utilizat valoarea minimă.

Evaluarea serviciilor date a constituit 31,21 mil lei sau 1716,62 lei /hectar.

Valori spirituale şi religioase. Estimarea acestui serviciu poate utiliza *metoda evaluării costurilor de călătorie*. În Moldova, multe mănăstiri sunt localizate în păduri sau de-a lungul râurilor (circa 30 de lăcaşe sfinte) la o distanță medie de 55 km de la Chişinău sau Bălți. Deseori, ariile protejate sunt lângă mănăstiri. Aproape toate agențiile de turism şi-au organizat tururile astfel că atunci când se vizitează o mănăstire, să se viziteze în acelaşi timp şi ariile protejate adiacente.

Astfel, în baza numărului de excursionişti de până la 9745 pe an, inclusiv oaspeții străini care vin în țară pentru odihnă sau recreere, ceea ce reprezintă 443 de excursii a 22 de persoane, la o distanță de 57 590 km (130 km tur-retur), consumul de carburant este de 6,9 tone (12 litri per 100 km), evaluarea costurilor pentru transport este 106 007,02 lei (la prețul carburantului de 1 euro/litru).

Pe lângă numărul de excursionişti, mai trebuie adăugat şi numărul de 31287 de turişti şi, dacă presupunem că aceştia au ajuns până la mănăstire cu maşina (câte 5 persoane în maşină), se vor înregistra 6257 de călătorii, cu o distanță de 813410 km, consumul de carburant va fi de 65,07 tone (8 litri per 100 km), evaluarea costurilor de transportare va fi de 999 763,23 lei (la prețul de carburant de 1 euro/litri).

Evaluarea acestui serviciu reprezintă 49,05 mil lei sau 2675,56 lei /hectar.

Servicii recreative şi eco-turism, îmbunătățirea stării de sănătate a societății/populației. În perimetrul fondului forestier național, se disting 4 forme principale de turism: 1) turismul de elită; 2) turismul cognitiv combinat cu activități recreaționale şi promovat, cu precădere, de studenți şi elevi; 3) turismul de masă organizat, predominat în taberele de odihnă corporative şi cele destinate pentru odihna copiilor; 4) turismul de masă neorganizat.

În ultimii ani, se încearcă promovarea unor itinerare eco-turistice în ariile protejate, inclusiv în rezervațiile naturale. În pofida unor rezultate modeste, per ansamblu, merită apreciere eforturile întreprinse de administrația rezervației științifice Pădurea Domnească în colaborare cu APL, care au început deja implementarea a 4 circuite eco-turistice, însoțite de Studii de Fezabilitate şi locații deja construite de cazare şi agrement, ghizi şi animatori turistici pentru itinerarele respective. Cu suportul activ al ONG-urilor şi Agenției „Turismului", se promovează activ şi alte itinerare turistice, în special din zona Orheiului Vechi, Nistrului Inferior, ariilor protejate din proximitatea mănăstirilor etc.

Valoarea de utilizare directă a serviciilor recreative prestate în perimetrul fondului forestier național nu a fost stabilită, deoarece nu există evidența fluxurilor de turişti şi a încasărilor de la prestarea serviciilor turistice în aceste spații, cu excepția celor 3 rezervații științifice: Codrii, Plaiul Fagului şi Pădurea Domnească.

Conform datelor Agenției „Moldsilva" în perioada ultimilor ani, numărul de vizitatori/turişti ai rezervațiilor naturale este de până la 10 mii anual, inclusiv cca 6 mii – în Pădurea Domnească, 2 mii – în rezervația „Codrii" şi 800-1000 – în rezervația „Plaiul Fagului". Valoarea de utilizare directă a serviciilor turistice prestate în rezervațiile respective este de 87,6 mii lei, inclusiv 48 mii lei – rezervația Pădurea Domnească, 20,9 mii – Plaiul Fagului şi 18,7 mii – rezervația Codrii.

Tabelul 4

Fluxurile şi veniturile turistice ale rezervațiilor naturale de stat, anul 2012

Denumirea indicatorului	RNS Pădurea Domnească	RNS Plaiul Fagului	RNS Codrii	Total
Suma colectată, lei	48000	20852	18722	87574
Numărul de turişti, pers	6200	788	1800	8788
Numărul de excursii	300	60	81	441

Sursa: *Agenția Moldsilva*

Îmbunătățirea stării de sănătate a populației/societății. Rolul pădurilor în societate este imens. Se ştie că, în înțeles larg, toate funcțiile exercitate de către pădure în folosul societății umane au caracter social. În înțeles restrâns, funcția socială include, de fapt, efectele favorabile exercitate de pădure asupra colectivității umane, indiferent dacă se află în interiorul pădurilor sau în afara lor în centre umane: orașe, stațiuni climaterice, case de odihnă, tabere turistice etc.

Pădurea oferă multe caracteristici utile, fără de care societatea nu pot face față, Zonele verzi sunt foarte igienic şi estetice valoare la viața de societate. Una dintre caracteristicile utile ale pădurii constă în revigorarea societății, îmbunătățirea stării de sănătate a populației, organizarea recreerii etc. Natura poate vindeca corpul uman şi chiar ajuta la vindecarea multiplelor boli. Oamenii de știință japonezi au colectat date despre beneficiile de a rămâne în pădure. Ei cred că pentru recuperarea corpului, persoana trebuie să fie în pădure circa 250 de ore pe an. Ritmul stresant de viață al omului modern are un stres constant. Acest

lucru provoacă depresie şi alte tulburări nervoase. Pădurea poate ajuta o persoană să-şi aerisească plămânii şi să scape de stres constant. Mersul pe jos prin pădure calmează nervii şi permite o relaxare după o lungă şedere în ea. Copacii secretă substanțe volatile, ucid microbii. De aici, importanța economică a pădurilor la îmbunătățirea stării de sănătate a populației / societății poate fi calculată prin formula 2:

$$V_{îs} = (P_{ib} : P_{oe} : B_{tl}) * N * k, \text{unde} \qquad (2)$$

$V_{îs}$ indică importanța economică a pădurilor la îmbunătățirea stării de sănătate, obținute în timpul unui an, mil lei;

P_{ib} – produsul intern brut mil lei;

P_{oe} – populația ocupată în economie, mii persoane;

B_{tl} – balanța timpului de lucru (anul 2012 – 254 de zile);

N – numărul de zile de incapacitate temporară de muncă a populației ocupate în economie, mii zile;

k – coeficientul de reducere a numărului de zile de incapacitate temporară de muncă a populației ocupate în economie (0,05-0,10).

$V_{îs}$ = (82174 mil lei : 1173 mii persoane : 254 zile) x 6225 mii zile x 0,1 = 171,7 mil lei

Produsele şi serviciile cinegetice. Suprafețele forestiere favorizează dezvoltarea turismului cinegetic. Această constatare este valabilă pentru activitatea cinegetică de masă. Aşezarea fizico-geografică favorabilă a Republicii Moldova oferă posibilități avantajoase pentru vânat, însă, prin fărâmițarea trupurilor de pădure şi reducerea habitatelor naturale, numărul animalelor de vânat s-a redus semnificativ. În prezent, fondul cinegetic gestionat de Agenția „Moldsilva" cuprinde circa 336,47 mii ha. Potențialul cinegetic al acestor suprafețe este destul de restrâns, el fiind în stare să asigure cu hrană naturală doar 2 mii de cerbi, 10 mii de căprioare, 5 mii de mistreți,180 mii de iepuri de câmp, 180 mii de fazani şi 100 mii de potârnichi. Efectivul actual al principalelor specii de vânat constituie: cerbi – 406, căprioare – 4864, mistreți – 1695, iepuri – 109 mii, vulpi – 14 mii, fazani – 26 mii. [10]

Valoarea economică directă a produselor cinegetice, vânate în baza autorizațiilor de vânătoare eliberate de Agenția „Moldsilva", în anul 2012, au constituit 637,5 mii lei.

Sumar, estimarea valorică a serviciilor culturale, educative, cinegetice şi recreative de reglementare ale resurselor forestiere, în conformitate cu conceptul VET în termeni NPV, constituie 8 706,53 mil lei sau 25 870,64 lei/hectar.

Tabelul 5

Evaluarea serviciilor culturale, educative, cinegetice și recreative

	Valoarea specifică, anul 2012 lei/ha	**Valoarea anuală, mil lei**	**Valoarea prezentă netă, total, r=0.02, mil lei**	**Valoarea prezentă netă, lei/ha**
Servicii culturale, educative și recreative, total		174,13	8706,53	
Sistemele de cunoştințe, valori educaționale, inspirație, valori estetice	39,01	0,70	35,30	2143,67
Valori spirituale şi religioase	2,97	0,99	49,99	148,53
Recreere şi eco-turism	5,32	0,087	4,38	266,02
Îmbunătățirea stării de sănătate a societății/populației	568,10	171,70	8585,00	25 509,50
Produsele și serviciile cinegetice	1,89	0,637	31,88	94,71

Sursa: *elaborat de autori*

Servicii de asistență. Serviciile de asistență sunt necesare pentru producerea tuturor altor servicii ale ecosistemelor şi diferă de alte servicii ale ecosistemelor, deoarece impactul lor asupra bunăstării umane este unul indirect şi este pe termen lung.

Serviciile de protecție a câmpurilor și solurilor, formarea şi conservarea solului, creşterea productivității agricole. În conformitate cu Cadastrul Funciar, nivelul mediu ponderat al fertilității solului de pe terenurile agricole (bonitatea solului – evaluarea comparabilă a solului în conformitate cu productivitatea acestuia în unități pe o scară de la 1 până la 100), constituie, la moment, 63 de puncte. La

începutul anilor 70 ai secolului al XX-lea, nivelul fertilității solului a fost de 70 de puncte. [11]

Diferite tipuri şi forme de degradare a solului sunt indicate şi descrise în detaliu, dintre care cele mai importante sunt următoarele: eroziunea solului, diminuarea nivelului de humus, epuizarea solului de nutrienți, alcalinizarea şi salinizarea solului, alunecări active de teren, dizolvarea şi compactarea secundară, eroziunea hidraulică în adâncime. Cauzele degradării solului sunt atât naturale, cât şi antropogene. Pierderile anuale directe şi indirecte din cauza proceselor de eroziune sunt de 243 mil USD sau 97 USD/hectar de teren agricol (în conformitate cu cercetările vizând solurile, suprafața terenurilor supuse eroziunii creşte, anual, cu 7,1 mii ha. Pierderea anuală a suprafeței solului este de 26 milioane de tone, ceea ce reprezintă echivalentul distrugerii a 2000 ha de cernoziom din întregul profil şi nivelul de bonitate a solului de 100 de puncte. Costul spălării solului, în corespundere cu prețul său normativ (82684.5 USD/hectar), este de aproximativ 165 mil. USD. Pierderile indirecte exprimate în producție agricolă sunt de 78 mil USD).

Măsurile de prevenire şi combatere a degradării solului, în R. Moldova, sunt următoarele: (i) organizarea şi planificarea terenurilor agricole, inclusiv a solului fâşiilor forestiere de protecție, (ii) măsurile de îmbunătățire prin plantarea pădurilor pe terenurile de o productivitate scăzută sau cele distruse de alunecări de pământ, râpe, soluri supuse unui nivel foarte înalt de eroziune, (iii) împădurirea şi înverzirea râpelor, (iv) aplicarea rațională a îngrăşămintelor, (v) cartografierea agrochimică ciclică a terenurilor agricole, (vi) realizarea extinderii activității de irigare etc.

Intensificarea proceselor erozionale şi a riscurilor climatice a sporit semnificativ valoarea de utilizare indirectă a fondului forestier național, care necesită o reevaluare adecvată corespunzător situației existente şi experienței internaționale recente în domeniu.

Perdelele forestiere şi pădurile contribuie, în cea mai mare măsură, la protecția solurilor, câmpurilor de vânturile puternice, eroziune, protejează resursele de apă etc. Proprietățile protective ale pădurii, plasează vegetația forestieră ca un factor de silvo-ameliorare a agriculturii. Dezvoltarea agriculturii, conform rezultatelor anuale, nu este direct proporțională cu volumul lucrărilor de împădurire, dar plantațiile forestiere au un impact direct pozitiv asupra productivității câmpurilor, asigurând o creştere a producției culturilor agricole, în medie, cu 15-20%.

Astfel, importanța economică a vegetației forestiere pentru creşterea productivității agricole poate fi calculată după formula 3:

$$V_{cpa} = (P_{veg} : S_{veg}) * k * S_{ap}, \text{ în care:} \qquad (3)$$

V_{cpa} exprimă importanța economică a plantațiilor forestiere pentru creşterea productivității agricole, obținute în timpul unui an, mil lei;

P_{veg} – producția globală vegetală în prețuri comparabile ale anului 2005 mil lei;

S_{veg} – suprafața totală (suprafețe însămânțate, livezi şi vii), mii ha;

k – coeficientul de creştere a producției culturilor agricole (0,15-0,20);

S_{ap} – suprafața terenurilor forestiere acoperită cu păduri, mii ha;

V_{cr} = (8637 mil lei : 1730,1mii ha) x 0,15 x 302,2 mii ha = 226,0 mil lei.

La calcularea valorii acestei funcții, urmează a fi luate în calcul şi presupunerile că măsurile agrosilvice pot reduce pierderile induse de eroziunea solului cu 8%, deoarece, în conformitate cu cele spuse de experți, în cazul unui coraport optim între suprafața perdelelor forestiere de protecție şi terenul arabil (2,25-2,5%), gradul de valorificare creşte cu 8%. [11]

Reieşind din prevederile Hotărârii Guvernului nr. 468 din 26.06.2012 cu privire la aprobarea Cadastrului funciar conform situației de la 1 ianuarie 2012 //Monitorul Oficial 135-141/515, 06.07.2012, cu situație la data 01.01.2012, perdelele de protecție a câmpurilor, constituie 30775 ha.

Coraportul optim dintre suprafața fâşiilor forestiere şi terenul arabil urmează să constituie 45300 ha. Astfel, convențional stabilim că, în eventuala creare a 14525 ha noi perdele forestiere de protecție, productivitatea agricolă va crește suplimentar cu 712,0 mii lei anual (producția agricolă, 2011 – 22 619,0 mil lei/terenuri agricole, 2011 – 2531,0 mii ha = 8,9 mil lei, productivitatea anului 2011 în agricultură*8% = 712,0 mii lei). [14]

Îmbogățirea spațiului aerian cu oxigen (O_2). Procesul de creştere şi dezvoltare a vegetației forestiere este datorat, în principal, activității de fotosinteză, de respirație şi de transpirație. Prin fotosinteză, plantele captează şi transformă energia solară, care, împreună cu bioxidul de carbon preluat din atmosferă şi apa extrasă din sol, sunt transformate în materie organică.

Această funcție ecologică a pădurilor, precum şi absorbția gazelor cu efect de seră sunt asociate cu

fotosinteza, care are loc la „respirația" plantei, în urma căreia se emite oxigenul în atmosferă.

Factorul de ionizare a aerului îl constituie substanțele aromatice pe care le elimină vegetația şi care creează un mediu biochimic, care influențează asupra compoziției stratului de aer de la suprafață pământului. Prin inhalarea aerului de aşa tip, creşte nivelul de oxigen din sânge, scade glicemia din sânge, se îmbunătățeşte sănătatea şi dispoziția.

Volumul specific al emisiilor de oxigen de pe un hectar acoperite cu vegetație forestiere, se calculează luând în considerație raportul dintre volumul mediu ponderat de O_2 emis şi volumul mediu ponderat de CO_2 captat, care, în condițiile Republicii Moldova, este egal cu 0,42 (3,25 O_2/ 7,8 (7,7) CO_2=0,42)şi media ponderată de absorbție a CO_2 de pădurile Republicii Moldova, careeste de 7,8 (7,7 pentru fondul forestier gestionat de Agenția „Moldsilva") tone de CO_2 / ha/ an, astfel obținând: (7,7*0,42) CO_2 t/ha/an = 3,23 t O_2 /ha/ an.

În cadrul proiectului „Conservarea solurilor în Moldova" (PCSM), al cărui obiectiv general este de a contribui la reabilitarea şi conservarea solurilor prin împădurirea a 20,3 mii ha de terenuri aflate în proces de degradare, iar drept scop major – contribuirea la implementarea prevederilor Convenției-cadru a Națiunilor Unite privind Schimbările Climatice (CCNUSC, 1992), precum şi a mecanismelor Protocolului de la Kyoto (1997), iar pe lângă produsele forestiere ce urmează a fi recoltate, reducerea netă a emisiilor de CO_2e în atmosferă în prima perioadă de 20 de ani va constitui 3,6 milioane tone, din care 1,9 milioane tone, Agenția „Moldsilva" a contractat cu Fondurile Băncii Mondiale:

- Acordul cu Fondul Prototip de Carbon – procurarea a 1,3 milioane tone; preț per 1 tonă CO_2e – 3,5 USD; suma totală – 4550 mii USD;
- Acordul cu Fondul BioCarbon – procurarea a 0,6 milioane tone; preț per 1 tonă CO_2e – 4,13 USD; suma totală – 2478 mii USD;

respectiv,

- în cadrul proiectului „Dezvoltarea sectorului forestier comunal în Moldova" (PDSFCEM), veniturile obținute de la vânzarea emisiilor certificate temporare (tCER) pe parcursul primei perioade de creditare este estimată în volum de 1,2 milioane t CO_2, Agenția „Moldsilva" a semnat cu Fondul BioCarbon din cadrul Băncii Mondiale un Acord (26 mai 2009), care prevede comercializarea a 550 mii t CO_2. Suma tranzacției constituie 2,6 milioane dolari SUA pentru perioada 2009-2014, sau preț per 1 tonă CO_2 – 4,75 USD.

Aşadar, pornind de la prețul mediu per 1 tonă CO_2 realizat de Agenția „Moldsilva" Fondului BioCarbon şi Fondului Prototip de Carbondin cadrul Băncii Mondiale, care constituie 4,13 USD (rata medie de schimb în anul 2012 a 1 USD, fiind echivalentul de 12,1284 MDL), valoarea specifică evaluată a îmbogățirii spațiului aerian cu oxigen este de 50,09 lei /t • 3,23 t O_2 / ha an • 1,046 (IPC), (anul 2012) = 162,23 lei/ha/an.

Valoarea potențială a îmbogățirii spațiului aerian cu oxigen pentru toată suprafața pădurilor de 302,2 mii ha, aplicând coeficientul de protecție în mărime de 3,36, va constitui – 164 746,23 mii lei.

Sumar, estimarea valorică aserviciilor de asistență, în conformitate cu conceptul VET în termeni NPV, constituie 19 572,6 mil lei sau 64 459,50 lei/hectar.

Tabelul 6

Evaluarea serviciilor de asistență

-	**Valoarea specifică, anul 2012 lei/ha**	**Valoarea anuală, mil lei**	**Valoarea prezentă netă, total,r=0.02, mil lei**	**Valoarea prezentă netă, lei/ha**
Serviciile de asistență, total		391,45	19 572,6	
Serviciile de protecție a câmpurilor şi solurilor, formarea şi conservarea solului, creşterea productivității agricole	747,76	226,0	11 300,00	37 388,13
Mărirea productivității agricole prin crearea noilor perdele forestiere de protecție	49,01	0,712	35,6	117,79
Îmbogățirea spațiului aerian cu oxigen (O_2)	545,09	164,74	8237,31	27 254,64

Sursa: *elaborat de autori*

Drept rezultat, estimarea valorii economice totale a fondului forestier gestionat de Agenția

„Moldsilva", cu aplicarea coeficientului de scontare r=0,02, după metoda NPV (Net Prezent Value), va constitui cca. 66 165,92 mil lei sau 196 605,64 lei/hectar.

Tabelul 7

Valoarea economică totală a fondului forestier gestionat de Agenția „Moldsilva"

-	**Valoarea anuală, mii lei**	**Valoarea prezentă netă total,r=0.02, mil lei**	**Valoarea prezentă netă, lei/ha**	**Procent, %**
Valoarea economică totală	1 323 318,42	66 165,92	196 605,64	100
Servicii de aprovizionare	222 838,13	11 141,90	33107,08	16,8
Servicii de reglementare	534 900,29	26 745,01	79470,22	40,6
Servicii culturale	174 130,00	8706,50	25870,52	13,45
Serviciile de asistență	391 450,00	19 572,50	58157,79	29,60

Sursa: *elaborat de autori*

Concluzii. Generalizând cele expuse mai sus, constatăm că beneficiile potențiale ale fondului forestier gestionat de Agenția „Moldsilva", în orice caz, depăşesc costurile asociate cu utilizarea posibilă a acestor terenuri. Dacă revenim la datele prezentate mai sus cu privire la costuri, atunci observăm că costurile asociate cu întreţinerea fondului forestier gestionat constituie 138,55 mii lei/ha sau 70,47% din valoarea economică totală, valoarea stocului în creştere per suprafață acoperită cu păduri constituie 27,09% din valoarea economică totală, şi costul de oportunitate a terenurilor forestiere atrase în agricultură reprezintă 52,54 mii lei/ha, ceea ce corespunde 26,72% din valoarea economică totală.

Circa 83,65% din valoarea economică totală este reprezentată de serviciile de reglementare, culturale şi cele de asistență.

Bibliografie:

1. DESVOUSGES, W.H., NAUGHTON, M.C., PARSONS, G.R.,: *Benefit transfer: conceptual problems in estimating water quality benefits using existing studies*. Water Resor. Res. 28 (3), 2006. Pag. 675-683.
2. KRIEGER, DOUGLAS, J. *Economic Value of Forest Ecosystems Services:* A Review: Moskowitz *&* Talberth *"R*eport *that the* cost *to* U.S. agriculture *of* replacing natural pest control services *with* chemical pesticides", 1998.
3. DRĂGOI, M. *Economia şi management forestier*, Editura Universității din Suceava, 2008. Pag.334.
4. *Ecosistemele şi bunăstarea oamenilor. Un cadru de evaluare*, 2005 Evaluarea Ecosistemelor Mileniului.http://www.maweb.org/en/index.aspx
5. KROEGER, T., MANALO, P. A *Rewiew of the Economic Benefits of Species and Habitat Conservation*. Conservation Economics Working Paper 4, 2006. Pag.100.
6. *Manual îndrumător pentru evaluarea serviciilor de reglementare*. Pushpam Kumar, Madhu Verma, Michael D Wood, Dhaval Negandhi. Programul Națiunilor Unite pentru Mediu, decembrie 2010.
7. *Ministerul Ecologiei şi Resurselor Naturale* (2009), Raport Național de Inventariere: 1990-2005. Surse de emisii şi sechestrare a gazelor cu efect de seră. Ch., pag. 345-375.http://clima.md/doc.php?l=ro&idc=82&id=457
8. *Manual îndrumător pentru evaluarea serviciilor de reglementare*. Pushpam Kumar, Madhu Verma, Michael D Wood, Dhaval Negandhi. Programul Națiunilor Unite pentru Mediu, decembrie 2010.
9. Prețurile în Republica Moldova 2001-2010. Culegere statistică, BNS, Chişinău, 20110 p.299.
10. Raport privind starea sectorului forestier din Republicii Moldova, perioada 2006-2010 – Chişinău, Agenția "Moldsilva", 2011. Pag.45.
11. ANDRIEŞ, Serafim, CERBARI, Valerian şi alții. *Starea de calitate a învelişului de sol şi măsuri de remediere.* http://www.akademos.asm.md/files/Starea%20de%20calitate%20a%20invelisului%20de%20sol%20si%20masuri%20de%20remediere.pdf
12. TALMACI, I., TARANU, M., SCORPAN, V. (2008), *Emisii/sechestrări de GES în cadrul*

sectorului „Utilizarea terenurilor, schimbări în utilizarea terenurilor şi gospodăria silvică" în Republica Moldova în perioada 1990-2005. Chişinău, Revista „Mediul Ambiant", nr. 2 (38). Pag. 42-46.
13. www.bnm.md
14. www.statistica.md
15. АТРОХИН, В. Г; ВЛАСЮК, В, Н. *Окружающая среда и лесное хозяйство*. Всесоюзный Институт Повышения Квалификации Руководящих Работников и Специалистов Лесного Хозяйства, Пушкино, 1980. Pag. 53-54.
16. АЛЕКСАНДРОВА, А. *Экономическая оценка охраняемых территорий* (российский опыт). Atelierul cu privire la economia biodiversității, Moscova, 1995. Pag.85-96.
17. МАКАРЕНКО, Г.П. *Эколого-экономическая оценка водоохраной роли леса*. – Екатеринбург: УрО РАН, 1996. Pag. 17-21.
18. Darea de seamă anuală privind îndeplinirea planului de producere în silvicultură, Agenția „Moldsilva", perioada 2003-2012, compartimentul „Lucrările silvice".
19. Bilanțul contabil, raport financiar Agenția „Moldsilva", anii 2002-2012.

EFICACITATEA DECIZIILOR ÎN CADRUL ORGANISMELOR DE CERTIFICARE DIN REPUBLICA MOLDOVA

Gheorghe Țurcanu, dr., conf. univ., Catedra Management, ASEM
Republica Moldova, Chişinău, gheorghe.turcanu@gmail.com
Vasile Zetia, drd., ASEM, Chişinău, transstandard@gmail.com

Rezumat: *Subsistemul decizional şi eficacitatea deciziilor din cadrul organismelor de certificare constituie pilonul principal al viabilității acestora. Ca element determinant al procesului de gestiune, subsistemul decizional organizațional se caracterizează prin diversitate, complexitate şi o dinamicitate continuă. Astfel, creşterea competitivității organismelor de certificare depinde, într-o măsură foarte mare, de factorii de decizie şi de criteriile eficacității atribuite subsistemului decizional. Documentarea procesului decizional al companiei permite determinarea posibilile direcții strategice decizionale şi modalități de îmbunătățire a procesului decizional existent.*

Abstract. *The decisional subsystem and decision-making effectiveness of the certification bodies are the main pillars of its viability. As an element of management processes, organizational decision subsystems are characterized by diversity, complexity and dynamic continues. Thus, increasing the competitiveness of certification bodies depends to a great extent of policy makers and decision criteria of effectiveness, assigned to their decisional subsystem. Documentation of the decision making process of the company allows to determine the strategic direction and the ways of decision-making opportunities as part of improvement of the existing decision-making processes.*

JEL classification: *M1 – Business Administration, M16 – International Business Administration, M21 – Business Economics, M51 – Firm Employment*

Cuvinte-cheie: *decizie, subsistem decizional, eficacitate decizională, paşaportul decizional, testare, inspecție, certificare.*

Orice companie trebuie să aibă un sistem de management echilibrat din punct de vedere al eficacității, eficienței şi al viabilității. Încă de la constituirea managementului întreprinderilor ca ştiință, la începutul sec. XX, Fayol H. a subliniat că cel mai important fel de cunoştințe despre principiile conducerii sunt cele privind modul cum trebuie să le aplicăm[1]. Un atribut esențial, însă, care a fost acordat, dintotdeauna, managerilor companiilor, este cel cu privire la crearea unui mediu decizional propice adoptării deciziilor, în vederea asigurării, integrale şi la timp, a obiectivelor preconizate. Un element definitoriu, în acest sens, îl constituie monitorizarea influenței factorilor asupra eficacității şi eficienței deciziilor, precum şi stabilirea parametrilor determinanți, antrenați în procesul de gestiune. Având în vedere necesitatea asigurării viabilității organizației, în particular, prin prisma subsistemului său decizional, atingerea rezultatelor pe care este în măsură să le genereze acesta, precum şi stabilirea criteriilor de eficiență pentru o utilizare mai rațională a resurselor şi a timpului, le considerăm priorități ale sistemului de management.

Astfel, problema de investigație ştiințifică înaintată este de a stabili şi percepe distanța conceptuală dintre termenii de eficacitate şi eficiență, având ca reper abordările teoretice, economice şi manageriale,

contemporane, având ca domeniu de cercetare piața mondială a serviciilor de testare, inspectare şi certificare şi organismele de certificare.

Piața mondială a serviciilor de testare, inspectare şi certificare (TIC). Piața mondială a serviciilor de testare, inspectare şi certificare a cunoscut un nivel de creștere de circa 5-6% anual pe parcursul ultimilor 15 ani şi a atins 82,2 miliarde EUR în 2010. Acest nivel de creștere s-a datorat, în primul rând, globalizării economiei mondiale şi cerințelor ridicate față de calitatea produselor, serviciilor şi proceselor. În următorii ani, agenția de consultanță Clearwater Research estimează că piața va continua să crească cu o rată anuală de 4-5% şi va atinge 98,1 miliarde EUR în 2015.[2] ***Figura 1.***

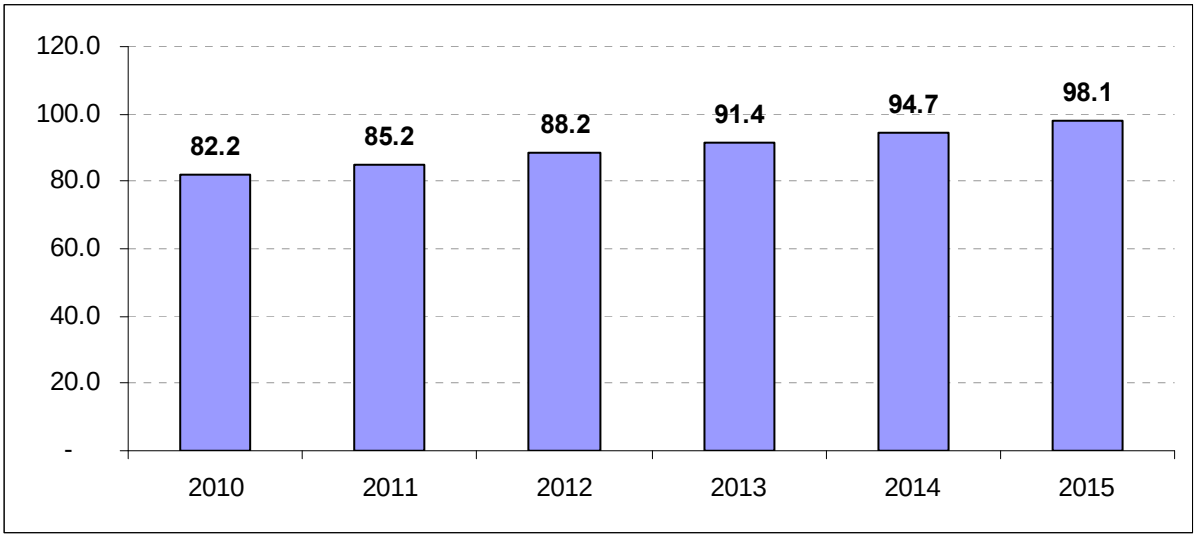


Figura 1. Dinamica volumului pieței serviciilor TIC, mlrd. EUR

Sursa:[3]

Sectorul TIC se compune din: 1. ***Serviciile de testare*** se referă la controlul efectuat de diferite organizații care stabileşte dacă produsele sau serviciile oferite respectă anumite standarde tehnice de calitate, siguranță şi performanță. De exemplu, testele efectuate pot stabili nivelul de toxicitate al vopselelor, gradul de ascuțire al cuțitelor, riscul de aprindere în cazul țesăturilor, rezistența culorilor etc. Serviciile de testare presupun analize de laborator cu instrumente specifice, dar nu se refera la activitățile de cercetare/dezvoltare. Aceste servicii susțin efortul de comercializare a produselor, elaborarea de produse noi conforme cu standardele în vigoare, precum şi contribuie la optimizarea cheltuielilor de producție. 2. ***Serviciile de inspectare*** se referă la examinarea cantității şi calității produselor comercializate de la faza de producere până la faza de comercializare. Inspectarea se referă la analiza efectuată în scopul determinării dacă produsele oferite corespund cerințelor cumpărătorului. Inspectarea este o operațiune necesară în cazul schimbului de mărfuri când cumpărătorul dorește să se asigure că produsele achiziționate corespund din punct de vedere al cantității şi calității cu cerințele discutate şi stabilite anterior. Serviciile de inspectare sunt necesare mai ales în cazul tranzacțiilor internaționale, când cumpărătorul şi vânzătorul nu au posibilitatea să verifice conformitatea produselor direct şi apelează la serviciile companiilor specializate. 3. ***Serviciile de certificare*** – se confirmă rezultatele unor teste sau inspectări vis-à-vis de o serie de standarde naționale şi internaționale stabilite de guverne sau instituții internaționale de standardizare. Certificatele de siguranță (inofensivitate) se referă la produse şi, în acest caz, certificarea produselor contribuie la o promovare mai bună a lor. Certificarea se mai referă şi la procesele interne ale întreprinderii, de exemplu, Sistemele de Management al Calității ISO 9000, Sisteme de management al mediului ISO 14000 etc.

Situația actuală a pieței de certificare în Republica Moldova. La fel ca şi pentru celelalte state fost „socialiste", tranziția Moldovei la economia de piață liberă funcțională, între anii 1990-2000, a inclus, de asemenea, tranziția companiilor şi a altor organizații de la „Controlul calității" de Stat spre abordări mult mai eficiente, ca: „Asigurarea Calității" şi „Managementul Calității Totale". Piața certificării s-a schimbat mult față de acum 10-12 ani, au apărut mai mulți competitori, alții au dispărut, iar, în prezent, există câteva organisme de certificare, care dețin poziții importante pe această piață. Piața națională a certificării produselor şi sistemelor de management este una saturată, care găzduieşte 141 de agenți economici. Conform informației prezentate de Biroul Național de Statistică, volumul pieței, în anul 2012, a atins cifra

de cca 220 mil lei, fiind în creştere considerabilă faţă de anii precedenţi – cu 51% faţă de 2009 (figura 2). Aceste creşteri sunt datorate liberalizării pieței naționale şi cerinţelor tot mai mari faţă de produsele autohtone, iar pe de altă parte, datorită creşterii numărului de jucători ai pieței.

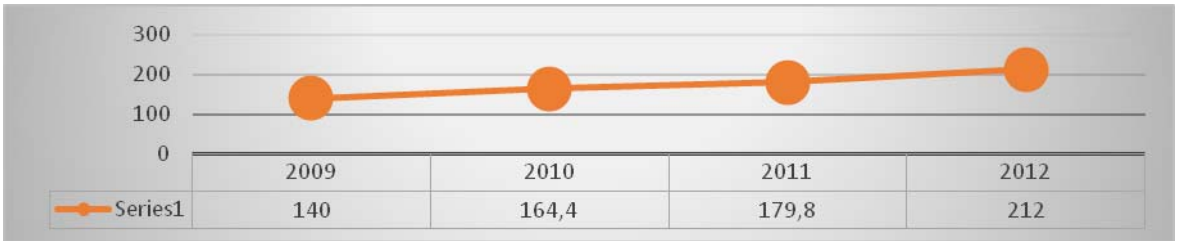


Figura 2. Evoluția serviciilor de certificare, mil lei

Sursa: *elaborată de autori în baza datelor oferite de BNS*

Companiile mari specializate şi experienţa solidă în anumite sectoare se implică, din ce în ce mai mult, în activitatea de consultanţă în detrimentul companiilor de consultantă pure. Cel mai des, serviciile de consultanţă, în cadrul furnizorilor de echipamente, tehnică, sisteme informaționale, vin ca servicii complementare pentru instalarea, menținerea echipamentelor etc., pentru instruirea personalului, certificare etc.

Procesul de adoptare a deciziilor de certificare în cadrul organismelor de certificare şi eficacitatea acestora. În scopul realizării sarcinilor cercetării, am decis reconstituirea istoricului unor decizii strategice, adoptate de organismele de certificare, care ne-ar permite determinarea metodicii adoptării şi implementării deciziilor. Drept abordări ştiinţifice propunem utilizarea conceptelor de trasabilitate decizională (TD) şi identificare a deciziilor (ID). Aceste elemente, TD şi ID, descrise în partea teoretică, ne-au permis reformularea şi regândirea sistemului de management al companiei TransStandard SRL (acreditat RENAR şi MOLDAC) în scopul determinării posibilităților de implementare rapidă a deciziilor pentru viitor. Deoarece, făcând o comparație cu sistemul american, unde „deciziile se adoptă rapid şi se implementează anevoios" şi cu sistemul japonez, unde „deciziile se adoptă îndelungat şi se implementează rapid" prin analizele efectuate, am constatat că, în Republica Moldova, inclusiv datorită cadrului legal şi a formalităților impuse de acest cadru – deciziile se adoptă îndelungat şi se implementează îndelungat, existând şi riscul de preluare (atac raider) a afacerilor/ideilor din cauza tărăgănărilor sistemului de management al administrației locale şi centrale din Republica Moldova. TD şi ID ne-a permis descrierea complexă a subsistemului decizional al firmei în baza etapelor, responsabilităților şi documentelor sistemului de management al companiei.

În scopul realizării sarcinilor lucrării, autorul a analizat deciziile adoptate în cadrul companiilor analizate. Astfel, au fost analizate deciziile strategice adoptate în procesul de activitate al companiei, în perioada 2007-2013. Totodată au fost analizate deciziile operaționale în procesul de prestare a serviciilor de către organismelor de certificare (tabelul 1).

Tabelul 1

Deciziile operaționale privind prestarea serviciilor de certificare (dosare pentru anii 2012-2013)

	Categorii de servicii analizate	**Total decizii analizate (dosare de certificare) finalizate cu eliberarea certificatului*.**	
		2012	**2013**
1.	**Total Servicii**, dintre care:	**982**	**1200**
2.	Certificare produse petroliere	**477**	**357**
3.	Certificare gaz natural	**12**	**16**
4.	Certificare servicii auto	**39**	**44**
5.	Certificare sisteme	**4**	**4**
**Notă: informațiile privind refuzul de la certificare nu pot fi prezentate, având în vedere caracterul confidențial al documentelor şi dosarelor de certificare.*			

Sursa: *elaborat de autori*

Totalizând cele expuse în tabelul de mai sus, menționăm că au fost analizate cca **2200 de dosare**, ceea ce înseamnă că pentru fiecare dosar (activitate), după cum va fi redat în continuare în metoda de adoptare a deciziilor, elaborată de autor, au fost analizate fiecare etapă şi unitate decizională. Ca urmare, au fost elaborate documente şi mecanisme decizionale, menite să faciliteze procesul decizional, în particular, şi procesul de prestare a serviciilor de certificare, în ansamblu. Astfel, autorul a elaborat o metodă de adoptare şi implementare a deciziilor în procesul de certificare a produselor/serviciilor/sistemelor. Pilonii de bază sunt:

1. Paşaportul deciziei strategice;
2. Etapele procesului de adoptare şi implementare a deciziei strategice;
3. Diagrama Procesului Decizional Certificare Produse.

Tabelul 2

Paşaportul deciziei strategice (PDS) „CERTIFICAREA PRODUSELOR PETROLIERE"

Caracteristicile Deciziei	Descrierea
Tipul deciziei	Strategică
Orizontul de timp	mai mult de 20 ani
Echipa de decidenți	Unipersonală
Perioada de realizare	2 ani
Echipa de realizare a deciziei	cca 20 persoane (manageri, consultanți, experți tehnici etc.)
Metode şi tehnici decizionale utilizate	Matricea BCG Analiza SWOT
Criterii decizionale	multicriteriale (problema are la bază o multitudine de criterii)
După nivelul de cunoaştere a consecințelor decizionale	- în condiții de risc (factori economici 1) existența solicitanților la certificare (clienților) - în condiții de incertitudine (factorul politic (blocaje de inițiative legislative, acte normative, funcționalitatea organelor de stat limitată) - 1) menținerea cerințelor legislative existente în momentul primirii deciziei
Decizia financiară	Suma inițială alocată – 100 000 Suma finală – 1 340 000 MDL inclusiv
Mijloace utilizate, inclusiv investiții	Suma: + 40 000 MDL
Acreditarea laboratorului (utilaj, transport, instruire, materiale, consumabile, acreditare etc.)	1 200 000 MDL
Finalitatea	Rezultatul este implementat şi menținut
Cotă de piață 2010	 0%
2013	50%
Venitul din vânzarea „serviciilor de certificare a produselor petroliere"	
2011	5%
2012	10%
2013	15%

Sursa: *conceput şi elaborat de autori*

Din PDS Certificarea Produselor Petroliere, putem vedea eficacitatea şi eficiența deciziei strategice. Or, eficacitatea se vede prin faptul că decizia este implementată şi menținută, iar eficiența se vede prin venitul din vânzări. Aceste elemente, la care se adaugă şi cota de piață (2010 – 0%, 2013 – 50%), ne indică şi competitivitatea companiei TransStandard SRL.

Având la bază conceptul de documentație tehnică[4,5], un document obligatoriu care descrie esența, proprietățile, conținutul, funcționalitatea etc. a unui echipament, utilaj, produs, autorii au

elaborat conceptul de paşaport al deciziilor.

Astfel, definim Paşaportul Deciziei (PD) **drept instrument-concept, care ne permite să includem şi să analizăm deciziile manageriale utilizând diverse abordări şi tehnici economice şi manageriale, şi drept document,** care serveşte la identificarea unei decizii, care a fost adoptată în cadrul companiei şi necesită documentare, păstrare, arhivare, stabilirea accesului, indiferent în ce scop a fost hotărâtă documentarea acesteia.

Utilitatea practică a PD constă în posibilitatea managementului de a determina direcţii noi decizionale, de a reconstitui istoricul deciziilor implementate (problemele/soluţiile etc.), de a găsi metode şi pârghii eficace şi eficiente de implementare a noilor decizii, de a determina capacitatea decizională a managerilor la diverse nivele manageriale. PD, din punct de vedere procesual, este ca element de intrare pentru deciziile strategice ulterioare.

În cadrul companiilor analizate, au fost elaborate mai multe Paşapoarte ale Deciziilor (PD), cu scopul determinării metodelor de bază ce pot fi utilizate în cadrul companiilor analizate şi optimizării resurselor utilizate (financiare, resurse umane, infrastructură), cu accent pe eficacitatea şi eficienţa implementării deciziilor în cadrul companiilor. Din punctul nostru de vedere, elaborarea PD în cadrul companiilor generează multiple beneficii:

1. Acumularea şi stocarea informaţiilor despre deciziile adoptate anterior;
2. Determinarea verigilor interne „slabe" în procesul de elaborare şi implementare a deciziilor;
3. Determinarea factorilor mediului extern ce îngreunează procesul de implementare a deciziilor şi metodele de trecere peste barierele organizatorice;
4. Formarea unei culturi corporative ce ţine de procesul decizional (stabilirea responsabililor şi cultivarea tradiţiilor în discutarea planurilor strategice în cadrul companiei);
5. Creşterea profesională a angajaţilor (deciziile noi, planurile noi de dezvoltare), acreditările pe diverse domenii şi produse/servicii (Laboratoare, certificare produse, certificare servicii, certificare sisteme de management) „călesc" angajaţii, îi mobilizează să devină mai competitivi, mai profesionişti, mai eficace şi eficienţi în activităţile desfăşurate;
6. Analiza (gestiunea) erorilor (problemelor, neconformităţilor, eşecurilor) ajută la determinarea, analiza dependenţelor, documentarea şi căutarea de răspunsuri şi soluţii la evenimentele ce au avut loc, inclusiv prin planificarea capacităţii de răspuns a companiei la cazurile de repetare a acestora, ceea ce dezvoltă sistemul de management al companiei prin asigurarea unei reacţii rapide la erori;
7. Dezvoltarea conceptului managementului participativ şi a „boxelor de idei" în cadrul companiei. Angajaţii înaintează mai multe direcţii de dezvoltare şi proiecte de decizii pentru ideile date.

Etapele procesului de adoptare şi implementare a deciziei strategice. Procesul de prestare a serviciilor de certificare (produse, servicii, sisteme) presupune elaborarea de către companie a unei metode, bazate pe criteriul transparenţei decizionale, pentru existenţa unei consecutivităţi şi funcţionalităţi eficace. Este important ca compania să elibereze certificate pentru serviciile acordate (certificare produse, servicii, sisteme), dar este la fel de important ca aceste certificate să nu fie eliberate în orice condiţii. Astfel, la nivelul companiei, toate procesele de certificare sunt documentate conform procedurilor pentru fiecare produs/serviciu în parte. Procedurile de sistem şi de proces includ responsabilitatea decizională în fiecare etapă a procesului de certificare.

Pentru companiile analizate au fost determinate şi elaborate etapele, responsabilităţile, documentele pentru procesele de bază de prestare a serviciilor (exemplu în tabelele 3 şi 4).

În tabelul 3, se conţin etapele procesului de adoptare şi implementare a deciziei strategice „Certificarea produselor petroliere", etapă care a durat, în conformitate cu Paşaportul decizie, cca 2 ani de zile.

Tabelul 3

Etapele procesului de adoptare şi implementare a deciziei „Certificarea produselor petroliere”

Nr. crt.	Etapa	Notițe
1	2	3
1.	**Analiza situației existente pe piața Republicii Moldova** - analiza pieței internaționale şi naționale în domeniul prestării serviciilor (inclusiv certificare); - analiza oportunităților şi domeniilor strategice, reieşind din domeniul de activitate al companiei; - analiza personalului existent competent pe piața Republicii Moldova; - determinarea şi evaluarea inițială a cheltuielilor pentru implementarea ideilor; - determinarea barierelor şi a posibilității de a depăşi barierele probabile; - determinarea posibilității de a utiliza tehnica „Head hunting” pe piața Republicii Moldova.	Brainstorming Matricea BCG Analiza SWOT Şedințe cu angajații Negocieri cu clienții viitori Etc.
2.	Angajarea personalului - Negocierea cu experții în domeniul certificării produselor petroliere	În urma negocierilor s-a reuşit angajarea celui mai cotat expert în domeniu (doctor în ştiințe chimice, expert în domeniu cu o experiență de peste 5 ani)
3.	Procesul de pregătire pentru acreditare	
	3.1. Domeniul de acreditare	Pentru fiecare produs din domeniu se indică poziția tarifară, standardul cu cerințele față de produs şi standardele pentru metodele de încercări.
	3.2. Procedura de certificare	Se indică toate etapele certificării, inclusiv cerințele specifice grupului de produse (prelevarea probelor la posturile vamale, periodicitatea efectuării evaluărilor periodice, în dependență de volumul produsului importat)
	3.3. Ajustarea sistemului de management (Decizii privind modificarea structurii organizatorice, documentația sistemului de management (politică, manualul calității, proceduri, instrucțiuni, fişe etc.)	În structură apare o secție nouă (secția certificare produse petroliere), în care apar funcții noi care nu au existat la certificarea altor produse (Specialişti prelevare produse petroliere şi Şeful secției prelevare produse petroliere).
4.	Angajarea personalului tehnic (Specialişti prelevare produse petroliere)	S-au identificat persoane care locuiesc permanent în nemijlocita apropiere a posturilor vamale unde se vămuiesc produse petroliere (Leuşeni; Ungheni; Ocnița; Otaci; Palanca; Giurgiuleşti). Sa angajat Şeful secției prelevare produse petroliere, persoană cu o experiență de 15 ani în calitate de director la depozit petrolier.
5.	Instruirea personalului tehnic	Instruirea se efectuează doar în centre specializate. Calificarea „Operator la depozite petroliere şi stații de alimentare”
6.	Determinarea necesarului şi amplasării utilajului pentru prelevarea probelor şi măsurării cantității produselor petroliere	Tijă metrică; aparat de prelevare; panglică de măsurat; areometre (4 unități la fiecare punct de prelevare, în dependență de densitatea produsului).
7.	Procurarea utilajului pentru prelevarea probelor şi măsurarea cantității produselor petroliere	

1	2	3
8.	Verificarea metrologică a utilajului şi echipamentelor de măsurare şi monitorizare	Tijă metrică; panglică de măsurat; areometre
9.	Inițierea procesului de acreditare a Organismului de certificare	Depunerea cererii şi a setului de documente necesar pentru acreditare
10.	Evaluarea Organismului de certificare de către auditorii organismului național de acreditare	Se evaluează la sediul OC sistemul de management şi se efectuează o evaluare asistată în teren, unde expertul efectuează o lucrare de certificare în prezența evaluatorilor Centrului Național de Acreditare.
11.	Înlăturarea neconformităților de la acreditare	Nr. total de neconformități – Exemple de neconformități
12.	Desemnarea Organismului de certificare	În anul 2011, pentru certificarea produselor din domeniul reglementat OC trebuia să fie desemnat de către Ministerul Economiei. Pentru desemnare se depunea un set de documente la ministerul de resort (documente de constituire a persoanei juridice, liste ale personalului (calificări, experiență, instruiri) documente de lucru (domeniul de desemnare, procedura de certificare, instrucțiuni, certificatul de acreditare)
13.	Plasarea personalului la posturile vamale	După obținerea desemnării (Ordinul Ministerului Economiei nr. 105 din 30.05.2011) OC a obținut dreptul de prelevare a probelor de produse petroliere la posturile vamale. Am informat Serviciul Vamal şi Serviciul de Grăniceri referitor la drepturile noastre (prin scrisori oficiale şi prin discuții personale cu conducerea instituțiilor sus-numite). Personalul OC a căpătat acces în zona de control vamal în decurs de 2 săptămâni de negociere cu instituțiile responsabile (Serviciul Vamal şi Serviciul de Grăniceri).
14.	Prestarea serviciilor de certificare produse petroliere	A urmat semnarea contractelor de colaborare cu cei mai impunători importatori de produse petroliere. Serviciile de certificare se efectuează la solicitarea agentului economic (client). Cererea se transmite la OC, unde se analizează de către conducător, se numeşte expertul responsabil de cerere, se informează prelevatorul referitor la necesitatea prelevării probei ... procesul a demarat.

Sursa: *elaborat de autori*

Este important ca în procesul de certificare să existe o independență decizională bazată pe criteriul responsabilității sociale (reieşind din impactul serviciilor de certificare asupra societății. Ex., în 2008-2009, cca 70-90% din companiile de transport călători certificate de companiile analizate. În 2012-2013, cca 50% din produsele petroliere, 100% din produsele de gaz sunt certificate de companiile analizate de noi. Impactul asupra societății este enorm.

Activând în domeniul reglementat şi benevol, compania a decis să dezvolte procesul decizional, sistematizând practica companiei pe parcursul anilor, cu indicarea responsabilităților, criteriilor etc. în documentația SMC (proceduri, regulamente, fişe, contracte, instrucțiuni, procese verbale etc.).

Totodată, pentru implementarea cu succes a deciziilor manageriale, au fost elaborate Diagrame ale Procesului Decizional (DPD) pentru diferite produse/servicii:

1. DPD CPP (Diagrama procesului decizional certificarea produselor petroliere);
2. DPD CSM (Diagrama procesului decizional certificarea sistemelor management);
3. DPD CSA (Diagrama procesului decizional certificarea servicii auto).

Diagrame ale Procesului Decizional au fost elaborate, a*vând la bază conceptul* ***Diagrama deciziilor*** (*Process Decision Program Chart – PDPC*), propus de cercetătorul J. Konda, preşedintele Consiliului ştiinţific din Japonia, profesor la Universitatea din Tokyo. Metoda se utilizează pentru urmărirea evoluției unui proces, previzionând factorii şi evenimentele posibile, precum şi variantele posibile de cauțiune. Metoda permite elaborarea şi justificarea anticipată a unor corecții pentru situațiile nedorite în procesul realizării unui obiectiv, astfel, minimizându-se pierderile de timp şi de resurse cauzate de evenimente aleatorii. Metoda menționată se aplică în două variante: pentru îmbunătățirea planului, în timpul elaborării lui; se face o simulare a desfăşurării activităților pentru atingerea obiectivului dorit înainte ca activitatea să se desfăşoare; pentru conceperea măsurilor de evitare a unei situații aleatorii nedorite, luând în calcul toate soluțiile posibile[6]. Metoda este unul din instrumentele cercetării operaționale şi se aplică în managementul calității, prezent la nivelul compartimentelor de cercetare-dezvoltare, pentru a prevedea rezultatul activităților respective.

Astfel a fost descrisă narativ diagrama procesului decizional certificarea produse petroliere (tabelul 4), iar în baza descrierii generale a fost elaborată Diagrama propriu-zisă (figura 3).

Tabelul 4

Diagrama Procesului Decizional (pentru Certificarea Produselor Petroliere) DPD CPP (descriere narativă)

Etape	**Note, descrierea etapelor, responsabilități, documente**
1	2
1. Acreditarea	Start
2. Cerere de certificare produse petroliere	Clientul transmite companiei cererea de certificare PP (Fişa Formularul FPC-01
3. Conducător OC analizează cererea	Conducătorul analizează cererea şi desemnează expertul responsabil.
4. Director OC elaborarea şi prezentare contract	Toate departamentele companiei sunt implicate în elaborarea contractului. Fişa Model Contract
4.1. Expertul desemnat indică timpul necesar pentru efectuarea certificării	Fişa Notă informativă preliminară
4.2. Contabilitate: Decizia privind corectitudinea şi aprobarea tarifelor	Semnătura pe contractul model
4.3. Juridic: analizează dacă condițiile contractuale corespund legislației în vigoare	Semnătura pe contractul model
4.4. Director OC decide şi aprobă contractul cu clientul	Semnătura pe contract
5. Expertul desemnat: prezentarea contract clientului	Accept contract client
6. Expertul desemnat: Analiza cererii şi a documentelor anexate	Analiza documentelor necesare (pre-evaluare/evaluarea inițială a documentației interne a clientului)
7. Conducătorul OC: Decizia asupra cererii şi a documentelor. Decizia asupra cererii (fişa Formularul FPC-07) În decizie se indică echipa de certificare, laboratorul unde se vor transmite probele prelevate, schema de certificare şi documentele normative la produs.	Expertul desemnat întocmeşte decizia şi o prezintă conducătorului spre aprobare (responsabil de a transmite formularul aprobat către client este expertul desemnat).
8. Fişa de comunicare cu clientul Formularul FPC-09)	Expertul desemnat întocmeşte fişa de comunicare şi o prezintă conducătorului spre aprobare (responsabil de a transmite formularul aprobat către client este expertul desemnat).
9. Plan al activităților de evaluare. Formularul FPC-08)	Expertul desemnat întocmeşte planul activităților de evaluare şi îl prezintă conducătorului spre aprobare (responsabil de a transmite formularul aprobat către client este expertul desemnat).

1	2
10. Contabilul Procesul de achitare a contractului sau Acordului Adițional. Contabilul confirmă achitarea. Important: Rezultatul certificării nu depinde de suma achitată	Confirmarea achitării
11. Plecarea pe teren (cheltuielile de transport se achită de către client, sau asigură cu transport echipa de evaluare)	Cheltuielile sunt asigurate de client, dar a fost decisă şi aprobată acțiunea preventivă privind existența unei maşini de serviciu (permanent)
12. Lucrul pe teren	
- Deplasarea echipei - Proces-verbal de deschidere (Formularul FPC-11) - Evaluarea proceselor şi înregistrările la fața locului (Formularul FPC-17) - Identificarea - Prelevarea probelor - Evaluarea companiei (infrastructura, mediul, documente, personal) - Decizia de întrerupere a auditului - Proces-verbal de închidere (Formularul FPC-11)	În cazul depistării neconformităților expertul desemnat poate întrerupe auditul până la înlăturarea neconformităților (maximum 30 de zile). Procesul de audit se suspendează. În caz, dacă neconformitățile sunt înlăturate, auditul se preia de la momentul întreruperii (pentru evaluarea repetată a anumitor procese se pot încasa sume suplimentare în dependență de timpul evaluării). În cazul neînlăturării neconformităților, se remite decizia de refuz a certificării (se încasează numai suma necesară pentru etapele efectuate). Neconformitățile minore şi observațiile pot fi înlăturate în procesul evaluării. Neconformitățile majore sunt înlăturate într-un termen rezonabil, stabilit de auditor.
13. Codificarea probelor	Proba prelevată se codifică pentru a fi transmisă la laboratorul de încercări, care nu are legătură directă cu proprietarul produsului (client la certificare). Responsabil: Expertul desemnat
14. Transmiterea la laborator. Responsabil	Responsabil: Expertul desemnat
15. Raport evaluare	
16. Raport încercări	Laboratorul efectuează încercările şi indică parametrii obținuți fără a primi anumite decizii referitoare la corespunderea produsului.
17. Analiza raportului de la laborator.	Responsabil: Expertul desemnat
18. Raport asupra rezultatelor evaluării (Recomandarea expertului de certificare)	
19. Analiza dosarului de către expertul tehnic.	Expertul tehnic este o persoană care cunoaşte produsul în cauză (studii de profil, experiență la producerea sau încercarea produsului), este instruit referitor la procesul de certificare şi nu a participat la evaluarea acestui produs concret.
20. Propunerea expertului tehnic referitoare la eliberarea sau refuzul de eliberare a certificatului de conformitate.	
21. Decizia conducătorului OC	Se adoptă în urma analizei recomandării expertului desemnat şi propunerii expertului tehnic.
22. Certificatul de conformitate. (cine îl transmite clientului?)	Responsabil de a transmite formularul aprobat către client este expertul desemnat
23. Dosar (arhivarea).	Termen dublu termenului de valabilitate al certificatului
24. Mapa client	
25. Certificat satisfacție client. (Feedback de la clienți)	Se păstrează la responsabilul pe sistem de management
26. Supravegherea produselor certificate	Auditul de supraveghere se efectuează cel puțin o dată pe an. Periodicitatea se stabileşte în dependență de schema de certificare, volumul produsului declarat la certificare, ambalajul de transport...

1	2
27. Decizia comitetului de asigurare a imparțialității	Comitetului de asigurare a imparțialității este format din reprezentanți ai tuturor părților interesate (autorităților de reglementare pentru produsul respectiv (ministere, agenții de sta), clienți ai OC (importatori, producători), clienții clienților (consumatorii finali a produsului, asociații obşteşti de protecție a consumatorilor)). Necesitatea convocării comitetului de asigurare a imparțialității apare atunci când este necesară efectuarea anumitor modificări în procesul de certificare sau se dorește extinderea domeniilor de activitate şi obținerea dreptului de a certifica alte produse (de dorit nu mai rar de o dată pe an).
28. *Decizia privind politica de preț*	Prețul se aprobă de către director. Pentru determinarea prețului se calculează cheltuielile companiei şi se sumează rentabilitatea. Cu toate acestea, prețul nu trebuie să depăşească prețurile concurenților, deoarece prețul este unul dintre principalele argumente la semnarea contractelor cu clienții.

Sursa: *elaborat şi implementat de autori*

În continuare, prezentăm Diagrama DPD CPP (diagrama procesului decizional certificarea produse petroliere)

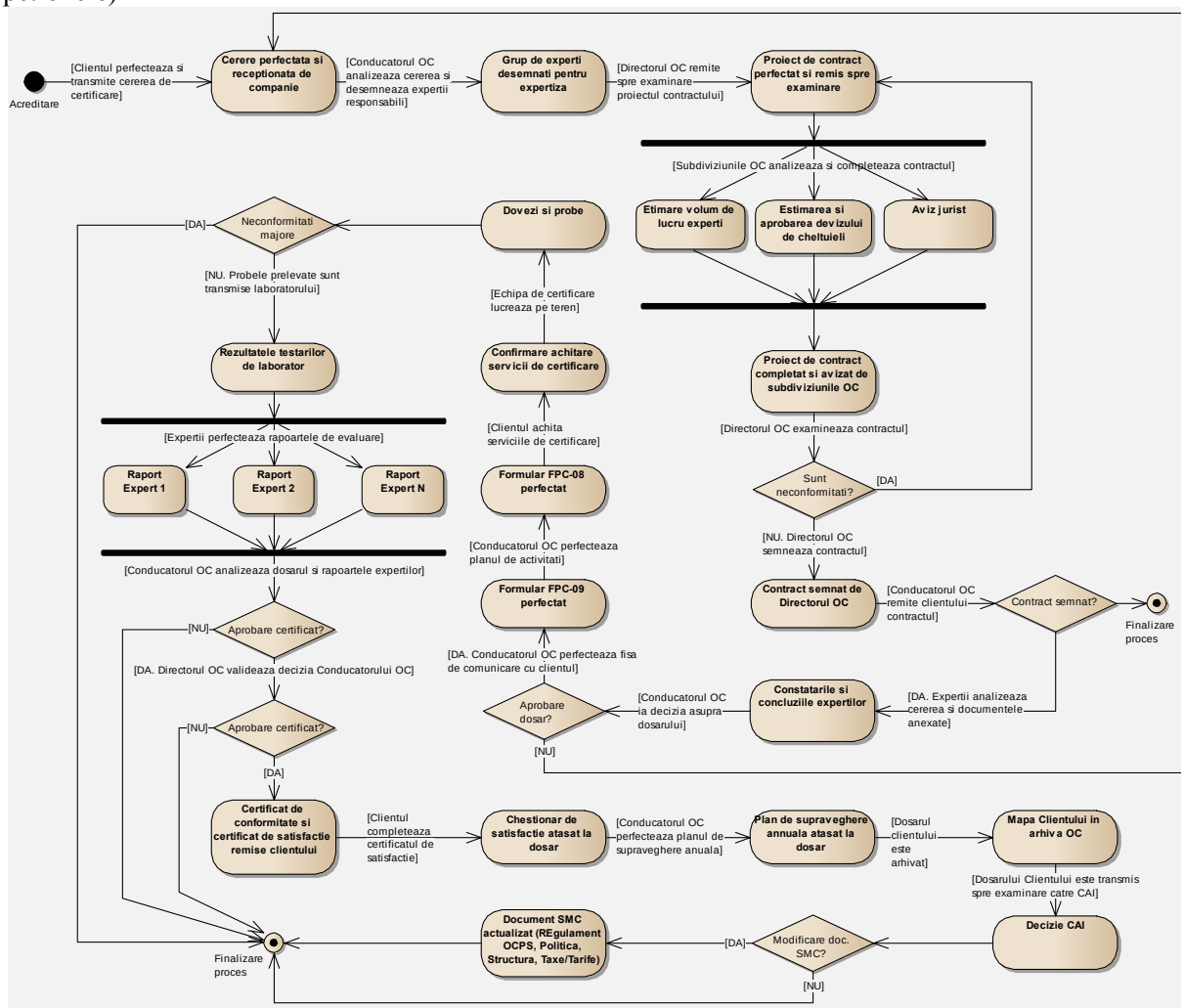


Figura 3. Diagrama DPD CPP (Diagrama procesului decizional certificarea produse petroliere (fluxul proceselor))

Sursa: *elaborată şi implementată de autori*

Este important de menționat că ambele modalități sunt funcționale şi eficace, deoarece angajaților organismelor de certificare le este mai facil de a înțelege, utilizând una sau ambele descrieri de procese. Or, în cazul când o descriere nu este pe înțelesul lor, o folosesc pe-a doua.

Aşadar, în cadrul companiei analizate, a fost elaborată şi implementată o metodă complexă de luare a deciziilor ce se bazează pe documentarea detaliată a proceselor decizionale la diferite nivele (strategic, operațional) (manualul calității conform ISO 17021, 17025 etc., regulamente interne, paşaportul deciziei, etapele de implementare a deciziilor, diagramele procesului decizional pentru diverse produse şi servicii). Implementarea acestora a avut un efect dublu – atingerea eficacității decizionale strategice şi operaționale şi sporirea eficienței companiilor.

În calitate de companii-pilot pentru analiza procesului decizional în cadrul organismelor de certificare (organisme de evaluare a conformității), după cum a mai fost menționat, au fost selectate OC „Transstandard" SRL şi laboratorul de încercări şi verificări „Veritrans Plus" SRL. Considerăm studiul efectuat drept reprezentativ, ținând cont de specificul activității, unicitatea companiei şi impactul asupra societății.

Astfel, doar în anul 2013, TRANS-STANDARD, prin domeniul său de activitate, are o influență practică în toate domeniile economiei naționale. La moment, din toate solicitările care există pe piața certificării produselor numite mai jos, TRANS-STANDARD deține următoarele cote:

- produse petroliere – cca 50%;
- gaze naturale şi gaze de hidrocarburi lichefiate – 100%;
- produse electronice şi electrocasnice – cca 45%;
- produse chimice de uz casnic, cosmetice şi de parfumerie – cca 30%;
- produse chimice din construcții – cca 20%;
- automate de joc şi rulete utilizate în cadrul jocurilor de noroc – 50%;
- servicii în domeniul transporturilor auto – 100%.

„Veritrans Plus" SRL este unul din 8 laboratoare, acreditate şi desemnate de Ministerul Economiei pentru efectuarea încercărilor. Spre exemplu, pe domeniul produselor petroliere, laboratorul a verificat, în 2013, cca 50% din numărul total de stații PECO (279 de stații); pe domeniul produselor gaze, laboratorul a verificat, în 2013, 100% din contoarele de gaze instalate.

Managementul companiei în domeniul TIC (testări, inspecție, certificare) permanent se află în dilema adoptării unor decizii manageriale, care au tangență atât cu aspectele economice, juridice, manageriale, cât şi cu cele sociale şi etice, reieşind din complexitatea şi impactul deciziilor asupra societății.

Unii autori, menționează că deciziile trebuie să fie luate bazându-se pe anumite modele, metode etice[7]. Susținem, în mare parte, aceste direcții, menționând că, în cazul companiilor analizate, există şi comitete speciale care au drept principii de analiză şi decizie – determinarea gradului de corectitudine şi imparțialitate a sistemului de management față de clienți (comitetul de imparțialitate, comitetul de taxe şi tarife etc.).

Pentru implementarea eficace a politicilor, strategiilor, ordinelor, inclusiv a documentației şi a proceselor noi (standarde internaționale, manual, politică, proceduri, instrucțiuni, fişe, regulamente, legi etc.), în cadrul companiilor analizate, au fost implementate un set de criterii (principii) decizionale. La baza funcționalității eficace a sistemului de management implementat (ce are la bază standardele ISO 17021, 17025, 9001 etc.), stau principii şi reguli strict delimitate. Cu toate că şi în domeniul reglementat, este tot timpul loc pentru creativitate, pentru dezvoltarea proceselor existente în cadrul companiei, acest lucru trebuie efectuat în conformitate cu cerințele legale şi standardele existente, aprobate atât la nivel național, cât şi internațional. Astfel, compania a documentat toate activitățile şi procesele având la bază, pe de o parte, principii de eficacitate şi eficiență, iar pe de altă parte – principii bazate pe dezvoltarea capacităților decizionale ale angajaților. Capacitatea angajaților este vitală, deoarece, în procesul de certificare produse/servicii/sisteme, doar angajatul/expertul tehnic decide asupra gradului de conformitate a produsului/serviciului/sistemului de management cu criteriile de verificare sau audit.

Este important de menționat unele **principii caracteristice**, particularități ale activității companiilor din domeniul certificării:

1. Aria decizională: Deciziile luate de management afectează viitorul şi salarizarea angajaților, dar nu afectează capabilitatea decizională a experților.
2. Gradul de independență. Este un grad de independență decizională dezvoltat, evidențiat şi documentat prin organigramă, proceduri, instrucțiuni, contracte, fişe de post.
3. Rolul angajaților (experți tehnici): decizia experților în refuzul de acordare a unei certificări nu

influențează salarizarea acestora.

4. Confidențialitatea informațiilor: Constatările, concluzii și deciziile luate sunt elaborate și adoptate în baza unui grad înalt de confidențialitate. Ex. În cazul în care se refuză eliberarea unui certificat (SM certificat ISO 9001, 14001 etc.), organismul de certificare nu are dreptul să indice public cauza neacordării certificatului.
5. Aspectele legale, sociale și etice. Orice decizie a experților tehnici, echipei de audit are la bază principiile legale, sociale și etice etc.

Concluzii

a. Nici unul dintre top 3 jucători de pe piața TIC la nivel mondial nu a raportat scăderi de venituri în orice an începând cu anul 2000, deși unele activități sunt ciclice[8].
b. Reprezentativitatea studiului efectuat este dictată pornind de la amploarea activității companiilor analizate. Astfel, doar în anul 2013, TRANS-STANDARD, prin domeniul său de activitate, are o influență practică în toate domeniile economiei naționale. La moment, din toate solicitările care există pe piața certificării produselor numite mai jos, TRANS-STANDARD deține următoarele cote: produse petroliere – cca 50%; gaze naturale şi gaze de hidrocarburi lichefiate – 100%; servicii în domeniul transporturilor auto – 100%. Iar „Veritrans Plus" SRL – este unul din cele 8 laboratoare, acreditate şi desemnate de Ministerul Economiei pentru efectuarea încercărilor. Spre exemplu, pe domeniul produselor petroliere, laboratorul a verificat, în 2013, cca 50% din numărul total de stații PECO (279 de stații); pe domeniul produselor gaze, laboratorul a verificat, în 2013, 100% din contoarele de gaze instalate.
c. Au fost elaborate și implementate un set de criterii și subcriterii decizionale pentru compania TRANS-STANDARD. Autorul a elaborat și implementat un set de documente ale sistemului de management bazat pe standardele internaționale (9001, 45011, 17021, 17025); Au fost elaborate și implementate structuri organizatorice, ce se diferențiază de alte domenii de activitate prin independență decizională.
d. Autorul a elaborat o metodă de adoptare și implementare a deciziilor în procesul de certificare a produselor/serviciilor/sistemelor. Pilonii de bază sunt: Paşaportul deciziei strategice; Etapele procesului de adoptare și implementare a deciziei strategice; Diagrama Procesului Decizional.
e. Eficacitatea companiei reiese din PD realizate pentru diferite produse (PD Produse Petroliere, PD Sisteme de management), competitivitatea companiei reiese din cotele de piață obținute în anul 2013.

Bibliografie:

1. NICOLESCU, O. *Fundamentele managementului organizației*. http://www.biblioteca-digitala.ase.ro/biblioteca/pagina2.asp?id=cap1, vizitat: 10.11.2013
2. Piața mondială a serviciilor de testare, inspectare şi certificare http://www.clearwatercf.com/documents/sectors/TIC_report_FINAL_pdf.pdf
3. Volumul pieței serviciilor TIC http://www.clearwatercf.com/documents/sectors/TIC_report_FINAL_pdf.pdf
4. Paşaport Tehnic (Technical passport) ttp://www.nordexpert.net/en/our-services/technical-passport, vizitat 14.06.2013
5. Documentația tehnică, ru.wikipedia.org/wiki/Техническая_документация, vizitat 14.06.2013
6. ŞAVGA, L., NICOLAESCU, M., ȚURCANU, Gh., ŞAVGA, Gh., JALENCU, M. *Concepția Sistemului de Management al Calității în instituțiile de învățământ superior*. Monografie. Chişinău 2006, ISBN 978-9975-75-105-6, 313 p., p.150
7. MUREȘAN,Valentin. *Decizia etică*, http://www.academia.edu/1733694/Masterat_anulI_Metode_de_decizie_etica_Managementul_eticii
8. Factori de atractivitate pentru sectorul TIC, Raportul Factset, Company info, ABN AMRO analysis, Mai, 2012; http://www.ceoc.com/documents/Robbert%20Claassen,%20Global%20Trends%20and%20Developments%20in%20TIC%20sector.ppt

PARTICULARITĂȚILE PLANIFICĂRII AFACERILOR PENTRU PUBLICAȚIILE PERIODICE

Ala Parfentiev, doctor în economie., conf. univ., ASEM
Boris Parfentiev, doctor în istorie., lect. sup. USM

Abstract. *The peculiarities of business planning of newspaper activities are studied. Particular attention is paid to methodological approaches to develop main sections of the business plan, such as market analysis, a marketing plan and a financial plan related to the peculiarities of newspaper printing. Conclusions are made about the need and possibility of its development and usage in the practice of planning national newspapers.*

Key words: *business planning, business plan, business plan objectives, types of business plan, marketing plan, financial plan, logistics.*

Contrar pronosticurilor pesimiste, practica mondială ne demonstrează că o realitate a zilei de astăzi este revirimentul, schimbarea în bine, ce se produce în activitățile editoriale gazetăreşti. După o perioadă de nihilism, cu referință la viitorul edițiilor periodice, impusă de noile mijloace electronice de comunicare, presa scrisă, presa tipărită, treptat, se transformă într-un nou „produs" informațional şi redevine pe poziția unuia din cei mai confortabili mediatori de informație pentru cititorul contemporan (mai ales cel din zonele rurale). Specialiştii din mass-media afirmă, destul de determinat, că ziarul, în varianta sa tradițională – tipărit pe hârtie – va exista încă mult timp pe piața mijloacelor de comunicare în masă, simultan suportând schimbări, adaptându-se la noile cerințe ale timpului. Ba chiar se evocă faptul că ziarele, în forma lor tradițională, vor exista veşnic, cum există teatrul, cum exisă cinematografia, cum vor exista radioul, televiziunea... Şi acest fapt se va produce, vom adăuga noi, dacă se va ține seama de un suport decisiv pentru activitățile edițiilor periodice – planificarea.

În decursul mai multor ani, redacțiile publicațiilor noastre periodice şi-au creat un sistem riguros de planificare a activităților lor. Părți integrante ale acestui sistem erau planurile redacționale ce reieşeau din scopurile şi obiectivele propuse, din tematicile reflectate, din perioada respectivă de activitate, din structura organizației şi din alți parametri. La baza sistemului stăteau planurile pe termen lung (în limbajul specific planificării, sunt numite *planuri strategice)*, care determinau activitățile colectivului şi politicile editoriale ale publicației pentru o perioadă mai lungă de timp – de la câteva luni (de regulă, un trimestru) şi până la un an, şi chiar perioade şi mai lungi în cazul unor aniversări remarcante ale unor personalități istorice sau unor date festive importante din viața țării. Având ca temelie planurile de perspectivă, erau elaborate şi celelalte planuri: planul de lucru pe termen scurt (de regulă, pentru o lună), numit şi *planul tactic*, cel operațional, numit şi *plan operativ*, care îl cuprindea pe cel săptămânal şi planul unei ediții concrete. Unul din autorii acestor rânduri a activat în structurile mass-media peste trei decenii, şi, de aceea, o spunem, cu toată certitudinea, că acel sistem de planificare permitea acoperirea unei arii tematice pe paginile ziarului mult mai largi ca astăzi, ținea cont de interesele mai multor categorii de public cititor, la scrierea pentru ziar era antrenat un cerc mai mare de autori consacrați profesionişti şi netitulari.

Însă, odată cu trecerea la economia de piață şi apariția în țara noastră a pieței mass-media, au survenit schimbări în organizarea activităților redacționale, mai mulți manageri ai publicațiilor considerând greşit că planificarea este un rudiment al vechiului sistem totalitar. Avansarea, în prim-plan, a ştirilor operative, a informației de ultimă oră a adus la ignorarea planificării de perspectivă în majoritatea colectivelor redacționale. Faptul acesta era motivat de imposibilitatea (mai bine zis – incapacitatea) de a anticipa desfăşurarea evenimentelor cotidiene, de apariția neaşteptată a unor situații enigmatice şi miraculoase în viața politică şi economică din țara noastră, de schimbările continue din viața societății moldoveneşti. Din componentele sistemului anterior de planificare a activității redacționale, au rămas doar planurile operative – săptămânale – ale edițiilor curente, iar în unele colective redacționale – şi planurile individuale de activitate a jurnaliştilor.

Însă, practica mass-media a demonstrat că abandonarea planificării de perspectivă de către managementul mai multor redacții s-a soldat cu consecințe negative – dispariția aproape totală din ziare a publicațiilor analitice şi de investigație, o reducere a paletei de genuri publicistice; mai multe aspecte din viața societății au rămas în afara ariei de acoperire în edițiile periodice. S-a văzut că elaborarea edițiilor curente ale publicației din materiale prezentate de către corespondenți, în ultimul moment până la apariție, la întâmplare – nu aduc calitatea şi eficiența publicației râvnite de managementul redacțional şi erodează

din puterea, capacitățile de concurență pe piața mass-media. Or, în economia de piață, ziarele sunt şi unități economice, care îşi asigură existența, în fond, din tirajul edițiilor. Situația creată, tot mai des, îi aduce pe responsabilii edițiilor periodice de la noi să revină la vechile practici de planificare a activităților redacționale.

Practicile presei tipărite din anii precedenți țin, în primul rând, de definirea criteriilor ce stau în baza activității redacției, de politicile promovate, pe care se sprijină elaborarea planurilor strategice, tactice, operative. Un rol important în planurile de lucru îl joacă factorul temporal. Şi dacă, în planurile de perspectivă, se indică doar perioadele de realizare la general, apoi în celelalte, deja, se operează cu termeni şi date concrete de prezentare a materialelor pentru ediția concretă a publicației.

Rigorile față de elaborarea planurilor redacționale sunt dure. Reiterăm, ele necesită o ataşare strictă la scopurile şi obiectivele ce stau în fața ediției periodice şi rezidă din politicile editoriale promovate, din tipologia ediției; conțin teme şi indicații concrete.

Fiecare redacție trebuie să-şi elaboreze un sistem propriu de planificare ce ar ține cont de specificul publicației periodice şi al colectivului redacțional, care asigură producerea ediției. Şablonul, în cazul dat, nu este valabil. Dacă, în redacția unui ziar (cotidian), în baza unui plan trimestrial, este posibilă elaborarea planurilor pe termen mediu şi cele operative, apoi, în redacția unui săptămânal, (hebdomadar) este practicată doar planificarea operativă, a fiecărei ediții concrete, ce reiese din planul trimestrial.

Un rol important, în sistemul de planificare, îl pot juca planurile speciale, dedicate unei teme concrete, unei date concrete, unui eveniment important. De regulă, planurile speciale sunt dedicate unor manifestații, în care îşi găsesc rostul toți colaboratorii redacției – campanii dedicate alegerilor, unor date importante din istoria țării, unor personalități remarcate. Aceste planuri organizează colectivul la un efort comun şi constant spre un anumit țel.

Toate planurile redacționale au la bază rubricile ediției periodice, în special cele permanente sau de o lungă durată. Aceste rubrici constituie osatura planului, indică direcțiile principale de activitate, profilurile tematice.

Operativitatea în activitatea gazetărească nu este doar o particularitate esențială, o facilitate a activității creative a jurnalistului, ci şi a procesului de planificare a muncilor redacționale. De regulă, pentru elaborarea unui plan de activitate, secția respectivă şi secretariatul redacției au la dispoziție doar câteva zile. Şi numai în cazul întocmirii planului unei campanii sau altei acțiuni de lungă durată, i se rezervă mai mult timp. De aceea, se cere ca, în permanență, colaboratorii redacției să dispună de un portofoliu de teme, conform specializării sale tematice şi să se includă activ în procesul planificării.

Procesul de planificare, ca metodă de administrare a activităților redacționale, include şi elementele controlului, verificării executării planurilor aprobate. Practica mass-media ne demonstrează că, fără un control riguros asupra realizării a celor proiectate, o bună parte din cele propuse poate să rămână pe hârtie sau în memoria computerului, iar administrația redacției, în special secretariatul, riscă să rămână fără materialele jurnalistice necesare pentru asigurarea unui proces neîntrerupt, calitativ şi eficient al activității colectivului redacțional.

Pe la mijlocul anilor „90 ai secolului trecut, odată cu dezvoltarea pieței informaționale în Republica Moldova şi cu transformarea mai multor redacții de ziare şi reviste în întreprinderi comerciale, în sistemul de planificare a activităților redacționale îşi găseşte locul un nou element – **planul de afaceri.** Această nouă componentă cunoaşte o aplicare largă în sfera businessului şi de care, în mare măsură, depinde reuşita activității economice a întreprinderilor de producție, a companiilor financiare, a firmelor comerciale şi a altor structuri ale economiei de piață. De bună seamă, în prezent, succesele agenților economici, în mare parte, depind de un plan de afaceri bine elaborat. Iar ultimii 15-20 de ani ne demonstrează că, odată cu extinderea pieței informaționale, a media-businessului în Republica Moldova, planul de afaceri devine un element organic şi al planificării activităților mijloacelor de informare în masă.

În rândurile ce vor urma, ne vom referi la scopurile, obiectivele şi tipurile planurilor de afaceri pentru mass-media. Planul de afaceri al redacției constituie un document operațional care defineşte scopurile şi obiectivele principale, vectorul activității colectivului, formele şi metodele de soluționare a provocărilor cu care se confruntă publicația periodică, condițiile necesare pentru asigurarea rezultatelor râvnite de colectiv. Planul de afaceri se referă la toate aspectele legate de activitățile editoriale şi constituie un mijloc sigur pentru a obține performanțe optime. Prin urmare, planul de afaceri este unul dintre cele mai importante elemente ale managementului editorial, ale procesului de administrare economică a colectivului redacțional.

Planul de afaceri este inseparabil de bugetul redacției. Bugetul oferă administrației informația despre acele mijloace ce se află în posesia lor, ce mijloace pot fi utilizate pentru editarea ediției periodice şi care sunt sursele completării mijloacelor financiare. Planul de afaceri arată efectiv cum se pot consuma rațional mijloacele de care se dispune şi cum, în procesul de activitate al colectivului redacțional, se poate asigura încasarea veniturilor pentru o sustenabilitate eficientă a organizației. Planul de afaceri dezvăluie administrației redacției perspectivele activității sale, premisele reale pentru atingerea obiectivelor propuse.

Tipologia planurilor de afaceri. Ea este determinată de scopurile şi destinația planului de afaceri. Primul şi cel mai important tip de plan din întreg sistemul de planificare este planul de afaceri al redacției, care defineşte activitățile colectivului, de regulă, pentru anul curent sau pentru o perioadă mai lungă – pentru câțiva ani, pe parcursul cărora este preconizată evoluția ziarului sau a altui mijloc de comunicare de masă. Acest tip de plan de afaceri este elaborat de către directorul financiar şi de alți membri ai administrației colectivului redacțional înainte de începutul unui nou an financiar şi devine documentul principal de care se călăuzesc toate structurile organizației, stabilindu-şi direcțiile şi obiectivele activității economice.

Un alt tip de plan de afaceri este cel întocmit în scopuri de reprezentanță. Dacă obiectivul redacției rezidă în obținerea creditelor sau granturilor, în aceste cazuri, se elaborează un plan de afaceri care devine cea mai importantă parte a conținutului solicitării, adresate organizației interne sau externe, care alocă granturi. Particularitățile acestui tip de plan sunt determinate de solicitările organizațiilor donatoare, însă, în esență, puțin diferă de planurile ordinare de afaceri ale redacției, la care ne-am referit anterior, constituind, în esență, un rezumat concis al acestuia.

Planul de afaceri este necesar şi în cazurile când administrația mass-media doreşte să obțină investiții pentru implementarea unui nou proiect editorial. În cazul dat, partea esențială a planului de afaceri o constituie rezultatele cercetărilor de marketing ale pieței, pe care se realizează produsul – ziarul, revista şi rezultatele valorificării mijloacelor financiare aduse de investitor.

Mai departe, vom descrie structura planului de afaceri al redacției care, de fapt, este destul de flexibilă. Totuşi, are, în temeiul său, un sistem de elemente de bază, care defineşte ordinea şi conținutul componentelor sale tematice. După foaia de titlu a planului de afaceri, se plasează următoarele subcapitole:

1. Rezumatul.
2. Descrierea organizației.
3. Analiza pieței şi planul de marketing.
4. Planul de producție.
5. Managementul şi organizarea activității redacției.
6. Dezvoltarea organizației pe termen lung.
7. Planul financiar.
8. Logistica.

Pe *foaia de titlu,* este indicată denumirea ediției periodice şi data elaborării documentului.

Rezumatul reprezintă o trecere în revistă a celor mai importante aspecte ale afacerii. Fiecare din subcapitolele planului se comprimă până la câteva alineate, în care se concentrează cea mai importantă informație: forma legală a instituției, scopurile afacerii, descrierea produselor şi a serviciilor prestate pe piață, descrierea succintă a pieței de desfacere, concurenții, cunoaşterea aşteptărilor consumatorului, planul financiar ş.a. Deşi rezumatul este prezentat primul în planul de afaceri, de regulă, se scrie în ultimul rând, după ce au fost ticluite toate celelalte şi oferă o imagine de ansamblu a afacerii şi prezintă elementele cheie.

Descrierea organizației constituie o secțiune a planului de afaceri, care prezintă redacția ce lansează ediția periodică, forma legală a afacerii: proprietate, parteneriat, marca redacției, oficiul înregistrării ediției şi proprietarii săi (fondatorii), locația oficiului, zona de operațiune (de acoperire). În acelaşi subcapitol, sunt dezvăluite scopurile organizației, sunt caracterizați managerii redacției; în cazul unei ediții noi, se anunță despre începuturile activității şi perspectivele de dezvoltare. Aceste informații sunt completate de o descriere a produselor şi a serviciilor pe care le oferă redacția, precum şi de un scurt rezumat al situației financiare al organizației.

Un loc important în planul de afaceri îl ocupă secțiunea dedicată *pieței de desfacere*. În acest subcapitol, sunt descrise rezultatele cercetărilor de marketing al pieței, pe care se prezintă spre realizare produsele redacției – prezentarea situației din zona de distribuție, de răspândire a produselor sau serviciilor, structura segmentelor de consumatori (categorii demografice, sociale, profesionale etc.), tendințele de dezvoltare a pieței mass-media. Această informație este completată cu o prezentare a situației concurențiale pe piața informațională din zonă, cu o caracterizare a concurenților şi a produsului acestora.

O parte integrantă a secțiunii analizate o constituie determinarea strategiei de marketing a redacției, a planului de vânzări, prezentarea politicii de prețuri, modalitățile de distribuție a ediției periodice.

Planul de marketing include în sine:

1. Planul de publicitate.
2. Planul de tiraj (vânzări).
3. Planul cu acțiunile de promovare a ziarului.

Regula general acceptată de publicitate este că ea ar trebui să-i cuprindă pe toți consumatorii dispuși şi capabili să procure marfa propusă. Pentru a realiza acest deziderat, este necesar de a utiliza cele patru metode de bază de promovare a ziarului:

- publicitatea activ promovată;
- relațiile cu publicul;
- stimularea vânzărilor;
- vânzarea directă.

Sunt cunoscuți următorii purtători principali de publicitate: ziarele, revistele, televiziunea, radioul, difuzarea prin serviciile poştale, panourile şi afişele publicitare, publicitatea plasată pe mijloacele de transport, dar şi diverse alte instrumente de promovare a publicității, inclusiv materiale ilustrative, repartizate la chioşcurile de presă, cum ar fi bucletele, broşurile reprezentative ale ziarului, alte obiecte promoționale, cum ar fi tricourile, calendarele, brichetele cu imagini de firmă. În cadrul campaniilor de publicitate, de asemenea, pot fi utilizate şi site-urile internet, inclusiv cele de comerț electronic.

Relațiile cu publicul pot fi efectuate prin intermediul mass-media, în formă de conferințe de presă, interviuri, comunicate de presă. Informații utile pot fi adresate publicului în timpul întâlnirilor directe sau în cadrul altor manifestații desfăşurate de către colectivul ziarului.

Pentru a stimula vânzările, pot fi folosite asemenea metode, ca reducerile pentru agenții de publicitate şi pentru abonați, abonamentele gratuite pentru abonați, concursuri şi tombole pentru cititori.

Planul de producție, de asemenea, este o secțiune foarte importantă a planului de afaceri, în care este expus întreg procesul de producție de la redacție, materialele şi mijloacele tehnice necesare pentru o activitate reuşită. Sunt determinate costurile de producție cu indicarea costurilor de întreținere a localurilor de producție, de asigurare a plăților, salariilor personalului angajat, de efectuare a cercetărilor de marketing, de promovare a publicității produselor ş.a. Sunt reflectate procesele de achiziționare a materialelor şi mijloacelor necesare pentru asigurarea procesului de producție a produselor editoriale, precum şi sistemul de control financiar al costurilor de producție.

Următoarea secțiune a planului de afaceri este dedicată *managementului redacției* şi organizării muncii colectivului redacțional. Această parte a planului specifică structura colectivului, locul şi rolul managerilor-cheie, stilul şi metodele de gestionare a echipei, politica de cadre promovată de către administrația redacției. La activitățile ce țin de resurse umane, se referă şi secțiunea planului de afaceri, care prezintă obiectivele colectivului redacțional pe termen lung, perspectivele şi *strategiile de dezvoltare*.

Planul financiar reprezintă secțiunea finală a planului de afaceri şi generalizează cele stipulate în secțiunile anterioare ale planului şi le prezintă în expresie valorică. Este o secțiune-cheie a planului de afaceri, care reflectă suma veniturilor şi a cheltuielilor de fonduri şi care precizează dacă va fi profitabilă sau nu activitatea redacției în perspectivă. Această secțiune este foarte importantă şi pentru potențialii investitori, pentru că prezintă volumul necesar de mijloace financiare şi modalitatea de utilizare, în special, pentru sporirea eficienței activităților redacționale, explică cum vor fi utilizate mijloacele, pe ce profit se poate miza şi dacă organizația va fi capabilă să ramburseze mijloacele alocate.

Punctul culminant al tuturor lucrărilor de elaborare a planului financiar şi al planului de afaceri, per total, îl constituie elaborarea bugetului operațional, care stabileşte veniturile scontate şi cheltuielile planificate pentru anul următor. Astfel, operațiunea de elaborare a bugetului poate fi numită planificare financiară.

Bugetul operațional al redacției se perfectează în baza stipulărilor din câteva secțiuni, şi anume din cele ce țin de bugetul pentru publicitate, tiraj (vânzări) planificate, bugetul de producție, bugetul de salarizare, cu indicarea indicilor cantitativi şi a celor financiari.

Bugetarea include, de asemenea, introducerea unui şir de indici care reflectă performanțele anterioare ale ziarului şi prognozele indicatorilor financiari de perspectivă.

În baza indicilor din anul precedent şi evaluării rezultatelor din anul curent, se face evaluarea dacă ziarul va fi profitabil sau va suporta pierderi. Este important de a afla ce articole de cheltuieli pot fi recuperate şi care aduc pierderi. În procesul elaborării planului de afaceri şi întocmirii bugetului

operațional, o atenție sporită trebuie să fie acordată celor mai importante surse de cheltuieli şi venituri. În procesul planificării, este necesar ca factorii decizionali să se concentreze pe acele activități, care generează cele mai mari venituri sau necesită cele mai mari cheltuieli. De aceea, parametrii ce țin de publicitate şi tiraj, care se referă la venituri, la fel ca şi costurile personalului redacției şi a serviciilor tipografice, adică cheltuielile – trebuie să fie prezentate detaliat. Cele enunțate mai sus, însă, nu înseamnă că ar trebui să fie neglijate cheltuielile de birou sau cele pentru deplasările de serviciu. Dimpotrivă, este necesară reducerea cheltuielilor în toate activitățile desfăşurate. Atitudinea personalului față de valorile organizației constituie o parte importantă a culturii corporative, care influențează atitudinea personalului față de drepturile şi responsabilitățile sale.

Ultima secțiune a planului de afaceri – *logistica* – este rezervată sistemului de administrare şi control al activităților de creație, de producție şi al celor economice ale redacției. Acest subcapitol al planului de afaceri este consacrat modalității de administrare a echipei, succesiunea de acțiuni ale tuturor angajaților: de la administrație– redactor-şef, director general ş.a. – până la corespondenți, angajați tehnici şi comerciali.

Această secțiune a planului de afaceri relevă posibilitățile de optimizare a activităților colectivului redacției, a managementului ediției periodice, oferă o definiție clară a responsabilităților fiecărui angajat.

Planul de afaceri este un instrument care asigură disciplina financiară şi operațională a redacției. Însă, pentru implementarea acestui plan, trebuie respectate mai multe condiții. Una din ele – se cere un studiu aprofundat preliminar al planului de afaceri, în special al indicilor care necesită să fie bine argumentați. De asemenea, trebuie efectuată o monitorizare continuă a îndeplinirii întregului volum de sarcini, inclusiv a standardelor stabilite, ceea ce necesită un control zilnic, amplu şi integral, al performanțelor fiecărui angajat şi ale fiecărei subdiviziuni. O altă condiție importantă este o organizare bine verificată şi testată a tuturor proceselor de muncă. Însă, odată cu introducerea planului de afaceri în practicile de business, fiecărui manager şi executor îi este dată o independență suficientă pentru soluționarea tuturor sarcinilor de producție. În baza planului de afaceri redacțional, se elaborează planurile de afaceri ale tuturor subdiviziunilor – de creație, tehnice, comerciale. Managerii subdiviziunilor au dreptul şi posibilitatea de a lua decizii operative în procesele de producție. Dar planul de afaceri presupune şi responsabilitatea personală a fiecărui angajat pentru rezultatele financiare ale activității sale.

„A planifica înseamnă a te pregăti azi pentru ceea ce vei face mâine" – afirmă redutabilul economist român Ioan Ursachi [6, p.11]. Într-adevăr, planificarea este activitatea prin care rațional, conştient, toți managerii instituției mediatice determină ceea ce vor să obțină şi modul în care pot realiza aceasta.

Astăzi, nicio organizație, niciun manager nu ar trebui să-şi permită luxul încercării, adică al acțiunii fără un plan elaborat, datorită costului ridicat al fiecărui profesionist, al timpului şi al resurselor ce pot fi irosite. Planificarea ne ajută să evităm erorile, pierderile şi întârzierile şi, totodată, face ca eforturile să devină eficace.

Rezumând cele expuse, venim cu următoarele concluzii:

1. În pofida tuturor avantajelor noilor tehnologii electronice, ce permit accesul la ştirile de pe mapamond, presa tipărită rămâne în topul preferințelor cititorului şi acest lucru se datorează, în primul rând, faptului că o mare parte a populației, în special din mediul rural, este lipsită de accesul la rețeaua de internet, ziarul rămânând mijlocul de comunicare cel mai accesibil; în al doilea rând, pentru mai mulți consumatori de mass-media, lectura ziarului a devenit o tradiție, un obicei; alții procură ziarul pentru programele posturilor de televiziune... Cu fiecare an ce trece, sporeşte numărul de ediții periodice, în special cele cu un accent regional şi care nu cer mari investiții, apar într-un spațiu de concurență redusă şi permit o recuperare mai rapidă a investițiilor. Actualmente, în Republica Moldova, există peste 250 de ziare şi reviste [1, p.7].
2. Astăzi, planificarea afacerilor este unul din punctele vulnerabile în activitățile managementului redacțional, iar sistemul de planificare editorială – veriga cea mai slabă în gestionarea activităților redacționale.
3. Planul de afaceri trebuie să devină acea temelie a politicilor economice în cadrul tuturor activităților editoriale, în toate subdiviziunile redacției, atât creative, cât şi tehnice şi comerciale.
4. Planificarea afacerilor în subdiviziunile de creație ale redacției ziarului şi ale colaboratorilor săi, este cu mult mai dificilă decât în subdiviziunile tehnice şi comerciale. Situația se poate schimba prin familiarizarea efectivă a colaboratorilor de creație cu rigorile economice ale procesului de producție. Este necesară perceperea de către ziarişti a importanței planului de afaceri, care este indispensabil pentru întreg colectivul redacțional.

Vom reține că o planificare slabă, inevital, duce la rezultate proaste, dar lipsa planificării – la

faliment. Iar o maximă stipulează următoarele: „Viitorul nu vine de la sine, ci se clădeşte zi de zi – de unii mai reuşit, de alții mai puțin reuşit".

Bibliografie:

1. Ghid mass-media din Republica Moldova. Chişinău: Centrul Independent de Jurnalism, 2008. 412 p.
2. ГУРЕВИЧ, С.М. Р.Л. *Экономика отечественных* СМИ. М.: Аспект Пресс, 2004. 288 с.
3. КУРДЮКОВА, Л.А. *Выпуск газеты: технология издания*. Балашиха: ИСЭП, 2010. 252 с.
4. РЯБКОВА, Т. *Новое время: как создать профессиональную газету в демократическом обществе*. М.: Гильдия издателей периодической печати, 2004. 483 с.
5. СТРЕКАЛОВА, Н.Д. *Бизнес-планирование*. СПб.: Питер, 2009. 352 с.
6. URSACHI, Ioan. *Management.* Bucureşti: ASE, 2005. 310 p.

EUROPA – DESTINAȚIE TURISTICĂ ETALON ÎN TURISMUL INTERNAȚIONAL

Roman Livandovschi, dr., conf. univ., ASEM,
Chişinău, Republica Moldova, roman_turism@yahoo.com

Abstract. *The article "Europe – a pre-eminent tourism destination in international tourism" evaluates why Europe continues to dominate world tourism. It highlights the major patterns of tourism demand in Europe and appreciates the role of the European Union and the Euro in tourism organization and development. It also recognizes the major geographical influences on the distribution of tourism resources and attractions in Europe. Within the article there is given the analysis of the role of improvements in transportation infrastructure in encouraging a freer movement of tourists throughout Europe.*

Cuvinte-cheie: *turism internațional, regiune turistică, infrastructură turistică, transporturi turistice, cerere turistică, ofertă turistică, atracții turistice, cazare, restaurație, organizarea turismului.*

Introducere

Caracteristicile fizico-geografice definesc hotarele Europei, totuşi, în interiorul acestor hotare, Europa este o regiune de o imensă diversitate economică, socială şi culturală. În parte, această diversitate explică de ce Europa continuă să fie o sursă de conflict, cu două războaie mondiale în secolul al 20-lea, care au culminat cu un război civil în Balcani. Europa este, totodată, sub presiunile economice atât ale Americii de Nord, cât şi ale țărilor noi industrializate din Asia de Sud-Est. În acest context, eşecul Europei în dobândirea unor performanțe notabile, ca regiune, este luat în vizor, atunci când este ia în calcul ponderea acesteia în turismul internațional:

- în 1960, Europa înregistra 72% din sosirile turistice internaționale;
- în 2000, Europa înregistra 58%; [1]
- în 2012, această pondere a scăzut, deja, la 52%. [7]

Totuşi, Europa continuă să domine turismul internațional. Aceasta, în pofida faptului că Europa reprezintă mai puțin de 10 la sută din populația globului şi o pondere încă şi mai mică din suprafața ei totală. În anul 2000, această regiune a recepționat peste 400 milioane de sosiri turistice internaționale din totalul de 697 milioane şi a înregistrat aproape 50 la sută din încasările turistice internaționale. [1] În anul 2012, la mai bine de un deceniu, Europa a înregistrat, deja, peste 500 milioane (534,2 milioane) din totalul de 1,04 miliarde (record absolut şi pentru prima oară când se înregistrează peste 1 miliard de sosiri pe plan mondial), iar încasările turistice s-au ridicat la 860 miliarde de dolari SUA (sau 670 miliarde de euro), ceea ce reprezintă 42,6% din încasările mondiale. [7] Economiile puternice din regiune reprezintă principalele țări generatoare de turism pe plan mondial, care domină fluxurile emițătoare de turism internațional şi care, totodată, sunt estimate că generează cererea masivă pentru turismul domestic.

Europa este dominantă în turismul internațional datorită următoarelor raționamente:

- Majoritatea economiilor din regiune se află într-un stadiu de consum de masă avansat sau în stadiu de maturitate. Populația, chiar dacă îmbătrânită, este în linii mari înstărită, mobilă şi are o înclinație sporită pentru călătorii;
- Europa reprezintă un mozaic bogat de limbi, resurse culturale şi atracții turistice de calibru mondial;
- Adoptarea monedei unice europene, euro, în 18 din cele 28 de state membre ale Uniunii Europene,

a facilitat dezvoltarea turismului;
- Europa conține multe țări relativ mici aflate în vecinătate imediată, ceea ce încurajează un volum sporit de călătorii internaționale scurte;
- Diferențele climatice ale regiunii sunt semnificative, ceea ce a provocat formarea, încă din anii 1950, a unui flux considerabil de turişti în căutare de soare, din nordul Europei, în sudul acesteia;
- Infrastructura turistică a Europei este matură şi de o calitate înaltă;
- Sectorul turistic, în marea parte a regiunii, este foarte dezvoltat, iar standardele de servire – chiar dacă nu cele mai înalte din lume – sunt ridicate;
- Majoritatea guvernelor europene au autorități turistice competente şi bine finanțate cu împuterniciri şi abilități de marketing şi dezvoltare. [1; 2; 3]

Cu puține excepții contrastante, structurile politice şi economice europene sunt stabile, care oferă un mediu sigur pentru investițiile din turism. Începând cu 1990, căderea Cortinei de Fier şi deschiderea către Occident a Europei de Est, concomitent cu crearea pieței europene unice şi adoptarea monedei euro, au înlăturat barierele din calea circulației turistice în interiorul Europei.

Cererea turistică

Populația Europei depăşeşte 700 milioane de locuitori (dintre care Uniunii Europene îi revin peste 500 milioane) şi reprezintă o piață turistică majoră atât în regiune, cât şi pe plan mondial. Există o serie de tendințe cu impact asupra turismului: descreşterea tendinței de căsătorie; creşterea diversității stilului de viață şi aranjamentelor de trai; tendința pentru căsătoriile târzii; descreşterea fertilității; sporirea numărului divorțurilor; creşterea imigrației etc. [1; 2; 5] Aceasta înseamnă că vacanța familială tradițională nu va mai constitui încă mult timp o normă în multe țări, persoanelor în etate revenindu-le o considerație importantă în turism. Totodată, piața turistică europeană nu are o creştere la fel de rapidă ca alte regiuni turistice internaționale. În acest sens, într-o anumită măsură, dezvoltarea pieței turistice a Europei de Est va compensa creşterea încetinită caracteristică Europei de Vest.

Aceşti factori sociali şi demografici au rezultat într-un model complex al cererii turistice în Europa, deşi metodele de colectare a statisticilor turistice diferă semnificativ de la o țară la alta, făcând comparațiile dificile. Europa de Sud (mediteraneană) şi Europa de Vest ocupă ponderile cele mai mari în turismul european (36% şi respectiv 32% în 2012), urmate de Europa de Est cu 21% şi Europa de Nord cu doar 12%. [7] Ponderea țărilor membre ale Uniunii Europene a constituit 75% din sosirile turistice europene, altfel spus, 3 turişti din 4 preferă ca destinație europeană una din țările acestei organizații. [7] Totuşi, sunt semne clare care indică faptul că fluxurile tradiționale din ariile industriale ale Europei de Nord în direcția Europei de Sud sunt în scădere continuă din următoarele considerente:
- Consumatorii devin tot mai obosiți de formatul „inclusive-tour" (totul inclus);
- Regiunea mediteraneană devine tot mai poluată;
- Vacanțele tradiționale „sun, sea and sand" (cei trei de S: soare, mare şi nisip) sunt mai puțin populare, în măsura în care turiştii devin tot mai conştienți de pericolul expunerii la soare şi riscului contractării cancerului pielii asociat acestuia;
- Destinațiile competitive pentru alte forme de turism devin, în mod constant, tot mai disponibile;
- Noi destinații turistice îşi fac apariția în estul Europei;
- Destinațiile îndepărtate („long-haul destinations") cresc în popularitate;
- Adoptarea monedei euro a transformat unele destinații cu prețuri rezonabile, precum Spania, în destinații mai scumpe etc. [1; 4; 6]

Majoritatea circulației turistice în Europa este generată din interiorul regiunii şi numai SUA sunt o piață majoră în afara acesteia, deşi atentatele teroriste din 11 septembrie 2001 au redus simțitor fluxurile turistice din America de Nord. Multe țări europene sunt destinații turistice importante prin însăşi natura lor, însă aşa destinații turistice ca Franța, Spania şi Italia sunt, în mod indubitabil, lideri în clasamentul turistic nu doar european, ci şi în cel mondial.

Turismul internațional este indiscutabil o caracteristică importantă a economiei europene cu o redistribuire a avuției dinspre nord spre sud, care variază semnificativ de la țară la țară. De exemplu, în Spania şi Portugalia, turismul reprezintă o sursă însemnată de încasări turistice rezultate din exporturi sub formă de schimburi externe, în timp ce, pentru generatorii mari de turism (cum ar fi Olanda şi Germania), turismul reprezintă doar un procentaj redus din cheltuielile turistice la capitolul importuri, şi aceasta în pofida volumului considerabil al turismului emițător al acestor țări, fapt pentru care turismul este un element vital al economiilor țărilor mediteraneene, iar scăderea sosirilor turistice reprezintă o problemă majoră pentru aceste țări, care necesită soluții imaginative. Sezonalitatea este o problemă importantă în

turismul european, influențată nu doar de condițiile climaterice, dar şi de tradiții. Chiar dacă turismul de litoral (sporit intens de activități şi sporturi) domină, în continuare, produsul turistic european, alte sectoare ale turismului, implicând variate forme de turism, sunt în creştere.

În continuare, sunt trasate principalele tendințe ale cererii turistice în regiunea turistică Europa:

- Populația Europei continuă să practice mai multe călătorii turistice, însă mai scurte ca durată;
- Turismul cultural şi urban de sejur scurt este în creştere rapidă;
- Vacanțele tradiționale pe axa nord-sud reprezintă încă o caracteristică importantă a turismului european, dar călătoriile pe axele est-vest şi vest-est cunosc o creştere rapidă;
- Este în continuă creştere ponderea categoriilor de vârstă ale persoanelor de peste 55 de ani şi sub 25 de ani în turismul european;
- Fluxurile turistice intra-regionale continuă să domine turismul internațional european, însă ponderea lor este în descreştere;
- Piața turistică este îndreptată, tot mai mult, spre vacanțele care implică preocupări şi îndeletniciri active ale turiştilor şi/sau expunerea turiştilor către comunitățile locale şi cultura acestora;
- Popularitatea autoturismului, ca mijloc de locomoție pentru vacanțele de recreere şi odihnă, este în scădere, cu o creştere a utilizării călătoriilor aeriene, încurajate de sporirea curselor aeriene low-cost (budget) şi charter;
- Cererea pentru turismul de afaceri în Europa va continua să fie puternică în ciuda dezvoltării tehnologiilor de comunicații;
- În unele țări din Europa de Vest, capacitățile turistice cunosc o utilizare maximă, în timp ce țările din Europa de Est şi de Sud au un potențial considerabil de creştere. [1; 5; 6]

Oferta turistică

Transporturile turistice. Sectorul transporturilor în Europa este influențat intens de reglementarea strictă a acestuia pe plan național şi internațional (bilateral şi multilateral).

Reglementarea transporturilor aeriene a încurajat dezvoltarea aeroporturilor regionale şi a companiilor aeriene şi a ridicat presiunea de pe cursele aeriene foarte încărcate dintre marile centre urbane şi de pe destinațiile de vacanță dinspre nord spre sud.

Există trei tendințe-cheie care sunt evidente în sectorul transporturilor aeriene din Europa:

- Creşterea rapidă a curselor aeriene economice („budget", „low-cost") este un rezultat al concurenței sporite între companiile aeriene, iar cursele aeriene economice atrag de partea lor o cotă importantă dintre pasagerii curselor aeriene tradiționale şi charter;
- Congestionarea spațiului aerian deasupra Europei devine tot mai acută, necesitând un sistem mai unificat al controlului traficului aerian;
- Impactul atentatelor teroriste, din 11 septembrie 2001, din SUA, şi-a pus amprenta în mod sever asupra curselor aeriene naționale regulate ale Europei. [1; 2; 4; 5]

Deşi reglementarea transporturilor se aplică şi la mijloace de transport terestre, impactul acestora este mai puțin evident, totuşi, alte elemente caracteristice sunt importante. Industria de feribot dintre Marea Britanie şi restul continentului european (de-a lungul Mării Mânecii), de exemplu, şi-a mutat activitățile sale în partea de vest a Mării Mânecii pentru a neutraliza efectele Tunelului Mării Mânecii care a preluat marea majoritate a fluxurilor turistice. Rețeaua feroviară europeană investeşte masiv în rute pentru trenuri de mare viteză (TGV) care, în cele din urmă, va face legătura între principalele țări europene şi care ar putea, conceptual, să se extindă şi în Europa de Est. Într-adevăr, investițiile continue în transportul feroviar vor fi marcate de o schimbare graduală dinspre transporturile aeriene şi rutiere în favoarea celor feroviare. Deşi aceasta are loc în parte din motive ce țin de protecția mediului înconjurător, nu este încă clar dacă aceste linii feroviare vor fi rentabile, acestea din urmă putând crea propriile lor probleme de poluare. Pentru transporturile rutiere, dispariția controalelor la frontieră, în măsura în care Uniunea Europeană s-a extins deja la 28 de state membre, va încuraja, în continuare, dezvoltarea turismului internațional în Europa. Există, deja, o rețea de autostrăzi continentale care sunt desemnate cu litera „E": de pildă, E1 pleacă din Le Havre până în Sicilia şi E2 din Paris până-n Varşovia via Nuremberg. [1; 2] Lanțurile muntoase ale Europei acționează ca o constrângere asupra transporturilor terestre, deşi Alpii care separă Europa de Nord şi cea de Sud nu mai constituie o barieră, cu un număr suficient de mare de tuneluri şi trecători care permit călătorii în tot cursul anului. Totuşi, orice extindere ulterioară a artelor rutiere în regiunea Alpilor va exacerba, în continuare, problemele acute de mediu cu care se confruntă deja această regiune.

Oferta turistică din Europa este orientată către:

- Un mediu reglementat şi liberalizat pentru transporturile turistice şi alte sectoare turistice;

- Calitatea îmbunătățită a resurselor existente ale ofertei turistice în țările din estul Europei;
- Diversificarea produselor turistice în destinațiile turistice consacrate, precum stațiunile de pe litoral;
- Dezvoltarea de activități de interes special, centrate în urbe, care cunosc o creştere susținută în detrimentul stațiunilor de litoral tradiționale;
- Sprijinul guvernamental şi interesul consumatorilor pentru produsele şi destinațiile turistice care presupun dezvoltarea durabilă a turismului;
- Croaziere care combină activități de interes special;
- Expansiunea facilităților turismului de afaceri în Europa de Est etc. [1; 2; 5]

Atracțiile turistice

Diversitatea atracțiilor turistice în Europa este impresionantă şi multe din ele sunt de calitate înaltă. În pofida tendinței pentru o Europă unificată, există diferențe foarte semnificative între țările membre ale Uniunii Europene şi chiar însăşi această diversitate într-un spațiu geografic relativ mic motivează turiştii să viziteze aceste atractivități turistice. Poate fi observată o diviziune, în termeni fizici şi culturali, dintre țările situate în nordul şi în sudul lanțului alpin şi dintre țările din Europa de Est şi cea de Vest:

- Europa de Sud reprezintă regiunea cea mai favorizată climateric cu o „periferie a plăcerii" oferită de stațiunile sale turistice în aproape orice țară de-a lungul Mediteranei. Dacă e să adăugăm aici atracțiile culturale şi patrimoniul bogat şi variat (inclusiv patrimoniul natural şi cultural UNESCO) ale acestei regiuni – de exemplu, Grecia şi Italia – atunci avem creat un mix clasic etalon, aproape perfect, al unei destinații turistice. Clima este ideală pentru turism, cu veri calde şi însorite, urmate de ierni blânde;
- Munții Europei, care se extind de la Pirinei până la Carpați, reprezintă, de asemenea, o destinație importantă atât de iarnă, cât şi de vară. Ei sunt complementați de zonele de altitudine înaltă ale Europei de Nord, unde există tendința ca ele să fie valorificate ca piețe turistice ale activităților în aer liber, mai degrabă la nivel regional şi local, decât la nivel internațional, precum în restul Europei;
- Zonele de altitudine joasă ale Europei oferă mai puține atracții turistice naturale, însă marile centre urbane ale Europei sunt situate anume în aceste zone astfel, încât turismul de afaceri şi călătoriile de şedere scurtă sunt populare. Tot aici, sunt dezvoltate şi concentrate parcurile tematice de agrement (precum Disneylandul din Paris, Parcul Asterisc şi Futuroscopul din Franța, Studiourile Warner Bros şi Port Aventura din Spania şi Legoland din Marea Britanie) şi alte atracții cu valențe culturale, ştiințifice şi religioase etc. [1; 5; 6]

Cazarea şi restaurația

Sectoarele de cazare şi restaurație (alimentație) sunt caracterizate în special prin întreprinderi ale businessului mic pretutindeni în Europa. În Marea Britanie, peste jumătate din unitățile de primire turistică sunt întreprinderi proprii individuale, neafiliate marilor lanțuri hoteliere, iar, în Olanda, două treimi din ele au mai puțin de 16 camere. [1; 7] Totuşi, există o tendință tot mai pronunțată în favoarea dominării marilor lanțuri hoteliere, precum cel al grupului francez Accor. Acestea din urmă pot profita de pe urma oportunităților oferite de procesul de globalizare şi cel de extindere al Uniunii Europene pentru a putea opera inclusiv pe piața turistică a Europei de Est.

Organizarea turismului

Organizarea turismului în Europa este complexă. Fiecare țară îşi are propria autoritate administrativă distinctivă şi tradiții specifice care influențează atât sectorul public, cât şi cel privat din turism. Fiecare țară din Europa are o organizație națională de turism, alături de diferite organizații regionale şi locale cu tangență turistică. În linii generale, funcțiile acestor organizații sunt dezvoltarea şi promovarea turismului, deşi, în unele cazuri, împuternicirile lor au o răsfrângere mai largă şi includ înregistrarea şi omologarea unităților de cazare şi de restaurație, la fel şi oferirea de cursuri de educație şi de formare continuă profesională. În ultimul timp, există o tendință constantă de descentralizare a împuternicirilor în turism de la nivel național la cel regional, precum şi o mişcare în direcția implicării tot mai active a sectorului privat în activitățile comitetelor de conducere ale acestor autorități turistice naționale. Începând cu anii 1980, Uniunea Europeană se implică tot mai mult în organizarea şi administrarea turismului în Europa. [1; 6; 7]

Concluzii

Europa deține o poziție de lider pe piața turistică internațională, reprezentând peste jumătate din sosirile turistice internaționale şi posedă o uriaşă industrie a turismului emițător şi domestic, aceasta, deoarece majoritatea economiilor din regiune se află într-un stadiu de consum de masă avansat sau în stadiu

de maturitate, astfel populația Europei, chiar dacă îmbătrânită, este în linii mari înstărită, mobilă şi are o înclinație sporită pentru călătorii. Europa, de asemenea, conține multe țări relativ mici aflate în vecinătate imediată, ceea ce încurajează un volum sporit de călătorii internaționale scurte. Diferențele climatice ale regiunii sunt semnificative, ceea ce a provocat formarea unui flux considerabil de turişti din țările industrializate din nordul Europei în sudul acesteia. La capitolul organizarea turismului în Europa, majoritatea guvernelor europene au autorități turistice competente şi bine finanțate cu împuterniciri şi abilități de marketing şi dezvoltare şi, dat fiind că regiunea turistică Europa încearcă să concureze cu alte regiuni turistice competitive pe plan internațional, rolul Uniunii Europene va fi tot mai important în turism. Infrastructura turistică a Europei este matură şi de o calitate înaltă, cu o rețea de transporturi complet dezvoltată. Industria turistică este, de asemenea, foarte dezvoltată, cu cea mai mare concentrare a unităților de cazare din lume. Europa posedă un patrimoniu bogat de atracții turistice naturale şi culturale de calibru mondial.

Bibliografie:

1. BONIFACE, Brian G., COOPER, Chris. *Worldwide destinations. The geography of travel and tourism.* 4th ed. Oxford: Elsevier Butterworth-Heinemann, 2005. ISBN 0-7506-5997-1.
2. CRISTUREANU, Cristiana. *Strategii şi tranzacții în turismul internațional.* Bucureşti: C.H. Beck, 2006. ISBN (10) 973-655-925-4. ISBN (13) 978-973-655-925-9.
3. MIDDLETON, Victor T.C. *Sustainable tourism: a marketing perspective.* Oxford: Butterworth-Heinemann, 1998. ISBN 0-7506-2385-3.
4. MINCIU, Rodica. *Economia turismului.* Ed. a 3-a, rev. Bucureşti: Uranus, 2004. ISBN 973-7765-08-7.
5. PAGE, Stephen J., BRUNT, Paul, BUSBY, Graham, CONNELL, Jo. *Tourism: a modern synthesis.* London: Thomson Learning, 2002. ISBN 1-86152-640-7.
6. STĂNCIULESCU, Gabriela. *Managementul turismului durabil în centrele urbane.* Bucureşti: Editura Economică, 2004. ISBN 973-590-501-9.
7. UNWTO Tourism Highlights, 2013 Edition [online]. Disponibil: http://dtxtq4w60xqpw.cloudfront.net/sites/all/files/pdf/unwto_highlights13_en_hr.pdf

COORDONATE ALE CERCETĂRII COMPORTAMENTULUI CONSUMATORULUI

Profira Cristafovici – conf. univ., dr., ASEM

Abstract. *In this article is pointed out that behavioristic research is a distinct and prior field for marketing researchers It is in continuous evolution, making available for decision makers new information about people as buyers and/or customers. It is of particular importance knowing the customer's human psychic, all psychological processes as well as behavioral decisive factors. There are also described consumer approach methods; interaction between customer behaviour and bidder behaviour within the market; mutations that occur in buying behavior of people as a consequence of changes in perception, representations, thinking, values and other consumer features. Regarding this, the author considers that the marketing mix will adapt to changes and even anticipate the mutations which occur in customer behaviour and his expectations, in order to ensure efficient marketing relations.*

În fiecare zi, oamenii cumpără şi consumă diferite produse şi servicii: produse alimentare şi nealimentare, servicii internet, telefonice, de transport, informaționale, emisiuni televizate etc. Voluntar sau involuntar, conştient sau inconştient, rațional sau emoțional, cumpărătorii se implică într-un proces continuu de satisfacere a dorințelor lor, unii ajungând la dependența de consum față de produse, un cosum abuziv (fast food, jocuri de noroc, băuturi alcoolice, servicii de frumusețe etc.), consum maniacal, furturi, „consum al consumatorilor" (cumpărarea organelor, spermei, servicii sexuale), „anticonsum" [6 pag.59-63] ş.a. Nu în zadar, societatea modernă este numită o societate consumistă, în care consumul bazat pe instincte devine predominant. De aceea, specialişti din diferite domenii sunt interesați de cunoaşterea omului în ipostaza sa de consumator, dar şi în multe alte roluri pe care acesta le îndeplineşte. Ca urmare, în funcție de punctul de vedere abordat şi în relație cu mediul de referință, consumatorul este reprezentat diferit. Principala abordare, cea fundamentală, tratează consumatorul drept **om**, ființă umană creată de Dumnezeu. De aceea, caracteristica fundamentală a omenirii este unitatea, iar mesajul promovat, actualmente, în țările

lumii, inclusiv Republica Moldova, „Unitate prin diversitate" rămâne unul actual și de bază. În același timp, oamenii se caracterizează prin procese și stări psihologice, fiziologice și biologice diferite, care, la rândul lor, își pun amprenta asupra comportamentului individual. Aceste aspecte își găsesc reflectare în abordarea psiho-fiziologică și socială a consumatorului, conform căreia comportamentul consumatorului/cumpărătorului este de natură bio-psiho-socială. De exemplu, o persoană frustrată sau în stare de stres poate lua o decizie de cumpărare greșită, care să-i dăuneze nu numai sieși, dar și societății și să se soldeze cu o relație de neîncredere cu ofertantul în perioada viitoare. Un alt exemplu: un copil nou-născut are nevoie de servicii de îngrijire medicală diferite față de o persoană în vârstă. Prin urmare, este necesar să se cunoască multiplele fațete ale consumatorilor/cumpărătorilor pentru a înțelege specificul diferiților consumatori, nevoile acestora și comportamentul de cumpărare și consum.

Orientarea către nevoile de consum presupune cunoașterea Legii psihologice a necesităților crescânde, conform căreia, odată cu dezvoltarea societății, apar noi necesități, care sunt satisfăcute corespunzător nivelului de dezvoltare social-economică al acesteia. Totodată, trebuie să se ia în considerație contradicția irezolvabilă: evoluția necesităților impune conceperea unor noi tipuri de activități umane, care, la rândul lor, conduc la apariția unor noi necesități. Caracterul, cantitatea și forma bunurilor și serviciilor, menite să satisfacă diferite nevoi ale oamenilor din societate, sunt determinate, în primul rând, de potențialul economic al acesteia, modul de viață al membrilor societății, adică de caracterul muncii, specificul vieții cotidiene și odihnei. O simplă comparație între modul de viață al omului primitiv (într-o peșteră) și a unui om modern (într-o casă modernă cu garaj, piscină, mobilă, procese de deservire automatizate etc.) denotă dinamismul social-economic realizat de oameni pe parcursul evoluției civilizației printr-un proces creativ de formare a obiectelor înconjurătoare necesare sau apreciate de diferite persoane. Este evident că comportamentul uman în viață și activitate se manifestă simultan și ca un comportament social (omul în relație cu alți membri ai societății și sub influența acestora) și ca un comportament economic (relația omului cu mijloacele de producție în scopul obținerii unui bun, beneficiu sau avantaj prin eforturi fizice, resurse materiale și de timp minime în scopul satisfacerii nevoilor). Astfel, putem conchide că comportamentul consumatorului este o componentă a comportamentului social și economic al omului și cercetarea lui impune studierea fenomenelor, proceselor sociale și economice, legilor economice (legea economiei timpului, legea lui J.M.Keynes privind înclinația spre consum și economisire, legea cererii și ofertei etc.) și modului cum acestea influențează luarea deciziei de cumpărare. Iar pentru a înțelege comportamentul consumatorului, în toată complexitatea lui, este necesară **o abordare interdisciplinară și sistemică** de investigare a unui ansamlu complex de manifestări, reacții, decizii ale oamenilor în procesul de cumpărare și consum al bunurilor și serviciilor [Festinger L, Katz D. citat din cartea „Comportamentul consumatorului" a autorilor Cătoiu I., Teodorescu N., pag.14], ținând seamă de realizările științifice în diferite domenii: psihologie, sociologie, economie, antropologie, istorie, demografie, cultură ș.a. Integrarea abordărilor sus-menționate într-un concept complex privind studierea comportamentului de cumpărare și consum oferă întreprinzătorilor șansa de a realiza cu succes activitățile în diverse domenii.

Totodată, manifestările comportamentale, în procesul de satisfacere a nevoilor, trebuie investigate și tratate prin prisma **relației de schimb**, care are loc în cadrul pieței, elementul-cheie și punctul de reper al căreia este însuși consumatorul. În opinia lui Philip Kotler, „piața este reprezentată de toți clienții potențiali care au aceeași nevoie sau dorință și care sunt dispuși și au capacitatea de a se angaja într-o relație de schimb pentru satisfacerea acelei nevoi sau dorințe" [3, pag.40]. Clienți actuali și potențiali pot fi: oamenii (indivizii) în calitatea lor de consumatori finali ai produselor; clienții intermediari, cumpărătorii colectivi (organizații și întreprinderi industriale), clienții internaționali. Contextul proceselor conștiente sau inconștiente privind apariția necesităților și formarea cererii, modul în care se iau deciziile de cumpărare, efectele și comportamentele post-cumpărare la tipurile de clienți enumerate sunt diferite, precum sunt specificate individualizat sau diferențiat și demersurile de marketing prin care se poziționează întreprinderea pe piața relevantă (de referință). Într-o optică de marketing holistic (integrat), comportamentul consumatorului trebuie să fie înțeles, cu referire la anumite segmente de piață (nișe sau chiar persoane concrete), în totalitatea relațiilor de intercondiționare a factorilor de influență și variabilelor determinante, ținând seama de mutațiile majore care au loc în cadrul pieței și societății.

Modelul pieței prezentat în figura 1 explică comportamentul consumatorului în totalitatea comportamentelor oamenilor specifice situațiilor precumpărării, cumpărării și post-cumpărării bunurilor și serviciilor. Este evident că cunoașterea comportamentului consumatorului începe cu înțelegerea cu adevărat a nevoilor și dorințelor specifice consumatorului-țintă, caracteristicilor acestuia, mecanismului de transformare a dorințelor în cerere. Însă, existența cererii nu înseamnă neapărat și procurarea produsului sau

serviciilor unui agent economic, deoarece o situație de cumpărare este determinată de starea inițială a cumpărătorului, complexitatea deciziei, riscul perceput, mediul fizic al actului de cumpărare (ambianță, zgomot, temperatură, facilități fizice), mediul social (prezența altor persoane), diverse circumstanțe. Este important să se înțeleagă cum se efectuează alegerea unui anumit produs, care este modul de luare a deciziei de cumpărare de către subiectul pieței și cum acesta poate fi influențat. O astfel de înțelegere se va finaliza cu elaborarea unui demers de marketing adecvat particularităților pieței-țintă și modalitățile de influențare a consumatorilor se vor transforma în beneficii pentru ofertanți. Însă nu se vor cunoaște aceste aspecte, dacă nu se vor analiza și manifestările comportamentale post-cumpărare, situațiile în care se poate afla consumatorul sau cumpărătorul după cumpărarea produsului sau serviciului, stările și experiențele pe care acesta le poate împărtăși sieși și celor din jur.

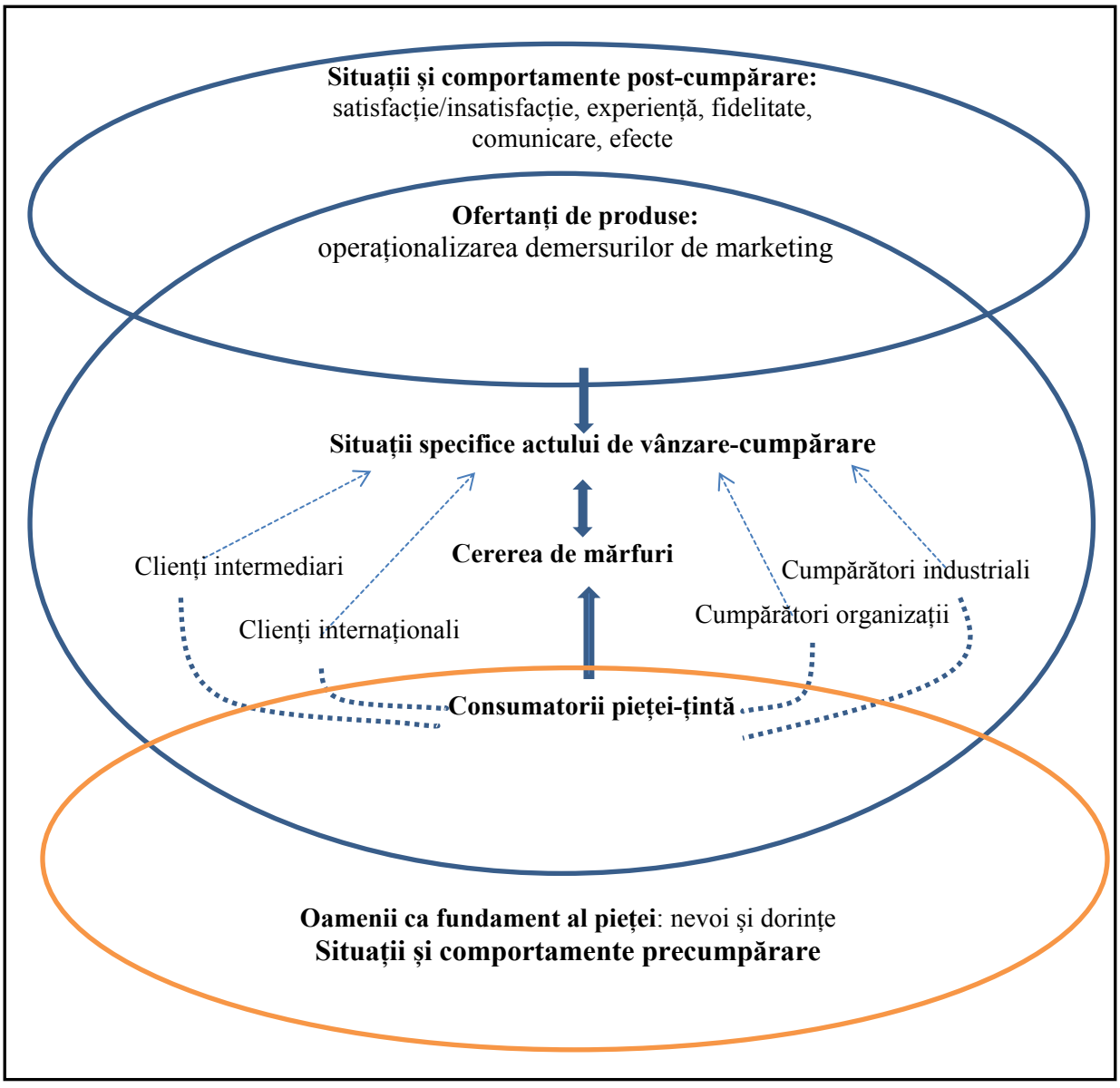


Figura 1. Reprezentarea schematică a raportului dintre comportamentul consumatorului și piață

Pentru ca în cadrul pieței să aibă loc un flux continuu al relațiilor dintre consumatori/cumpărători și ofertanți, între aceștia trebuie să se atingă un consens bazat pe cunoașterea în profunzime a adevăratelor valori oferite reciproc, reflectate într-un sistem de indicatori ce caracterizează piața: profilul comportamentului de cumpărare, caracteristicile atitudinii consumatorilor, cotele de piață absolută și

relativă pe segmente de piață, structura segmentelor în funcție de profitalitate, fidelitate, gradul de atracție și de tranziție de la o marcă la alta ș.a. Interacțiunea dintre cele două laturi corelative ale pieței poate fi redată schematic, precum se arată în figura 2.

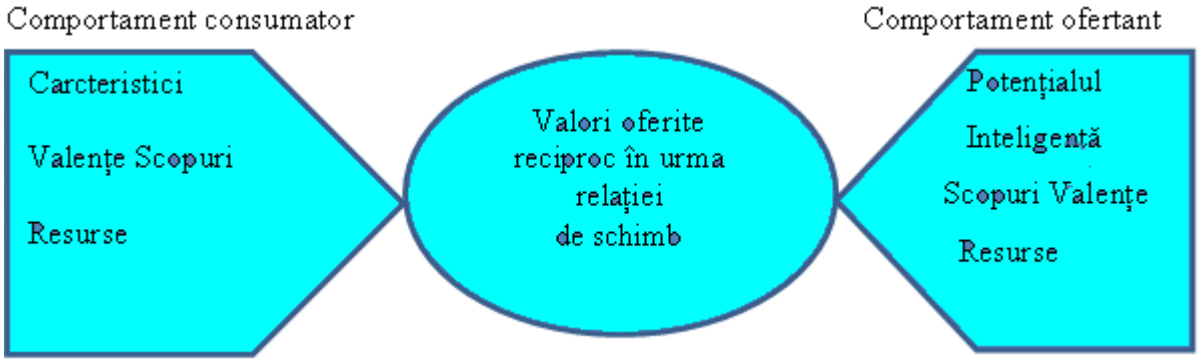


Figura 2. Interacțiunea dintre comportamentul consumatorului și comportamentul ofertantului în cadrul relației de schimb

Societatea se caracterizează prin schimbare, dinamism, principalele provocări ale mediului actual fiind universalismul și globalismul. În acest context, au loc mutații în comportamentele de consum ale oamenilor, se schimbă și rolurile oamenilor pe care le îndeplinesc în calitatea lor de consumatori ca urmare a schimbărilor intervenite în percepția, reprezentările, gândirea, valorile și alte caracteristici ale consumatorilor. Respectiv, mixul de marketing se va adapta la schimbare și chiar va anticipa mutațiile care au în loc în comportamentul consumatorului, așteptările acestuia, ținând seamă de necesitatea dezvoltării armonioase a societății în întregime.

Studiile în domeniu evidențiază mai multe abordări ale consumatorului, și respectiv, am putea spune, roluri, în unele cazuri contradictorii sau incomplete: consumatorul cetățean, consumatorul activist, consumatorul răsculat, consumatorul eclectic (alegător), consumatorul autocercetător, consumatorul cercetător al mediului, consumatorul hedonist, consumatorul jertfă, consumatorul comunicator [Statt D. Psihologia potrebitelea. -SPB: Piter, 2003. p. 370, citat după Melikean pag. 191]. La acestea, am mai putea adăuga **consumatorul protector, consumatorul atotputernic, consumatorul promotor al demnității umane** și altele**,** deoarece **omul este un concept integru multidimensional și multiple sunt relațiile cu mediul său.**

Viziunile asupra consumatorului şi conținuturile acestora sunt prezentate în tabelul 1.

După cum observăm din acest tabel, abordările consumatorului și rolurile care-i revin sunt legate nu numai de soluționarea problemelor ce țin de piață și satisfacerea necesităților proprii, dar și de societate în întregime. Prin urmare, **pentru a soluționa problemele proprii și depăși amenințările cu care se confruntă în comun, oamenii trebuie să-și fundamenteze acțiunile pe următorul principiu: satisfacerea necesităților individuale și respectarea intereselor fiecăruia constituie condiția pentru realizarea obiectivelor comune, iar siguranța în ziua de mâine și securitatea fiecăruia reprezintă condiția pentru dezvoltarea durabilă a societății în întregime.** De aceea, din perspectiva dezvoltării durabile a societății, este necesară o nouă gândire a pieței, iar marketingul actual trebuie să fie un **maximarketing** bazat pe conceperea și oferirea unor **valori maxime considerate de consumatori și societate.** Prioritatea consumatorilor, în cadrul pieței, astăzi, trebuie înțeleasă ca libertatea consumatorilor de a alege tot ce prezintă valoare și responsabilitatea care-i revine fiecăruia în oferirea și folosirea acesteia. Resursele limitate, poluarea mediului, problemele globale legate de securitatea ecologică, alimentară, energetică etc., înăsprirea concurenței, tendințele actuale de consum și ale mediului impun căutarea soluțiilor în vederea atingerii unei stări de armonie, consens între parteneri în cadrul pieței și societății în întregime, iar găsirea soluțiilor necesare este imposibilă fără studierea în profunzime a comportamentului consumatorilor. Relațiile de interacțiune și intercondiționare, care se stabilesc între consumatori și ofertanți vis-à-vis de scopul lor comun – valoarea tranzacționată, fac obiectul unor cercetări complexe, dificil realizabile și explicabile datorită complexității consumatorului, multitudinii factorilor de influență asupra luării deciziei de cumpărare și factorilor ce determină valoarea oferită, precum și studierii fragmentate și insuficiente a unor aspecte ce țin de comportamentul consumatorului.

Tabelul 1

Viziuni asupra consumatorului

Nr. crt.	Abordări și roluri ale consumatorului	Mediul de referință	Caracteristica consumatorului
1	Consumatorul eclectic (alegător)	Piața și diversitatea sortimentală oferită	Cea mai frecventă ipostază a consumatorlui care alege dintr-o gamă diversă în condiții de concurență într-o economie înalt dezvoltată.
2	Consumatorul activist	Ofertanții și societatea în întregime	Conștient și activ apără drepturile grupului din care face parte în fața ofertanților și societății.
3	Consumatorul răsculat	Societatea	Folosește produsele pentru a-și demonstra atitudinea sa negativă față de valorile unei societăți consumiste.
4	Consumatorul jertfă	Relațiile de vânzare-cumpărare în cadrul pieței	Consumatorul este manipulat și exploatat de diferiți ofertanți.
5	Consumatorul autocercetător	Propria persoană	Consumatorul conștientizează cine este el, care sunt valorile, cum îl reprezintă produsele și serviciile cumpărate.
6	Consumatorul cercetător	Caracteristicile rețelei de comercializare	Cumpărarea are loc în urma cercetării mediului. Consumatorul nu este satisfăcut de punctele de vânzare ale micilor comercianți și are mai mare satisfacție la efectuarea cumpărăturilor în întreprinderi comerciale moderne și cu o mai mare libertate de alegere.
7	Consumatorul hedonist	Propriile dorințe	Consumul din plăcere, prioritar fizică, și regretele legate de un astfel de consum.
8	Consumatorul comunicator	Relațiile cu cei din jur	Cumpărarea și consumul servesc comunicării non-verbale cu alte persoane.
9	Consumatorul cetățean	Persoana și societatea	Consumatorul conștientizează mecanismul funcționării pieței și impactul marketingului, inclusiv al reclamei asupra consumului, sănătății, societății în întregime. Interesele proprii coincid cu cele ale societății.
10	Consumatorul protector	Societatea	Consumatorul îngrijorat de protejarea mediului, respectarea drepturilor cumpărătorilor.
11	Consumatorul atotputernic	Societatea, resursele naturale	Utilizează forțele naturii și resursele în interese proprii, în defavoarea evoluției civilizației.
12	Consumatorul promotor al demnității umane	Civilizația	Promovează consumul care nu conduce la degradarea valorilor general umane.

Aflându-se la intersecția mai multor științe, cercetarea comportamentală a evoluat continuu și și-a îmbogățit conținutul în concordanță cu împrejurimile vremii. Inițial, comportamentul oamenilor a fost studiat în cadrul cercetărilor filosofice, psihologice și sociale, mai apoi al celor economice și marketingului, transformându-se și delimitându-se într-un domeniu distinct de cercetare la începutul anilor ’60. Fondatorul acestei științe este considerat J.F. Engel (4, pag.26), care și-a început cercetările la începutul anilor 60 în SUA. Comportamentul consumatorului este o știință aplicativă relativ tânără și de o importanță deosebită pentru activitatea de marketing. Totodată, evoluția cercetărilor comportamentale este legată de evoluția marketingului. La mijlocul secolului XX, marketingul punea la dispoziția întreprinzătorilor instrumentarul necesar activității de piață, însă nu explica modul cum oamenii fac alegerea în favoarea unor mărci, mecanismul decizional al cumpărăturilor repetate și de dirijare a comportamentului consumatorilor.

Tabelul 2

Contribuții în evoluția cercetărilor comportamentale (adaptare după Melikean, pag.10-11, Baibardina T.F.pag./ 9-10)

Nr. crt.	Perioada	Cadrul de cercetare	Reprezentanți (autori) ai teoriei	Ideile principale ale teoriei comportamentale
1.	Sf. sec. XIX	Cercetarea dezvoltării societății umane	K.Marx (1818-1883), în lucrarea Capitalul – teoria consumului	Legea necesităților crescânde; ideea fetișismului marfar.
2.	Sf. sec. XIX – începutul sec. XX	Cercetări sociologice	T. Veblen (1857-1929)	Teoria consumului ostentativ
3.	Sf. sec. XIX-începutul sec. XX	Cercetări sociologice	G. Zimmeli (1858-1918) M.Veber (1922-1970)	Ideile teoriei modei Teoria claselor sociale
4.	Sf. sec. XIX – începutul sec. XX	Cercetări psihologice	Secenov, Pavlov, Freud etc. J. B. Watson, H. Pieron	Concepte importante privind psihicul uman. Paradigma psihologică numită behaviorism.
5.	Anii 50 sec. XX	Cercetări de marketing	Cercetări motivaționale	Motivația determină acțiunea (interviul în profunzime, psihanaliza lui Freud)
6.	Anii 60 sec. XX	Cercetări de marketing	Cercetări concrete ale procesului decizional	Consumul este descifrat ca un proces informațional de cunoaştere în baza căruia se face alegerea
7.	Începutul anilor 70 – până în anii 90	Cercetări comportamentale	Predomină abordarea psihologică și individualismul american	Procesul decizional de cumpărare și factorii care-l influențează, accentul punându-se pe cultură și problemele sociale
8.	Anii 90 – până în prezent	Cercetări comportamentale	Abordarea sistemică și interdisciplinară	Comportamentul consumatorului în toată complexitatea

În prezent, cercetarea comportamentului consumatorului ocupă un rol prioritar în cadrul cercetărilor de marketing, fiind în același timp și domeniu distinct de cercetare. Cercetarea motivațiilor, valorilor, tipului de personalitate, resurselor consumatorilor, percepțiilor, factorilor care influențează deciziile de cumpărare ș.a. permite înțelegerea mai profundă a modului cum oamenii efectuează alegerea produselor și serviciilor, mărcilor, magazinelor și producătorilor, scoate în evidență preferințele, deprinderile, intențiile lor de cumpărare, arată atitudinea față de preț, calitatea produselor, acțiunile promoționale etc. Cunoașterea mecanismelor de acțiune a diferitelor tipuri de cumpărători în procesul decizional de cumpărare servește drept fundament pentru identificarea direcțiilor de activitate cu consumatorii și de elaborare a unor modele de marketing-mix în vederea dirijării comportamentului consumatorilor.

Deși există dificultăți de obținere a informațiilor necesare la un moment dat pentru argumentarea deciziilor de marketing, în prezent, se constată creşterea calității cercetărilor vizând diferitele dimensiuni ale comportamentului consumatorului, prin implementarea marketingului digital, inclusiv prin folosirea sistemelor informatizate, care permit obținerea unor informații variate despre consumatori. De asemena, putem menționa faptul că investigațiile comportamentului consumatorului impun cunoașterea metodologiei actuale, metodelor și tehnicilor de cercetare moderne care au la bază un arsenal bogat al științelor comportamentale, marketingului și altor științe conexe.

Definirea comportamentului consumatorului nu este unanimă în rândul specialiștilor din domeniu. În cea mai simplă accepțiune, prin comportamentul consumatorului, se înțelege totalitatea relațiilor, actelor

decizionale şi reacţiilor caracteristice oamenilor în procesul de cumpărare şi consum a bunurilor şi serviciilor, incluzând etapele pre- şi post-cumpărare/consum. Autorii I.Cătoiu şi N.Teodorescu definesc comportamentul consumatorului „ca rezultantă specifică a unui sistem de relaţii dinamice dintre procesele de percepţie, informaţie, atitudine, motivaţie şi manifestare efectivă, ce caracterizează integrarea individului sau a grupului în spaţiul descris de ansamblul bunurilor de consum şi serviciilor existente în societate la un moment dat, prin acte decizionale individuale sau de grup privitoare la acestea" [2, p.20]. Recunoscând faptul că comportamentul consumatorului este un concept multidimensional, trebuie să se ia în considerare natura contradictorie a psihicului uman care îi conferă un înalt grad de complexitate. Tratarea diferită a locului, rolului şi a modului de acţiune a unor componente ale sistemului de factori interni şi externi care influenţează luarea deciziei de cumpărare face dificilă definirea comportamentului consumatorului şi impune cunoaşterea în profunzime a psihicului uman.

Psihicul este o proprietate a creierului şi se înţelege ca o însuşire, o funcţie a sectoarelor corespunzătoare din creier, încotro se îndreaptă şi unde se păstrează şi se prelucrează informaţia despre lumea exterioară, o reflectare în creier a realităţii obiective. Complexitatea psihicului este relevată de seria de perechi de polarităţi sub care apare: obiectiv şi subiectiv, material şi ideal, conştient şi inconştient, proces şi produs, latent şi manifest, determinant şi nedeterminant, cu desfăşurări normale şi cu desfăsurări neobişnuite, foarte dificil de delimitat între ele. Forma superioară de integrare a psihicului uman este conştiinţa, ca rezultat al condiţiilor social-istorice ale formării omului în procesul de activitate în cadrul căreia se asigură o comunicare permanentă cu alte persoane cu ajutorul limbii.

Conform reprezentărilor ştiinţifice, procesele psihice ale omului sunt rezultatul activităţii sistemului central nervos format din encefal şi măduva spinării şi îndeplinesc funcţia de semnal sau de reglare, care duce acţiunea în corespundere cu condiţiile variabile şi, prin aceasta, asigură efectul util de adaptare. Partea superioară a encefalului o formează emisferele mari acoperite cu şase straturi de neuroni care poartă denumirea de scoarţă – unul din cele mai importante organe ale activităţii psihice. Mai jos de emisferele mari, se situează creierul mic, care joacă un rol esenţial în coordonarea actului muscular, însă funcţiile lui nu sunt cunoscute până la capăt. La emisferele mari aderă trunchiul cerebral, a cărui parte de sus este talamusul, iar partea de jos – hipotalamusul, acesta din urmă reglează metabolismul, necesitatea de hrană. Măduva spinării şi trunchiul cerebral îndeplinesc mai ales acele forme ale activităţii reflectorice care sunt înnăscute (necondiţionate), în timp ce scoarţa emisferelor mari este organul formelor de comportare reglate de psihic şi care sunt dobândite în timpul vieţii. După cum demonstrează cercetările, o importanţă deosebită în înfăptuirea reglării volitive o au lobii frontali ai scoarţei cerebrale. Anume, în ei, are loc confruntarea rezultatului ce s-a obţinut în fiecare moment dat cu scopul stabilit, în prealabil, printr-un act de voinţă. Lezarea lobilor frontali duce la abulie (lipsa patologică de voinţă). Orice unitate de suprafaţă corporală (pielea, retina etc.) şi orice organ de mişcare au în creier reprezentanţa lor, iar procesele psihice conţin caracteristicile obiectelor din exterior (formă, dimensiuni, mişcare, interacţiune ş.a.) reprezentate (reflectate) în sistemul nervos al indivizilor.

Ca formă a vieţii de relaţie, psihicul îşi relevă natura prin relaţiile sale cu: realitatea fizică; realitatea fiziologică, realitatea socială. Reflectarea psihică este ideală (psihicul este impalpabil), activă (produce atât schimbarea obiectului reflectat, cât şi a subiectului ce reflectă), subiectivă (ţine de interioritatea subiectului, filtrează, asimilează, selectează şi interpretează informaţia în funcţie de stările sale). **Reflectarea psihică se individualizează în funcţie de: conţinut, formă, mecanisme şi funcţii**. **Conţinutul** reflectării subiective este obiectiv, de natură informaţională. Individul asimilează informaţiile şi produce modelul intern al lumii externe. Unele procese psihice au un conţinut informaţional simplu, altele un conţinut informaţional complex (percepţie-gândire). **Forma** reflectorie este ideal-subiectivă, ireductibilă la obiectul concret şi condiţionată de caracteristicile organizării structural-dinamice proprii individului, se diversifică de la un proces la altul – la unele este imaginea, la altele conceptul şi la altele trăirea. **Mecanismele** reflectării psihice reprezintă un ansamblu de operaţii, procedee şi procese de extragere, prelucrare, stocare, transformare, integrare şi utilizare a informaţiei, sunt de natură neurofiziologică (reflexe, stereotipuri dinamice, excitaţia, inhibiţia), de natură psihologică (deprinderile, învăţarea etc.). Mecanismele psihice pot fi clasificate în felul următor:

1. Mecanisme psihice informaţional-operaţionale:
   - de prelucrare primară a informaţiilor. La acestea se referă: senzaţii; percepţii; reprezentări;
   - de prelucrare secundară a informaţiilor: gândire; memorie; imaginaţie;
2. Mecanisme psihice stimulator-energizante (motivaţia, afectivitatea);
3. Mecanisme psihice reglatoare: comunicarea; limbajul; atenţia; voinţa;

4. Mecanisme integratoare: personalitatea.

Funcțiile reflectării psihice sunt: de semnalizare (informare, orientare), de analiză, comparare, clasificare şi evaluare a semnalelor (răspunsuri), de integrare (asamblare, sinteză, corelare). Psihicul nu are doar capacitatea de a reproduce realitatea, ci şi de a o crea, adică a oferi la ieşire mai multă informație decât la intrare, ceea ce exprimă şi mai clar natura dinamică a psihicului.

Deşi există multe şi vaste cercetări în domeniu, procesele psihice şi manifestările comportamentale încă nu sunt complet cunoscute. Este cert, însă, faptul că psihologia comportamentului/consumatorului poate fi explicată printr-o abordare complexă a tuturor fenomenelor psihice dezlănțuite sub influența unor factori interni şi/sau externi, care se încadrează într-un spațiu de referință în care se desfăşoară procesele de schimb în vederea satisfacerii necesităților. Pentru a descifra comportamentul, sunt necesare pătrunderea în esența şi profunzimea faptelor psihice şi cunoaşterea structurii activității psihice.

Cercetările în domeniu arată că, în cadrul activității psihice, se disting convențional trei categorii fundamentale, care interacționează şi se intercondiționează reciproc: procesele psihice, stările psihice şi însuşirile sau particularitățile psihice ale personalității (figura 3).

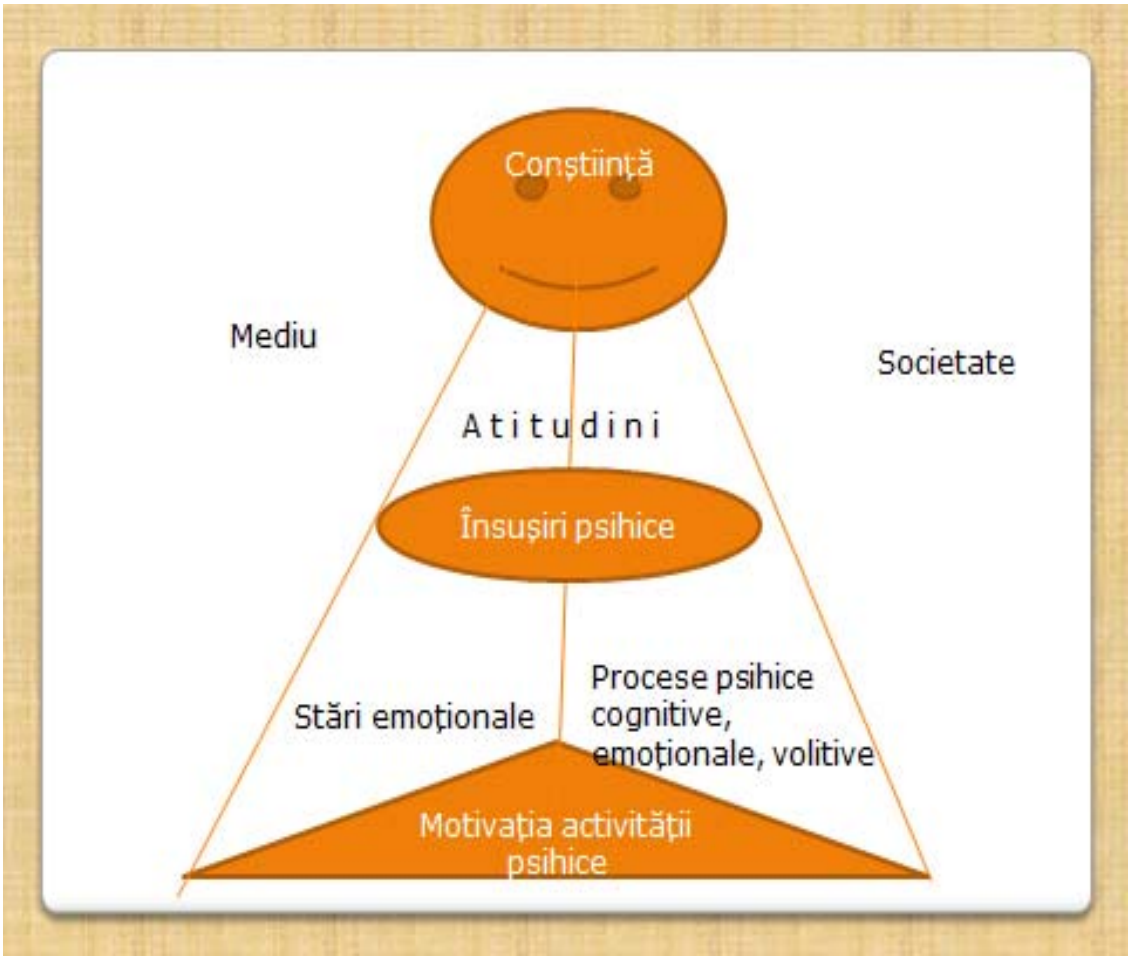


Figura 3. Psihicul consumatorului – reprezentare ipotetică

Motivația este fundamentul comportamentului consumatorului, deoarece orice acțiune întreprinsă are la bază unul sau mai multe motive – nişte impulsuri interne rezultate din interacțiunea dialectică a tuturor componentelor prezentate în figura de mai sus. Cercetarea comportamentului consumatorului presupune cunoaşterea structurii complexe a motivației, a fenomenelor psihice în integritatea lor. Dacă nevoia este sursa primară a acțiunii şi ea se naşte prin apariția unui dezechilibru în funcționarea psihicului uman, impulsul ca rezultat al excitabilității accentuate a anumitor centri nervoşi, în genere, nu poate fi separat de nevoie, desemnând mai ales aspectul procesual. Motivul se manifestă prin direcționarea şi, simultan, energizarea activității psihicului impunând alegerea acelui tip de comportament, care este adecvat pentru restabilirea echilibrului interior. Desigur, motivația nu este singura variabilă care determină

comportamentul consumatorului, dar ea este *impulsul* şi *vectorul* intern al comportamentului, ea condiționează natura şi mai ales sensul semnalelor regulatoare.

Procesele psihice sunt împărțite în trei categorii:

Procese psihice cognitive (de cunoaştere), din care fac parte senzațiile, perceptiile, reprezentarea, memoria, gândirea, imaginația şi limbajul. Toate aceste procese psihice formează intelectul. În categoria instrumentelor de cunoaştere senzorială, sunt incluse *senzația, percepția* şi *reprezentarea*. **Senzațiile şi percepțiile** sunt o reflectare nemijlocită a obiectelor şi iritanților care acționează asupra organelor de simț. Procesele cognitive senzoriale constă în extragerea informațiilor de suprafață (cum sunt forma, mărimea, culoarea, distanța, textura, mişcarea, gustul, mirosul, proprietățile termice etc.), despre obiectele şi fenomenele cu care ne aflăm în contact direct, nemijlocit în procesul de vânzare-cumpărare. Aceste proprietăți se numesc *însuşiri concrete*, iar elementul definitoriu al lor este faptul că sunt direct accesibile organelor de simț, iar informația obținută se referă la semnificația sau sensul acordat modificărilor energiei din mediul înconjurator.

Reprezentarea este un proces psihic intuitiv ce se instituie prin acea reflectare ce se realizează în condițiile în care raportul direct, nemijlocit dintre subiect şi lucru, este un raport din trecut. Realitatea obiectivă are în structura sa, pe de o parte, entitatea, iar pe de altă parte, relația. Există relații constitutiv-interne ale lucrului, dar şi relații externe. Relațiile externe se află în prelungirea relațiilor interne. Entitatea şi relația constituie diversitatea în unitate a lumii, a realității obiective. Reprezentarea redă preponderent entitatea. Reprezentările mentale pot lua forma cuvintelor, a sunetelor, a imaginilor vizuale, a acțiunilor.

Procesele cognitive superioare – memoria, gândirea, imaginația şi limbajul – se caracterizează prin accesul la informația abstractă şi esențială, independentă de imediatul tranzitoriu şi local. **Memoria** este o funcție a creierului uman şi constă în reflectarea realității care se reînnoieşte şi care asigură întipărirea, stocarea şi reactualizarea informațiilor. Memoria dispune de capacitatea psihică necesară desfăşurării activității psihice, fiind implicată în: învățare, soluționarea problemelor, reamintire. Memoria interacționează cu celelalte procese psihice şi contribuie la dezvoltarea personalității. **Gândirea** arată felul în care oamenii învață, organizează cunoştintele, rezolvă problemele. **Gândirea sau cogniția** constă în manipularea reprezentărilor mentale ale informațiilor. Manipularea se referă la orice transformare, combinare sau modificare a reprezentărilor mentale. **Imaginațiile şi gândurile** sunt reflectări ale proprietăților realității generalizate şi prelucrate în conştiința omului prin intermediul operațiilor de gândire, în urma cărora se obțin produse sub forma ideilor, conceptelor şi raționamentelor. Operațiile principale ale gândirii sunt: analiza, sinteza, comparația, generalizarea, abstractizarea şi concretizarea. Modul de a fi al gândirii **conştiente** este întelegerea, iar aceasta din urmă este modul de realizare a oricărui act de conştientizare. Condițiile ei sunt verbalizarea şi conceptualizarea şi se manifestă din plin în ceea ce se numeşte activitate problematică. Gândurile oamenilor, în calitatea lor de consumatori, sunt extrem de importante, pentru că ele determină comportamentul, iar felul în care se comportă îi determină pe marketeri să-i trateze într-un anumit fel. De exemplu, un consumator vegetarian gândeşte şi crede că va fi mai sănătos şi va avea o viață mai îndelungată, dacă nu va consuma carne. Corespunzător acestor credințe şi trebuie să fie abordat prin activitatea de marketing.

2. Procesele psihice emoționale (afective) – reflectă relațiile dintre subiect şi diferite situații, evenimente, persoane, obiecte sub formă de trăiri afective şi **constau în trăirile subiective, emoțiile, sentimentele, comportările omului față de ceea ce el simte, percepe, gândeşte, vorbeşte** (Popescu – Neveanu, P.,. Zlate, M. 2000). Afectivitatea se construieşte din: excitabilitate, sensibilitate şi conştiință, formând un ansamblu de structuri specifice (acceptare-respingere, satisfacție-insatisfacție, tensiune-relaxare), care dezvăluie raportul de concordanță sau discordanță dintre dinamica proceselor interne (stările proprii de motivație) şi dinamica împrejurărilor externe (de exemplu, situațiile de cumpărare, produsele sau serviciile oferite, persoanele din jur). Procesele psihice afective au un rol dinamico-energetic regulator-adaptativ, sau dezorganizator-dezadaptativ. Emoțiile sunt dezlănțuite prin fapte cognitiv-afective (cu excepția dispozițiilor organice), însă nu se reduc la acte de cunoaştere, deoarece diferite persoane reacționează emoțional diferit la aceleaşi imagini sau idei şi aceasta se explică prin organizarea lor motivațională. Emoțiile apar ca desfăşurări active ale motivelor individului în raport cu anumite situații ale vieții, iar motivele pot fi caracterizate ca un fel de „concentrate" sau „condensări" emoționale. Reacțiile, tensiunile şi desfăşurările emoționale sunt efectul confruntării dintre cerințele subiectului şi datele reale sau prezumtive ale vieții lui într-un anumit cadru obiectiv. Aprobarea sau satisfacerea cerințelor interne generează plăcere, satisfacție, bucurie, entuziasm, aprobare, linişte etc., în timp ce nesatisfacerea acestor cerințe generează stări de insatisfacție, tristețe, indignare, frustrare, nelinişte etc. Astfel, în cadrul proceselor

afective, pe primul plan, se situează valoarea şi semnificaţia obiectului pentru subiect. Nu obiectul în sine este important, ci relaţia dintre el şi subiect (de exemplu, măsura în care oferta corespunde cerinţelor interne), întrucât, numai într-o asemenea relaţie, obiectul capătă semnificaţii, în funcţie de gradul şi durata satisfacerii trebuinţelor. Trăirile afective iau forma unor deprinderi afective sau sentimente şi pasiuni şi pot avea condiţionare interioară (actualizarea necesităţilor) sau exterioară (sub influenţa unor factori externi). Emoţiile, sentimentele pot fi îndreptate **către propria persoană** (regret, mulţumire de sine) şi **către altul** (respect, invidie).

3. Procesele de voinţă (volitive) constă în provocarea activităţii conştiente a omului. Voinţa are bază materială sub formă de procese cerebrale nervoase şi se manifestă în reglarea activităţii cognitive şi practice a omului, îndeplinind funcţia de conducere a acţiunilor în corespundere cu un anumit scop prin depăşirea unor obstacole interioare sau exterioare. Scopurile omului sunt generate de lumea obiectivă, voinţa fiind de natură reflex condiţionată. Prin voinţă, omul deliberează, iniţiază, organizează, controlează, reglează, amână sau suspendă, în mod conştient, activitatea. Voinţa se manifestă atât ca iniţiere şi susţinere, cât şi ca frână, abţinere sau amânare a unei activităţi. Actul volitiv se produce la o încordare cu intensitate mai mare sau mai mică a efortului volitiv. Acesta din urmă se caracterizează prin cantitatea de energie consumată la realizarea acţiunii bine orientate sau la abţinerea de la ea. Unele acţiuni voluntare sunt simple şi se ajunge la soluţie sau la scop, în mod direct, aproape automat, fără o concentrare intenţionată şi îndelungată. Alteori, acţiunile voluntare sunt complexe, de durată şi de sinteză, în care sunt antrenate toate celelalte procese psihice şi întreaga personalitate a omului: gândire, imaginaţie, memorie, afectivitate şi motivaţie, trăsături temperamentale şi caracteriale, iar atingerea scopului se realizează prin parcurgerea mai multor faze:

a) Apariţia motivaţiei (sub formă de impulsuri, tendinţe) este legată de realizarea unei activităţi. Concomitent cu motivaţia şi în strânsă legatură cu ea şi intenţiile care o urmează, apare pe plan mental scopul sau rezultatul acţiunii şi se construieşte un plan de acţiune pentru a realiza scopul stabilit. În diferite situaţii omul poate avea unul sau mai multe motive.

b) Lupta motivelor este dată de situaţia în care apar, în acelaşi timp, două sau mai multe motive ce orientează persoana spre scopuri diferite, care nu pot fi atinse concomitent. Alegerea între două sau mai multe scopuri (alternative de acţiune) la fel de atrăgătoare implică intens atât procesele afective, cât şi cele intelectuale, întrucât trebuie analizate consecinţele unor acţiuni, trebuie comparate şi ierarhizate motivele concurente. În unele cazuri, conflictele motivaţionale comportă un caracter dramatic.

c) Luarea deciziei. A lua decizia înseamnă a delimita o dorinţă de altele şi, astfel, a crea chipul ideal al scopului. După luarea deciziei, de regulă, slăbeşte intensitatea care a însoţit lupta motivelor. Omul simte o uşurare deplină, dacă decizia luată corespunde dorinţelor, intereselor lui. În plus, în acest caz, el trăieşte sentimentul satisfacţiei, bucuriei. Dar uşurarea vine şi atunci, când decizia care se ia nu corespunde întru totul cu dorinţele şi năzuinţele omului, când nu există o armonie deplină cu conţinutul scopului (de exemplu, consumul produselor cu cerere indezirabilă). În acest caz, însuşi faptul luării deciziei reduce încordarea.

d) Planificarea. După luarea deciziei, urmează planificarea căilor de realizare a sarcinii trasate. Este definitivat planul de desfăşurare a activităţii – cu etapele şi mijloacele de realizare a ei. Uneori, modalităţile de realizare a deciziei se schiţează în linii mari paralel cu conturarea scopului, ca şi cum apar din el. Dar şi în aceste împrejurări, elaborarea lor detaliată are loc nemijlocit înainte de activitatea practică. La alegerea mijloacelor, ca şi la alegerea a însuşi scopului, sunt posibile greutăţi, trăite sub formă de încordare (situaţii conflictuale). Atunci, când situaţia conflictuală este depăşită încordarea scade.

e) Executarea practică a deciziei luate constă în transformarea hotărârii în acţiunea ce conduce la atingerea scopului. Omul îşi organizează comportarea astfel, încât intenţia ce există în conştiinţă să se întruchipeze în obiect, mişcare, deprindere de muncă, intelectuală, faptă, decizie de cumpărare. Comportarea omului e subordonată sarcinii schiţate şi modalităţilor de acţiune planificate din timp. Totuşi, omul nu numai acţionează, el îşi controlează şi îşi corectează acţiunile, confruntând în fiecare moment rezultatul obţinut cu imaginea ideală a scopului trasat (sau a unei părţi a lui). Rezultatul parţial, ce se atinge astfel, se pune în acelaşi rând cu cel deja atins şi „se suprapune" pe imaginea ideală. Evaluarea rezultatelor permite şi formularea unor concluzii utile în viitoarele acţiuni.

Voinţei îi sunt cartacteristice următoarele însuşiri:

- **puterea voinţei** – arată gradul de încordare energizantă a personalităţii în procesul de punere şi realizare a scopului;
- **perseverenţa –** se manifestă în aptitudinea de a pune scopuri, de a dirija şi controla comportarea timp îndelungat în corespundere cu scopul trasat;

- **fermitatea –** se manifestă în alegerea rapidă şi bine gândită a scopului, determinarea modalitaăților de atingere a lui;
- **independența –** se exprimă în aptitudinea de a acționa din proprie inițiativă;
- **stăpânirea de sine, sau cumpătul –** se manifestă în aptitudinea de a-şi reține manifestările psihice şi fizice, ce împiedică atingerea scopului;
- **alte însuşiri volitive.** Voința omului se caracterizează şi prin alte însuşiri, cum sunt îndrăzneala, vitejia, bărbăția, dârzenia, disciplina. Ele, însă, constituie, într-o măsură considerabilă, o îmbinare individuală a calităților volitive examinate mai sus.

Dacă însuşirile capătă stabilitate, ele reflectă nivelul de dezvoltare a voinței personalității. La fiecare om, sunt reprezentate toate însuşirile volitive ale personalității, însă ele au un nivel diferit de dezvoltare.

Stările psihice arată cum se manifestă faptul psihic. La categoria stărilor psihice, se referă manifestarea sentimentelor (dispoziție, afect), atenției (concentrare, distracție), voinței (independent), gândirii (îndoială), stărilor motivaționale (foame, sete) etc.

La categoria **însuşirilor sau calităților psihice ale omului,** se referă proprietățile simțurilor sale, calitățile minții, gândirii, atenției, sferei volitive, afectivității, care s-au fixat în temperament, caracter şi aptitudini. Particularitățile psihice arată stabilitatea faptului psihic, consolidarea şi repetarea lui în structura **personalității** omului.

Toate cele menționate mai sus ne permit să conchidem că comportamentul consumatorului se manifestă în totalitatea interdependențelor şi intercondiționărilor tuturor proceselor, stărilor şi particularităților psihice ale omului, având ca fundament motivația şi ca funcție de reglementare conştiința. Conştiința, ca expresie a funcțiilor de cunoaştere superioare, reprezintă un complex de semnificații purtate de semnale şi simboluri, formate în contactul şi confruntarea la cel mai înalt nivel dintre subiectiv şi obiectiv, dintre subiect şi obiect.

În procesul de cumpărare şi de consum, consumatorul (cumpărătorul) acționează în mod deliberat, inițiind acțiuni succesive sau concomitente pentru selectarea alternativelor concretizate în decizii favorabile sau nefavorabile cumpărării (consumului). Comportamentul efectiv se exteriorizează şi se manifestă în integralitatea acestora în procesul de achiziție a bunurilor şi serviciilor corespunzător dimensiunilor comportamentale ale cumpărătorilor (consumatorilor). Implicarea consumatorului în fiecare etapă a procesului decizional constă în reflectarea componentelor cognitive (motivații utilitare centrate asupra stimulilor de marketing) şi afective, iar intensitatea implicării depinde de importanța pe care o are produsul sau serviciul pentru consumator şi riscul pe care-l atribuie cumpărării acestuia.

Concluzie: Date fiind fațetele multiple ale individului, structura multidimensională a nevoilor lui, specificul şi dinamismul nevoilor şi mediului ambiental etc., cercetările comportamentale sunt în continuă evoluție, punând la dispoziția decidenților noi informații despre oameni în calitatea lor de cumpărători şi/sau consumatori. Măsura, în care întreg personalul întreprinderii, implicat în relațiile de vânzare-cumpărare, va utiliza corespunzător rezultatele cercetărilor comportamentale şi cunoştințele în acest domeniu, iar specialiştii marketeri şi manageri vor integra informația comportamentală în luarea deciziilor de marketing, va determina succesul de piață al întreprinderii şi o poziție durabilă în cadrul acesteia.

Bibliografie:

1. БАЙДАРДИНА Т.Н. и др. *Поведение потребителя*. – Мн.: Новое знание 2002, 123с.
2. CĂTOIU, I.; TEODORESCU, N. *Comportamentul consumatorului*. Bucureşti: Editura Uranius, 2003. 270 p.
3. KOTLER, Ph.; *Managementul marketingului*. Ediția a X-a. Bucureşti: Teora, 2004. 1064
4. ЭНДЖЕЛ, Д.; БЛЭКУЭЛ, Р.; МИНИАРД, П. *Поведение потребителей.* СПб.: Питер Ком, 1999. 768с.
5. МЕЛИКЕАН, О.М. *Поведение потребителя*. – М: 2006, 260с.
6. СОЛОМОН, М.Р. *Поведение потребителей: искусство и наука побеждать на рынке*. СПб.: ООО „ДиаСофтЮП”, 2003. 784 с.

STRATEGIILE DE MANAGEMENT AL PERSONALULUI LA ÎNTREPRINDERILE DIN REPUBLICA MOLDOVA: REZULTATELE CERCETĂRII

Irina Movilă, dr., conf.univ.,
Universitatea de Stat „Alecu Russo" din Bălți

Abstract. *The dynamism of market attitudes and competition focuses on the management of the enterprises, on use of strategic principles of management by the personnel. The personnel's management strategy forms a part of the general strategy of the enterprise and a consequence of planning of its activity in the long term. As a result of the lead researches it has been established, that the personnel's management strategy, used at the Moldavian enterprises, has some shortcomings..*

Key words: *strategy, the personnel, competitiveness, innovations, marketing of the personnel.*

Dinamica relațiilor de piață şi concurența orientează managementul întreprinderii spre folosirea principiilor strategice de management al personalului. Astăzi, nu este suficientă doar atragerea specialiştilor de înaltă calificare, motivându-i prin remunerări băneşti şi soluționarea problemelor sociale, ci este necesară organizarea muncii lucrătorilor astfel, încât să se obțină investirea maximă a potențialului intelectual şi profesional în rezultatul muncii. În legătură cu aceasta, selectarea şi implementarea strategiilor de management al personalului reprezintă o funcție importantă a managementului întreprinderii. Strategia de management al personalului este parte componentă a strategiei generale a întreprinderii şi o consecință a planificării activității ei pe o perspectivă de 5-10 ani.

Aspectele strategice de management al personalului îşi găsesc reflectare atât în lucrările cercetătorilor străini, cât şi autohtoni: Porter M., Marr P., Akerman A., Boskall P., Bazarov T., Vihanschi O., Maslov V., Eremin B., Kibanov A., Juravlev P., Bîrcă A. Conform opiniilor cercetătorilor, strategia de management al personalului organizației reprezintă un complex de decizii succesive aplicate cu privire la folosirea resurselor umane, şi care permit organizației respective, într-un anumit interval de timp, să obțină realizarea scopurilor propuse în baza elaborării unui sistem propriu de acțiune asupra personalului.

Înainte de toate, esența strategiei de management al personalului se rezumă la următoarele:

- O alegere minuțioasă a cadrelor în procesul de angajare la serviciu;
- Clasificarea personalului după gen, vârstă, deprinderi profesionale etc.;
- Adaptarea personalului la condiții concrete de muncă;
- Elaborarea unui model flexibil de comportament în legătură cu fiecare dintre lucrători;
- Determinarea părților tari şi slabe ale personalului cu scopul de a atrage o anumită parte a lucrătorilor pentru executarea unei sau altei sarcini;
- Luarea deciziilor cu privire la reducerea numărului personalului, transferul lucrătorilor de la o funcție la alta şi altele.

În literatura de specialitate, se descriu diferite strategii de management al personalului, făcând legătură şi cu strategiile de dezvoltare a businessului (tabelul 1).

Strategia de management a personalului poate fi atât subordonată strategiei generale a organizației, cât şi combinată cu aceasta, reprezentând un tot unitar. Dar şi într-un caz, şi în altul, strategia de management al personalului este orientată spre un anumit tip concret de strategie corporativă sau de afaceri (strategia de business). Fiecărei variante de strategie a organizației îi corespunde o variantă proprie de strategie de management al personalului.

Cu scopul studierii strategiilor existente de management al personalului şi influenței lor asupra competitivității întreprinderilor din Republica Moldova, a fost organizat un sondaj sociologic. Cercetarea s-a efectuat la întreprinderile din Regiunea de Nord şi de Centru ale republicii. Repartizarea respondenților după nivelul de studii este următoarea: mai mult de jumătate din respondenții atât ai Regiunii de Nord (65%), cât şi ai Regiunii Centrale (86,3%) – au studii superioare şi superioare nefinalizate. Stagiul de muncă al majorității respondenților este de la 5 la 20 de ani. După vârstă, 63,8% dintre respondenții Regiunii de Nord şi 72,5% dintre respondenții Regiunii Centru au vârsta cuprinsă între 21 şi 40 de ani. Managerii şi specialiştii din rândul respondenților din Regiunea de Nord constituie 86,3%, iar în Regiunea Centru – 92,5%.

Conform rezultatelor obținute în urma desfăşurării cercetării, s-a constatat faptul că, la majoritatea întreprinderilor atât din Regiunea de Nord, cât şi în Regiunea de Centru, se folosesc strategiile de motivare şi stimulare a muncii, strategia orientată spre valorile organizației şi strategia clasică de management al personalului. Nivelul folosirii strategiilor cu privire la personal sunt prezentate în tabelul 2.

Tabelul 1

Legătura dintre strategia întreprinderii şi strategia de management a personalului

Strategia întreprinderii	Strategia de management al personalului	Caracteristicile de conducere a personalului
Strategii antreprenoriale	1. Strategia de motivare şi stimulare a muncii 2. Strategia inovațională	Formarea unui sistem flexibil şi adaptiv de remunerare a muncii lucrătorilor, stimularea inovației şi activității inovaționale ale lucrătorilor
Strategia creşterii dinamice	1. Strategia de management al personalului (clasică) 2. Strategia de implicare	Recrutarea, selectarea personalului, motivarea, planificarea promovării în muncă, ridicarea nivelului de calificare, evaluarea şi testarea personalului, participarea personalului la luarea deciziilor de conducere, lucrul în echipă
Strategia obținerii profitului	1. Strategia de management al personalului (clasică) 2. Strategia socială	Recrutarea, selectarea personalului, motivarea, planificarea promovării în muncă, ridicarea nivelului de calificare, evaluarea şi testarea personalului, satisfacerea maximă a necesităților proprii şi a aşteptărilor lucrătorilor
Strategia competitivității	1. Strategia de dezvoltare a personalului 2. Strategia orientată spre valorile organizației 3. Strategia de marketing	Formarea competitivității lucrătorilor prin instruire, realizarea investițiilor în dezvoltarea capitalului uman, formarea valorilor organizației şi adaptarea la schimbările strategice ale culturii organizaționale, studierea pieței muncii, evidențierea competențelor necesare ale personalului
Strategia de lichidare	1.Strategia de reducere	Orientată spre necesitățile de lucrători pe o perioadă scurtă de timp, cu o orientare îngustă, fără un mare angajament din partea organizației
Strategia ciclică	1.Strategia de diferențiere	Presupune ridicarea nivelului calificării a lucrătorilor deja existenți pentru soluționarea noilor sarcini şi promovarea lor în serviciu fără angajări suplimentare ale noilor lucrători

Sursa: *elaborat de autor în baza surselor: 1, 2.*

Tabelul 2

Dezvoltarea și implementarea strategiilor în domeniul personalului la întreprinderile Regiunii de Nord și Centru ale Republicii Moldova

Strategiile	Regiunea de Nord		Regiunea de Centru	
	Se utilizează	Nu se utilizează	Se utilizează	Nu se utilizează
1. Strategia motivării şi stimulării muncii	57,5%	27,5%	72,5%	27,5%
2. Strategia gestiunii personalului (clasică)	73,8%	22,5%	57,5%	22,5%
3. Strategia dezvoltării personalului	23,8%	40%	40%	40%
4. Strategia inovațională	17,5%	72,5%	12,5%	72,5%
5. Strategia socială	25%	30%	40%	30%
6. Strategia orientată la valorile întreprinderii	28,8%	22,5%	60%	22,5%
7. Strategia implicării	37,5%	27,5%	57,5%	27,5%
8. Strategiile de marketing	47,5%	30%	50%	30%

După cum se vede în tabel, strategia clasică de management al personalului se foloseşte mai mult la întreprinderile din Regiunea de Nord, despre aceasta au vorbit 73,8% dintre respondenți, pe când, la întreprinderile din Regiunea de Centru, se foloseşte mai mult strategia de motivare şi stimulare a muncii,

despre aceasta au vorbit 72,5% din respondenți. Strategia de marketing de management al personalului este folosită insuficient, atât în Regiunea de Nord, cât şi cea de Centru ale republicii, despre aceasta au vorbit 50% dintre respondenți. Strategia de dezvoltare a personalului şi strategia inovațională în ambele regiuni au o aplicare nesemnificativă, iar strategia socială are o aplicare mai mare în Regiunea Centru (despre aceasta au menționat 40% dintre respondenți), în comparație cu Regiunea de Nord – 25%. O dezvoltare analogă o are şi strategia orientată spre valorile organizației – ele au un grad mai mare de aplicare în Regiunea de Centru (despre aceasta au menționat 60% dintre respondenți), iar în Regiunea de Nord – 28,8%.

În procesul cercetării, era necesară studierea nivelului de influență a strategiilor asupra lucrătorilor în procesul de formare a competitivității întreprinderii. Deci, majoritatea respondenților din Regiunea de Nord (28,8%) afirmă că strategiile de management al personalului realizate la întreprindere influențează asupra competitivității întreprinderii în măsură de 90%. În Regiunea Centrală, părerea respondenților a fost separată, ceea ce a permis de a evidenția un interval de influență de la 60% până la 80%. Nivelul de influență al strategiilor de management al personalului realizate la întreprindere este prezentat în figura 1.

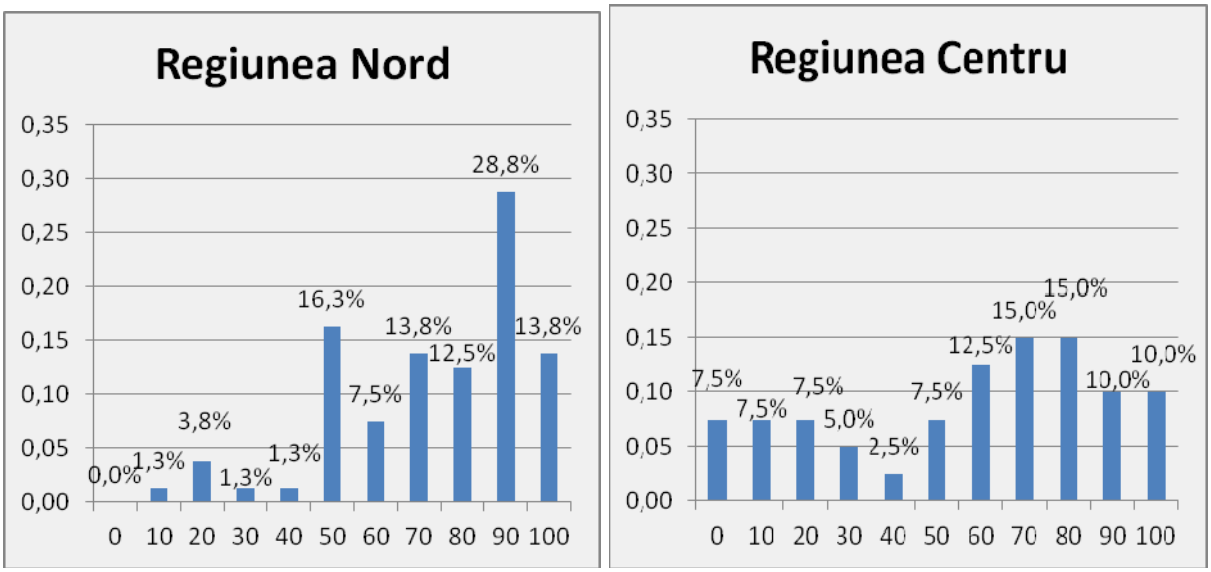


Figura 1. Nivelul de influență a strategiilor de management al personalului realizate la întreprindere asupra competitivității întreprinderii (3)

Este necesar de menționat că folosirea strategiilor de management a personalului la întreprindere a înregistrat unele îmbunătățiri, despre aceasta au reiterat majoritatea respondenților. Deci, după părerea a 86,3% dintre respondenții Regiunii de Nord şi 87,5% dintre respondenții Regiunii Centru consideră că, în strategiile menționate, lipsesc planurile cu privire la formarea competitivității lucrătorilor (anual, pentru 5-10 ani). 66,3% dintre respondenții Regiunii de Nord şi 57,5% dintre respondenții Regiunii Centru afirmă că, în strategii, lipsesc bugetele pentru instruirea personalului orientate spre piață. Activități cu privire la stimularea activității inovaționale a lucrătorilor nu se elaborează, despre aceasta menționează 48,8% dintre respondenții Regiunii de Nord şi 65% dintre respondenții Regiunii Centru. De asemenea, sunt înregistrate defecțiuni cu privire la elaborarea şi implementarea planurilor cu privire la marketingul personalului la întreprinderile din Republica Moldova (despre aceasta au menționat 67,5% dintre respondenții Regiunii de Nord şi 70% din respondenții Regiunii de Centru ale republicii).

Concluzii şi propuneri:

- Trebuie să se evidențieze actualitatea elaborării şi implementării strategiei dezvoltării capitalului uman şi strategiei pentru stimularea activității inovaționale ale lucrătorilor întreprinderii.
- Strategiile existente în domeniul personalului ar trebui să fie completate cu:
  - Planul de formare a competitivității angajaților (anual, pe 5-10 ani);
  - Bugete de învățare bazate pe piață;
  - Planul de acțiune pentru marketingul personalului;
  - Măsurile de stimulare a activităților de inovare ale lucrătorilor.
- Să se implementeze strategia dezvoltării competitivității capitalului uman prin instruirea orientată

spre piață, ce ar permite sporirea nivelului profesional al specialiştilor şi formarea personalului competitiv.

Bibliografie:

1. МАСЛОВ, В.И. *Стратегическое управление персоналом в XXI веке*. М.: 2002.
2. Управление персоналом: Учебник для вузов. Под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2002.
3. Raport privind activitatea ştiinţifică în cadrul proiectului instituţional „Cercetarea impactului strategiei dezvoltării potenţialului profesional al specialiştilor asupra creşterii competitivităţii întreprinderilor în condiţiile globalizării", USARB, 2013.

MANAGEMENTUL ŞI CULTURA CALITĂȚII ÎN INSTITUȚIILE DE ÎNVĂȚĂMÂNT

Sergiu Baciu, dr. hab, conf. univ., ASEM, Chișinău
tel.(+373 22) 402 849; cdcfp@ase.md

Rezumat. *În articol, se face o analiză a abordărilor filosofice şi educaționale ale conceptului de calitate. Este propus un set de valori care pot sta la baza dezvoltării culturii calității în instituția de învățământ, respectiv: dreptatea şi echitatea, concurența,. profesionalismul, respectul şi toleranța, bunăvoința, responsabilitatea, transparența, confidențialitatea.*

Cuvinte-cheie: *calitate, cultura calității, sistemul de management al calității, procese.*

Abstract. *The article makes an analysis of philosophical and education approaches of the concept of quality. It proposed a set of values that can form/be the basis for the development of quality culture within the educational institution, namely: equity and fairness, competition, professionalism, respect and tolerance, kindness, responsibility, transparency, and confidentiality.*

Key words: *quality, quality culture, quality management system, processes.*

Introducere. Fenomenul globalizării se face tot mai mult simțit în ultimii ani, producând schimbări în sistemele de învățământ din întreaga lume. Dezvoltarea într-un ritm foarte rapid a tehnologiilor informaționale impune schimbări majore în sectorul educațional, care nu îşi mai poate conserva caracterul tradițional, național, reglementat de politici guvernamentale, ci tinde să capete dimensiune internațională.

În condițiile creşterii cerințelor sociale, comunitare şi individuale față de învățământ, apare logică implementarea unui tip de management al instituțiilor de învățământ care să conducă la creşterea ofertei de servicii, a eficienței acestora, la promovarea performanței în condiții de competitivitate.

Problema cercetării. În acest context, *calitatea* este, fără îndoială, una dintre cerințele cele mai importante ale oricărui rezultat al acțiunilor întreprinse, iar orice activitate menită să depisteze problemele, să le evalueze influența şi să găsească soluții pentru a le rezolva constituie, pentru orice instituție de învățământ (II), cheia progresului. *Pornind de la aceste premise, am dorit ca cercetarea noastră să contribuie la elucidarea componentelor unui management al calității performant bazat pe o cultură a calității relevantă.*

Rezultatele cercetării. Cuvântul calitate îşi are originea în cuvântul latin *„qualita"*, provenit, la rândul său, din *„qaulis"*, traducere în limba latină a cuvântului grecesc *„poiotes"*, introdus de către Platon şi des utilizat de către Aristotel în lucrările sale. Potrivit acestuia, calitatea constituie ceea ce există de la sine, şi nu doar ceea ce apare în fața cumpărătorului.

Este interesantă şi utilă, pentru cercetarea noastră, abordarea cantemiriană a calității pe care i-o conferă C. Noica: „cercetarea lui Cantemir cere să luăm cuvintele din limba greacă sau, mai ales, să le folosim pe ale noastre, sporindu-le cu noi creații, cu noi semnificații. Vorbind despre primele 3 categorii aristotelice, Cantemir le numeşte *ceință* – ceea ce este (substanța); *câtința* – cât este (cantitatea); *feldeința* – cum este (calitatea). Pentru a vorbi despre *felul de a fi*, Cantemir încearcă a folosi cuvântul *feldeința,* utilizând acest sufix actual şi trimițând, astfel, la rădăcina cugetului şi la specificul de *a fi în lume, de a fi cu lumea şi de a fi el însuşi o lume*". [Apud 5, p. 38]

În secolul al XIX-lea, filosoful german G.W.F. Hegel a dat următoarea definiție a calității: „Calitatea este, în primul rând, certitudine identică cu existența, astfel, încât ceva încetează să mai fie ceea ce este, atunci când îşi pierde calitatea" [21, p. 22]. Cu alte cuvinte, fără certitudine (a calității) nu este şi conținutul existenței (obiectului). Şi doar datorită calității, obiectul, prin conținutul său individual, capătă şi fiabilitate, şi durabilitate.

Nu e greu de observat că, în ştiinţa filosofică, categoria „calitate" se revelează prin categoria „proprietate". Prin certitudine, identică cu existenţa, se subînţelege o aşa relaţie stabilă între elementele obiectului (lucrului, fenomenului, procesului), ce caracterizează specificul lui, ce se găseşte în ansamblul proprietăţilor sale şi constituie deosebirea lui evidentă, prin faptul că face acest obiect exact aşa cum este, şi nu altfel. Anume, în acest sens, calitatea corelează cu cantitatea.

Utilizarea termenului de „calitate" din maximele filosofice, ulterior, a trecut în lexiconul activităţii strict aplicativ – de producţie, dar, cu toate acestea, se păstrează sensul filosofic – calitatea reprezintă fundamentul pentru îmbunătăţirea continuă a produselor.

Din punctul de vedere al înţelegerii aplicative de interpretare a calităţii în economie şi în managementul producţiei, noţiunea de „calitate" are, în primul rând, legătură cu crearea şi utilizarea produselor şi serviciilor, de aceea, obiectul de cercetare şi de gestionare în contextul dat reprezintă, în primul rând, calitatea produselor şi serviciilor.

În opinia lui Kèlada, calitatea totală reprezintă „satisfacerea nevoilor clienţilor în ceea ce priveşte calitatea produsului sau serviciului (Q), livrarea calităţii cerute (V), la momentul (T) şi locul (L) dorite, la un cost (C) cât mai mic pentru client, în condiţiile unor relaţii agreabile şi eficiente cu aceasta şi ale unui sistem administrativ (A) fără erori, începând cu elaborarea comenzii şi până la plata facturii" [12, p. 16].

Trebuie să mai precizăm că aprecierea calităţii de către client este foarte subiectivă şi depinde de reprezentările sociale ale acestuia. Deoarece, reprezentările sociale, în concepţia lui Serge Moscovici, comportă un caracter complex şi dinamic, subordonând atitudinile şi opiniile, care sunt forme de cunoaştere şi evaluare secundare; argumentul principal este că un subiect nu poate avea opinii sau atitudini fără ca, în prealabil, să aibă o reprezentare a obiectului atitudinii sau opiniei, în cazul nostru, referitoare la calitatea produsului [15]. În această logică, reprezentările sociale furnizează argumentaţia pentru o anumită atitudine, contribuind nemijlocit la formarea atitudinilor, care apoi sunt exprimate şi cunoscute prin intermediul opiniilor, cerinţelor referitoare la calitate.

Interpretarea filosofică şi aplicativă a calităţii, în cazul dacă nu contravin între ele, diferă prin aspectul său valoric. În sens filosofic, noţiune de „calitate" este neutră din punct de vedere al evaluării calităţii propriu-zise. În cercetările ştiinţifice aplicative, interpretarea calităţii are un caracter evaluativ, bazat pe compararea şi constatările privind nivelul său, adică calitatea este interpretată ca „bunătatea" unui obiect: potrivit sau nepotrivit, calitate înaltă sau joasă, corespunzător sau necorespunzător cu anumite criterii şi standarde etc.. Utilizarea de către ştiinţele aplicate a noţiunii, exprimate valoric, a calităţii nu este întâmplătoare, deoarece una dintre cele mai importante sarcini ale acestei ştiinţe este elaborarea principiilor metodologice şi metodice, argumentate ştiinţific, privind evaluarea calităţii unor sau altor obiecte.

Considerăm că, din definiţiile prezentate mai sus, este omis aspectul valoric al calităţii şi propunem următoarea definiţie: *Calitatea reprezintă totalitatea trăsăturilor şi caracteristicilor de* ***valoare*** *ale unui produs sau serviciu, care determină capacitatea acestuia de a satisface nevoile afirmate sau implicite ale clienţilor.*

Trebuie să mai precizăm că, vorbind despre specificul calităţii, Constantin Brătianu formulează ideea, la care aderăm, că oamenii gândesc diferit cu ajutorul unor modele [3]. În această ordine de idei, este important ca o definiţie a calităţii să se bazeze pe un sistem de referinţe ale valorilor acceptat la nivel social.

Astfel, conform lui Nicolae Cananau s.a., se disting patru categorii de valori şi anume: valoarea de utilizare; valoarea de estimare; valoarea de cost; valoarea de schimb. Primele două categorii reprezintă cheltuielile minime necesare pentru a conferi serviciului/activităţii calităţile de funcţionare şi psiho-senzoriale cerute [6].

În estimarea calităţii prin intermediul valorii, serviciul/activitatea sunt definite ca un ansamblu de utilităţi, de relaţii între ele şi utilizatorii lor. Astfel, costurile de realizare nu sunt evaluate în raport cu anumite costuri materiale, ci în raport cu serviciile pe care consumatorii le obţin ca urmare a utilizării acestora.

Calitatea unui serviciu este determinată de ansamblul funcţiilor, caracteristicilor şi proprietăţilor utile ale acestora, care **contribuie la satisfacerea unor necesităţi sociale**. Aprecierea corectă a calităţii unei activităţi nu poate fi calculată decât în contextul evaluării sale, atât din punct de vedere tehnic, cât şi economic şi social-educativ.

Totodată, dezvoltarea abordării sistemice şi studierea calităţii, din perspectiva principiilor managementului calităţii totale, sunt legate de tendinţa foarte importantă în conştientizarea „calităţii", care se manifestă prin schimbarea accentelor în studiul calităţii spre domeniul social, şi mai exact – spre domeniul educaţiei. Din punct de vedere al managementului calităţii totale, aceasta se explică prin relaţia

logică între aspectele sociale şi de producere ale calității: în sistemul diviziunii sociale a muncii, educația reprezintă unica ramură care satisface cererile populației privind serviciile educaționale şi se specializează în reproducerea principalei forțe de producție a societății – lucrători calificați pentru toate ramurile de producție materială şi nematerială. Acesta este unul dintre aspectele problemei calității învățământului, ce are orientare practică evidentă şi rol.

În contextul general educațional, Nicolae Silistraru formulează ideea, cu care suntem de acord, că educația este „o producție a omului ca om, o creație continuă a omului de către om, o producție a omului social prin societate" [19, p. 50]. Pe segmentul învățământ, produsul final al II nu este absolventul, ci dezvoltarea lui umană ca valoare adăugată, competența dobândită de acesta la terminarea studiilor.

În cercetările mai multor autori [7;1], ambiguitatea conținutului de calitate în educație, la rândul său, în mare măsură, este determinată de caracterul multidimensional al esenței noțiunii de „rezultat al activității educaționale" şi de factorii, ce îl identifică şi îl formează. Calitatea se asociază cu noțiunea de „nivelul calității", „calitatea rezultatului", este privită ca obiect al sistemului de management al calității, element al „culturii calității", iar în unele cazuri se identifică cu ei. Se urmăreşte întrepătrunderea aspectelor substanțiale şi procesuale de calitate, în rezultatul căreia în lista componentelor calității sunt incluşi atât parametrii rezultatului, cât şi parametrii condițiilor, ce garantează acest rezultat, ceea ce, de asemenea, reprezintă unul din motivele instabilității opiniei cu privire la interpretarea noțiunii de „calitate a educației". În consecință, există incertitudine cu privire la ceea ce trebuie evaluat (parametrii de calitate), cum trebuie măsurată calitatea (tehnologiile şi metodele de evaluare), cum trebuie gestionat şi ce trebuie inclus în sistemul de management al calității (structura, tehnologii şi instrumente de gestionare), ce se include în sistemul de asigurare a calității (concepția calității, sistemul de gestionare şi de control, procedurile şi organizarea). Definirea noțiunii de „calitate a educației" poate fi interpretată ambiguu, în funcție de ce fel de aspect al calității este cercetat. Ş. Iosifescu menționează că calitatea educației este „asigurarea pentru fiecare educabil a condițiilor pentru cea mai completă şi utilă dezvoltare" [11, p. 49]. Conținutul calității poate fi determinat prin ansamblu de factori ai calității instituției sau ai calității conținutului programelor de învățământ. Ceea ce se subînțelege prin rezultatul activității instituției de învățământ sunt serviciile educaționale sau alte genuri de activități. Având în vedere rolul specific al elevilor în activitatea educațională, absolvenții, de asemenea, sunt incluşi în lista produselor şi, corespunzător, în cea a rezultatelor instituției de învățământ.

Suntem de acord cu cercetătorul Bogdan Onete, care afirmă că „nu putem măsura exact, acum, c*alitatea produsului A,* ci, mai degrabă, putem eventual măsura *calitatea produsului A* în relație cu (față de) *calitatea produsului B*, cele două produse fiind de acelaşi fel." [16, p. 41). Din aceste considerente, este dificilă stabilirea calității serviciilor educaționale în cazul când ele sunt unice într-o localitate şi clienții nu au posibilitatea de a le compara.

Un studiu important, care se referă la calitatea serviciilor în economia cunoaşterii, a fost efectuat Vargo şi Lusch. După cum susțin ei, principalele schimbări în modul de gândire sunt următoarele: (1) „de la modul de gândire privind obiectivul companiei de *a realiza ceva* (produse sau servicii), la un proces de *asistare a clienților în procesele lor de creare a valorii*"; (2) „de la modul de gândire privind *valoarea* ca fiind *produs*ă şi vândută, la gândirea valorii ca fiind *co-creată* împreună cu clienții şi alți parteneri în crearea valorii"; (3) „de la modul de gândire privind *clienții ca entități izolate*, la înțelegerea lor în contextul propriilor lor *rețele*"; (4) „de la modul de gândire privind *resursele firmei* ca fiind, în principal, *tangibile* (cum ar fi resursele naturale), la gândirea lor ca fiind intangibile (cum ar fi cunoaşterea şi abilitățile)"; (5) „de la modul de gândire privind c*onsumatorii ca fiind ținte*, la gândirea *consumatorilor ca resurse*"; şi (6) „de la *punerea în prim-plan a eficienței*, la *creşterea eficienței prin eficacitate*" [Apud 17, p. 376]. Considerăm că aceste schimbări ale modului de gândire constituie o prioritate pentru cadrele didactice şi manageriale din sistemul educațional, dacă dorim să obținem calitate.

Actualmente, putem menționa următoarele tendințe ale asigurării calității proceselor educaționale din II:

- reconsiderarea rolului elevului, care devine subiect, client şi partener în procesul educativ;
- trecerea de la sisteme educaționale organizate ierarhic la sisteme educaționale flexibile şi mobile, orientate spre satisfacerea clienților;
- preocuparea pentru formarea competențelor profesionale şi sociale;
- utilizarea tehnologiilor informaționale de comunicare în educație (computer, internet, joc de rol virtual) în: proiectarea predării, organizarea învățării, evaluarea valorii academice adăugate obținute de elev/student;
- reconstrucția spațiului şcolar în vederea creării unui mediu educațional capabil să favorizeze

interacțiunile, cooperarea, concurența loială, competivitatea, echitatea, schimbului de experiențe şi opinii.

Calitatea se realizează prin managementul calității, care înseamnă evaluarea reală a potențialului şi îmbunătățirea performanței, o dezvoltare a culturii calității. Managementul calității în instituțiile de învățământ constituie un mod de conducere, concentrat pe calitate şi bazat pe participarea tuturor membrilor acesteia, având drept scop eficiența activității pe termen lung, obținută prin urmărirea satisfacției clienților şi incluzând realizarea de beneficii atât pentru membrii instituției, cât şi pentru instituție în general.

Cultura calității şi managementul calității nu înseamnă acelaşi lucru. Poți avea un foarte bun management al calității, dar nu şi o cultură a calității. Provocarea constă în raportarea rezultatelor managementului calității la evoluția culturii calității, care îmbunătățeşte experiența studenților.

Discuțiile recente din aria calității şi a managementului calității în învățământul superior au ajuns la un acord în promovarea culturii calității, astfel, încât cultura calității este considerată ca fiind un sinonim al „dezvoltării şi respectarea proceselor de asigurare internă a calității" [10, p. 1].

Cu toate acestea, este esențial să distingem aceste două concepte: cultura calității şi managementul calității. În timp ce procesele de management al calității sunt ceva tangibil şi care pot fi administrate prin decizii instituționale, aspectul cultural al culturii calității – valori comune, idei, aşteptări şi angajamente – este mult prea dificil de schimbat.

În acest context, aderăm la ideea că „cultura calității se referă la cultura organizațională care are drept scop să îmbunătățească această calitate în mod permanent, şi este caracterizat prin intermediul a două elemente: pe de o parte, un element cultural/psihologic de valori, idei, aşteptări comune şi angajament pentru calitate şi, pe de altă parte, un element structural/managerial cu procese definite şi care îmbunătățesc calitatea şi au ca obiectiv coordonarea eforturilor individuale" [14, p. 16].

Putem afirma că **cultura calității** este o componentă a culturii organizaționale, care rezidă în ansamblul valorilor, credințelor, aspirațiilor, aşteptărilor şi comportamentelor conturate în decursul timpului în instituție, care predomină în cadrul său şi condiționează asigurarea calității. Numai o cultură *orientată spre respectul clientului* poate asigura calitatea în servicii, iar cultura IIS se orientează şi formează sub influență acțiunilor întreprinse.

Atunci când este descris modul în care o instituție de învățământ acționează pentru dezvoltarea culturii calității, Lanares menționează: „sunt cel puțin două puncte de vedere aici. În unele cazuri, instituția va introduce asigurarea calități. Aceasta va implica valori noi care vor trebui integrate în cultura organizațională. În altele, crearea asigurării calității va începe de la cultura calității deja existentă. Odată finalizată, asigurarea calității va influența şi va modifica, la rândul ei, cultura calității. Cea de-a doua opțiune e favorizată, având în vedere că acea continuitate va facilita schimbarea." [13, p. 13]

Presupunerea de bază, din cercetarea noastră, este că **procesele de management al calității şi cultura calității sunt interconectate şi cultura calității poate fi aplicată prin decizii structurale care stimulează valori şi idei comune**.

Baza pentru implementarea unui management al calității este claritatea şi transparența structurilor organizatorice şi a proceselor instituției de învățământ, care trebuie să fie axate pe anumite valori ale culturii organizaționale.

Valoarea este unul din cele mai importante criterii de socializare a omului, ea defineşte sistemul de opțiuni personal sau de grup şi orientarea subiectului sau colectivității în complicata rețea a condiționărilor unei instituții evoluate, diferențiate operant şi decizional. În spațiul acțiunii umane, valoarea este criteriul dominant de raportare şi calificare a unei situații, ea determină scopul individului, mijloacele de realizare şi strategiile de preluare a efectelor atingerii unui scop – prestarea unor servicii de calitate. De asemenea, în documentul european oficial *Report on Quality Indicators of Lifelong Learning*, se menționează că există o legătură clară a calității şi valorilor acceptate [18, p. 69].

Valorile nu sunt izolate, nici strict specifice unui grup, totuşi, ele sunt legate între ele prin fire logice, prin relații afective, prin cauze istorice. Aceste organizări de valori constituie culturi, filosofii, ideologii, religii, morale. Natura valorilor este aceea care determină trebuințele societății, cererea individuală şi ierarhia lor este cea care fixează prioritățile. În felul acesta, cultura, filosofia, religia şi morala se află la „începuturile" finalităților şi, în ultimă analiză, în raport cu aceste sisteme de valori, se elaborează, în mod conştient sau confuz, totalitatea finalităților educației.

Ierarhia valorilor determină, de asemenea, contribuția diverselor sisteme de educație: într-o societate în care valorile naționale sunt foarte importante (Marea Britanie), educația va avea un caracter conservator,

în țările în care valorile religioase au prioritate (Iran), educația va fi, în primul rând, religioasă.

Gheorghe Coman, într-un studiu consacrat analizei valorii, indică faptul că prin „*valoare* se înțeleg două lucruri distincte şi, totuşi, coordonate: (**a**) *aprecierea* pozitivă sau negativă, aprobarea sau dezaprobarea, iubirea sau ura, socotirea sau nesocotirea unui dat oarecare; (**b**) *preferința*, plusvaloarea, predilecția sau alegerea între mai multe valori de acelaşi fel sau de calități deosebite; pe scurt, stabilirea unei scări de valori, de preferințe" [8, p. 17]. Prin urmare, sintetizând cercetările efectuate de Constantin Brătianu [4], putem formula ideea că valorile calității vor fi acceptate în comunitatea academică, dacă vor fi apreciate şi preferate de majoritate.

Pentru o mai bună selectare a valorilor şi transformarea lor în valori comune pentru angajații unei instituții, este necesar să ținem cont de următoarele caracteristici ale valorilor:

- valorile n-au o existență naturală, ci una socială, supraindividuală;
- nu sunt semne, dar sunt semnificații; descoperirea valorii înseamnă o descoperire a unei semnificații umane, iar crearea valorii presupune crearea unei semnificații umane, care conferă o nouă dimensiune lucrurilor, contribuind la transformarea lor în bunuri culturale;
- nu sunt calități, ci relații sociale între subiectul şi obiectul valorizat;
- determinațiile relaționale primare ale valorilor sunt polaritatea şi ierarhizarea;
- ele nu există în afara aprecierii subiectului, dar această apreciere se sprijină pe date obiective (independente de subiectul apreciator) şi urmează criterii istoriceşte şi socialmente determinate de praxis;
- cercetarea raportului dintre reguli, valori şi semne traduce, în termeni de conduită umană, raportul dintre structură, funcție şi semnificație;
- în experiența valorii, nu există numai simțăminte, dorințe, dar şi un „ceva" poetic;
- acestea sunt cognoscibile, pentru că semnificația se manifestă în şi prin intermediul unor structuri inteligibile; cunoaşterea lor comportă un caracter global, fiind concomitent explicare şi înțelegere;
- valoarea nu este un dar, ci un act; ea se înscrie în sfera acțiunilor ca o exigență prospectivă şi finalistă de acțiune, confruntabilă cu consecințele ei;
- pe baza tratării lor drept coordonate ale acțiunii umane şi a distingerii finalității de randament, valorile calitative devin, între anumite limite, cuantificabile.

Destul de pertinentă este ideea Mariei Cucu ş.a., că, în managementul actual, sistemul de valori, care conduce la un comportament etic include: onestitate, obiectivitate, dependență, integritate, încredere [9]. Sistemul de valori, care conduce la performanță de vârf şi excelență, include realizare, contribuție autodepăşire, creativitate, calitate şi oportunitate. Aceste tipuri diferite de valori nu se exclud reciproc, ci se complementarizează într-un mediu de lucru, care implică, autorizează şi acordă importanță personalului.

A avea în organizație un sistem al calității constituie o dovadă a unui management performant, a unui management orientat spre valori culturale, care consideră calitatea un factor fundamental al progresului continuu. Valorile culturale promovate odată cu implementarea sistemului calității sunt o consecință a schimbărilor intervenite în cultura organizațională.

Vorbind de „Cultura Managementului Calității Totale", Berry ia în considerare următoarele valori ale acesteia [2, p. 42]:

- clientul are prioritate absolută;
- munca în echipă şi cooperarea sunt esențiale;
- clientul intern este important;
- satisfacerea clientului este mai importantă decât orice indicator;
- îmbunătățirea, pe termen lung, este preferabilă orientării pe termen scurt;
- argumentați cu date, nu improvizați;
- fiți preocupați să găsiți soluții, nu vinovați;
- implicați întregul personal;
- Managementul Calității Totale nu reprezintă un program distinct;
- Managementul Calității Totale este un proces „uman-intensiv", şi nu „capital-intensiv";
- promovați spiritul de angajare la nivelul conducerii de vârf.

În urma efectuării unui focus groups cu 123 de cadre didactice, am ajuns la concluzia că managementul calității în instituție trebuie să se bazeze pe un set de valori, cele mai importante fiind următoarele:

- **Dreptatea şi echitatea** constituie valori pe care instituția de învățământ, prin sistemul de asigurare a calității, le promovează cu consecvență, adoptând întotdeauna, pentru toți membrii săi, atitudini corecte şi respingând cu hotărâre discriminarea şi exploatarea, indiferent de caracterul, mai direct sau mai subtil, în care s-ar produce acestea.
- **Concurența.** Sistemul de asigurare a calității va contribui la edificarea, în instituția de învățământ, a unui mediu educațional bazat pe: eficiență, eficacitate şi competitivitate. În viziunea lui Simion Carmen [20], un producător sau prestator de servicii poate exista şi se poate dezvolta numai în condiții de realizare a bunurilor şi serviciilor la un nivel de calitate concurențial. Deci, concurența este şi în învățământ cel mai bun catalizator, care asigură calitatea ofertei, adaptarea acesteia la nevoile beneficiarilor, la cererea clienților.
- **Profesionalismul.** Instituția de învățământ, prin sistemul de asigurare a calității, încurajează, recunoaşte şi recompensează profesionalismul cadrelor didactice care manifestă competență în îndeplinirea tuturor sarcinilor profesionale, solidaritate colegială şi loialitate competițională, dedicându-se, fără rezerve, carierei academice, identificându-se cu specialitatea în care îşi desfăşoară activitatea şi asumându-şi obligația morală de a contribui semnificativ la pregătirea temeinică a studenților.
- **Respectul şi toleranța** se numără printre valorile sistemului de asigurare a calității şi sunt cultivate constant, în scopul creării şi întreținerii unui climat favorabil unor relații pe cât posibil armonioase, echilibrate şi raționale între diferitele grupări şi diferiți membri ai comunității sale academice.
- **Bunăvoința**. Sistemul de asigurare a calității se axează atât pe recunoaşterea şi recompensarea celor merituoşi, cât şi pe înțelegerea şi sprijinirea celor aflați în dificultate.
- **Responsabilitatea** este promovată de sistemul de asigurare a calității atât în dimensiunea profesională, cât şi în cea civică, pe de o parte, prin orientarea activităților către nevoile personale, instituționale şi sociale, iar pe de altă parte, prin solicitarea respectării standardelor de calitate în toate împrejurările, inclusiv în cele în care angajații reprezintă public instituția.
- **Transparența.** Se asigură o transparență maximă în ceea ce priveşte regulile, procedurile, cerințele profesionale, principiile de evaluare etc. Se vor oferi oricând motivații bazate pe informații consistente şi corecte pentru opiniile exprimate şi deciziile luate.
- **Confidențialitate** în furnizarea, completarea, utilizarea şi asigurarea accesului la informație în conformitate cu regulile şi procedeele acceptate. Se va proceda cu discreție şi se vor proteja datele cu caracter personal şi cele privitoare la proprietatea intelectuală în activitățile de autoevaluare şi evaluare externă.

Valoarea ca raportare motivantă caracterizează alegerea unei alternative din mai multe posibile, iar ca stare emotivă localizează o trăire şi o măsură subiectivă, ea exprimă capabilitatea fiecărui om de a extrage diferite satisfacții, din interacțiunea cu un obiect, un eveniment, sau o altă persoană. Individul poate nu numai să discearnă valori, dar şi să le ordoneze calitativ după intensitatea şi nuanța plăcerii sau suferinței primite.

Este important să le cultivăm angajaților acele valori care produc calitatea, pentru că prin intermediul valorii omul îşi planifică implicările valorice personale sau caută anumite atitudini şi calități ale semenilor, valoarea condiționează şi formularea scopurilor momentane sau cele de perspectivă, tot valoarea defineşte caracterul şi direcția relațiilor personale, preferința alegerii sau respingerii unor parteneri într-o participare colectivă.

Antropologii şi-au concentrat cercetările asupra proiectului studiilor culturale din perspectiva valorilor promovate (www.intute.ac.uk). Majoritatea resping, însă, identificarea culturii cu bunurile de consum şi noțiunea unei culturi cu granițe, stratificată, deci, implicit pe cea de subcultură. În locul ei, se propune modelul unei rețele complexe de pattern-uri variabile, care leagă oamenii aflați în poziții diferite sau formațiile sociale aflate pe scări diferite. Potrivit acestei idei, fiecare grup îşi poate construi o identitate culturală proprie. În acest context, fiecare instituție poate avea o cultură a calității specifică, constituită din valori acceptate şi promovate.

Concluzii:

1. **Abordarea sistemică a managementului calității,** în învățământ, reprezintă o modalitate adecvată de a răspunde la procesele de globalizare şi edificare a societății cunoaşterii.
2. Construirea unui sistem de management al calității poate fi realizat doar prin **transformarea culturii organizaționale**.
3. Instituția va fi competitivă, dacă se va axa pe **satisfacerea nevoilor clienților** (elevi/studenți, angajatori, cadre didactice). Totodată, studentul este **client, beneficiar** al serviciilor educaționale

și **partener** în activitatea de formare a sa și a colegilor săi.

Bibliografie:

1. BACIU, S. *Managementul calității în învățământul superior*. Chişinău: Institutul de Ştiințe ale Educației, 2010. 188 p.
2. BERRY, H. *Managing theTotal Quality Transformation*. New York, 1991.
3. BRĂTIANU, C. *Modele de gândire*. În: Revista transilvană de ştiințe administrative. 2000, p. 20 - 32.
4. BRĂTIANU, C., *Managementul calității şi cultura instituțională în universități*. În: Q-Media, 2000, nr.1, p. 36-40.
5. CALLO, T. *Calitatea cadrului didactic ca intensiune*. În: Didactica Pro, 2008, nr. 4-5 (50-51), p. 38-41.
6. CANCANAU, N. DIMA, O., GURĂU, Gh. *Sisteme de asigurare a calității*, Iaşi: Editura Junimea, 1998.
7. CARA, A. *Strategii la nivelul unității şcolare pentru asigurarea calității educației în învățământul din Republica Moldova*. În: Univers Pedagogic, 2006, nr. 1, p.12-19.
8. COMAN, Gh. *Analiza valorii*. Iaşi: Editura Venus, 2008.
9. CUCU, M. ş. a. *Calitate, cultură, etică*, În: Tribuna calității, 2000, nr. 1-2.
10. HARVEY, L., *Deconstructing quality culture,* În: EAIR Conference in Vilnius, 2009. http://www.qualityresearchinternational.com/Harvey%20Vilnius.pdf. (accesat la data de 12.01.2014).
11. IOSIFESCU, Ş. *Managementul educațional pentru instituțiile de învățămînt*. Bucureşti: ISE-MEC, 2001.
12. KELADA, J. *La gestion integrale de la qualite. Pour une qualite totale*. Quebec: Quafee,1990.
13. LANARES, J. *Developing a Quality Culture*. În: EUA Bologna Handbook, C 2.1-1 (Brussels/Berlin, EUA/Raabe) 2008. http://www.bologna-handbook.com/index.php?option=com_docman&task=doc_details&gid=119&Itemid=57 http://www.eua.be/publications (accesat la data de 12.01.2014).
14. LOUKKOLA, T., ZHANG, T. *Examining Quality Culture: Quality Assurance Processes in Higher Education Institutions.* Part I. Brussels, European University Association. 57 p. http://www.eua.be/publications accesat la data de 12.08.2011.
15. MOSCOVICI, S. *Attitudes et opinions*. În: Annual Review of Psychology, 1963, nr.14, p. 231-260.
16. ONETE, B. *Noi dimensiuni în calitate*. În: Amfiteatru Economic, 2006, nr. 8, p. 40-43.
17. PLUMB, I., ZAMFIR, A. *Managementul calității serviciilor în economia bazată pe cunoaştere: oportunități şi provocări.* În: Amfiteatru Economic. 2009, nr. 26, p. 373-374.
18. *Report on Quality Indicators of Lifelong Learning*, 2002, http://www.eric.ed.gov/ERICWebPortal/search/detailmini.jsp?_nfpb=true&_&ERICExtSearch_SearchValue_0=ED481329&ERICExtSearch_SearchType_0=no&accno=ED481329(accesat la data de 12.01.2014).
19. SILISTRARU, N. *Valori ale educației moderne*. Chişinău: IŞE, 2006.
20. SIMION, C. *Ingineria calității produselor*. Sibiu: Editura Universității „Lucian Blaga", din Sibiu, 2002.
21. ГЕГЕЛЬ. *Энциклопедия философских наук*. (Enciclopedia ştiințelor filosofice). M., 1974. T.1: Наука логики.
22. http://www.intute.ac.uk/cgi-bin/browse.pl?id=120056 (accesat la data de 12.02.2014).

MANAGEMENT ACCOUNTING AND REAL-TIME BUSINESS DECISION MAKING

Tatiana Mishova, PhD in economics, associate professor
Academy of Economic Studies, Chisinau, Moldova
t.mishova@gmail.com
Galina Globa, PhD in economics, associate professor
International Institute of Management, Chisinau, Moldova
galina_globa@excite.com
Boris Postolachi, senior lecturer
Academy of Economic Studies, Chisinau, Moldova
b.postolachi@gmail.com

Abstract. *The article presents research on the interrelations of management accounting and business intelligence. This paper brings up some methodological issues within the management accounting role in decision making. Management accounting prepares the information base which reflects all aspects of enterprise activities and therefore can be used for analytical purposes. Business intelligence serves as an enabling tool for efficient enterprise management.*

Key-words: *management accounting, business intelligence, business analytics, real-time decisions, performance analytics.*

JEL classification*:* M10, M15, M41

1. Introduction

Issues with analytical data storage and processing are becoming more and more relevant at this day. In addition to the opportunity of working with a single source of information, managers and analysts should be provided with convenient means of data visualization, aggregation, search, trends and forecasting. Despite the variety of analytical activities, data mining technologies can be identified, each of which corresponds to a specific set of tools. Analytical work within an organization is relatively diverse and depends on the nature of tasks, organizational characteristics of the company, the level and degree of readiness of analysts. At present, there can be distinguished four main types of analytical work: standard reporting, ad hoc queries, multidimensional analysis, and data mining.

The goal of this paper is to reveal the interaction between management accounting and business intelligence, and to show how top management can benefit from it. The materials in this paper are organized into two parts on management accounting methodology and interrelations of management accounting and business intelligence, respectively.

2. Management accounting and its role in decision making

Management accounting represents one of the activities in a management system. Its mission is to provide comprehensive information for decision making and to implement best business practices. In accordance with the mission, the goals of management accounting are to provide managers with operational and financial accounting information, necessary for the analysis of the financial performance of a company, optimal decision making, and monitoring the decision implementation.

In conformity with the main goal of the Association of Accountants and Financial professionals in Business (IMA)m [1] the work of management accountants and financial professionals is essential to financial management, organizational development, business decision making, and the achievement of strategic tasks. Their roles and responsibilities include: managing functions that are critical to business performance; supporting organizational management and strategic development; providing accurate and insightful information for more efficient decisions; ensuring that organizations operate with integrity and proper governance planning for the long-term and helping to ensure sustainability; safeguarding the interests of the organization and its key stakeholders.

Proponents of management accounting traditionally separate it from accountancy, the fiscal objectives from the management requirements, the external users from the internal and etc. However, in reality, accountancy historically has borne an administrative burden. In enterprises which have not lost the experience of a command economy, the accounting books have been accumulating the cost information according to the elements, items, places of origin, and have been forming the cost of production according to the calculation groups. Enterprises applying the normative method of accounting have almost up to 90%

of their costs and cost estimation calculated a day after the release of a batch of products or services. Such a management orientation of accounting is an exception rather than the rule. Fiscal targets impose their specification on the process of business transaction recording: there appear complex contractual schemes and minimization of taxes within the legislative framework . In addition, the principle of circumspection and the requirements of documentation of business transactions, in practice, lead to the fact that accounting records appear later in a few weeks, and even months after the reporting period. Thus, taking accounting as the main source of information for managers is not acceptable. Therefore, within the departments of enterprises and companies, either spontaneously or under a centralized leadership, operative accounting is organized to monitor the contracts and relationships with contractors, the movement of current assets, receipts and payments, etc. A special feature of operative accounting is the focus solely on management objectives, as well as the use of non-documented sources, forecasted assessments, etc. Any form of accounting and reporting is simply a mechanism to inform about various aspects of a company's activities. The difference between various kinds of accounting is only the variation of the information needs of the users of this information. Information flows, typical for companies with an effective system of an accounting process, show clearly that the main users of accounting information are the managers. They need both internal management information and financial information to make economically balanced business decisions. Tax declarations also require the analysis for a possible optimization of tax payments or decisions regarding the qualifications of tax experts preparing those statements.

The external users of financial statements - current and potential investors, creditors, shareholders and other stakeholders have access to financial statements prepared and audited by independent experts. On the basis of this analysis, an investor will make a decision on the desirability (or undesirability) of making an investment in the reporting enterprise; a bank will make a decision on the possibility of providing a loan; a shareholder will make a decision on possible dividends, etc. Finally, the state fiscal authorities only need the tax reporting information on those tax payments, which the state can reasonably get from the company.

Management accounting as a system of intra-firm management includes four types of accounting: accounting (conventional), operational (operative), financial, and statistical, each having its own specific features and has certain forms of reporting. At the same time, in connection with the consolidated property, management accounting is carried out for all the companies integrated by a unified title of ownership, and management decisions on global problems of the financial and economic activities are taken into consideration at the level of the parent company. The difficulty often lies in the fact that accounting and reporting standards are elaborated and established on the basis of the national legislation of the host country of the subsidiary, therefore the subsidiary must conduct double financial records - one for the local tax authorities, the other - for reporting to the parent company. Due to this fact, many companies have switched to accounting and reporting in accordance with the international accounting standards, elaborated by specialized international organizations or by the international accounting practice. Joint ventures face similar problems. The capital of joint ventures is owned by entrepreneurs coming from different countries, and they are managed and conduct financial and economic activities on a joint basis.

Management accounting is closely related to other control functions, and above all it is related to planning. Planning is the starting point of the management cycle. Under the determination of the goals and objectives of the financial and economic activities, planning is based on the analysis of economic information, which in turn is based on the economic analysis of the results of the financial and economic activities of the firm, carried out in past, present and future periods. The accounting system has to provide collection, storage, and aggregation of the information, which is necessary for economic analysis.

Modern management can no longer rely solely on the indicators of financial performance. As practice shows, the implementation of the management system, sorted by objectives, in particular the Balanced Scorecard Indicators (Key Performance Indicators) and other methods of business management, among ten key performance indicators of a company, only three are financial, and the other seven are non-financial indicators.

The development of management accounting can be analyzed also in the computer accounting system "1 C" . The 1C system already has the configuration 8.1. «The Manufacturing Enterprise Management». The experience of the implementation of 1C system shows that in most documents of the configuration transactions are at the same time reflected in different types of accounting: managerial, accounting or tax. Such division among the types of accounting is caused by the difference in goals and tasks undertaken by the regular (accounting and tax) and management (operational and financial) accounting.

The above conceptual research leads to the following conclusion: management accounting is the account of the enterprise activity, the main purpose of which is to provide managers with information for the decision making process and decision monitoring. This conclusion shows connections and interrelations between management accounting and business intelligence.

3. Interrelations of management accounting and business intelligence

To implement an effective enterprise performance management (EPM), leaders and managers must be fully aware of the enterprise's activities. Management accounting prepares the information base, which reflects all the aspects of the enterprise activities and therefore can be used for analytical purposes. Modern information and analytical technologies maximize such opportunities. Particularly, broad analytical capabilities provide the application of the business intelligence (BI) concept. EPM for managers is a methodology, BI is the enabling tool. Management needs to be committed to the data driven change process.

The notion "business intelligence" has been introduced by American researcher Hans Peter Luhn, who in 1958 published the article "A Business Intelligence System" in the "IBM System" journal. Luhn presented business as a set of different activities in science, technology, commerce, industry and business support systems as systems that sustain the mental activity or intelligent systems. The word "intelligence" Luhn used to mark the ability to determine the relationship between representations of facts and actions in the interests of problem solving and goal attainment. We believe that the modern grounds of the BI concept should be based on the ideas of N.B. Pakhlin and V.I. Oreshkov described in [10]. Making data analysis, the researcher produces a set of actions and forms the ideas about the nature of a phenomenon described by this data. Mathematical methods are usually used for data analysis. However, the analysis cannot be considered simply as information processing, since after information gathering, the analysis is primarily a tool to verify assumptions and to solve researcher's problems, respectively BI is closely related to modeling [10, p. 20 - 25].

In addition, we can talk about business intelligence in a broad, as well as in a narrow sense. Thus, we support the view of the analysts of the consulting firm Forrester Research [2, p.19]. The wide definition describes BI as the entire data-to-insight process, which includes data preparation (data integration, data quality, master data management, data warehousing). The narrow definition: BI represents last steps in the decision-making process, which is mostly data usage (reporting, ad hoc querying, dashboards, advanced (predictive) analytics, operational BI, process, context, text analytics, in-memory analytics). It should be noted that, according to Forrester Research, even these two options do not cover all the highlights of business intelligence.

The famous Gartner consulting firm [7, p. 1-2] defines the business intelligence and the analytics platform as a software platform that delivers capabilities across three categories: integration, information delivery and analysis. The first category, "integration", includes the following positions: BI infrastructure, metadata management, development tools, and collaboration. Information delivery in BI systems is based on reporting, dashboards, ad hoc queries, Microsoft Office integration, search-based BI, and mobile BI. The third category, "analysis", includes online analytical processing, interactive visualization, predictive modeling and data mining, scorecards, and prescriptive modeling.

Online analytical processing brings an opportunity to analyze data with fast query and calculation performance, using a style of analysis known as "slicing and dicing" and applying the "what if" model. Interactive visualization is aimed at a more efficient display of data by using interactive pictures and charts, instead of rows and columns.

The launch point for mining is a data warehouse which is populated from a enormous number of sources, including ERP databases, websites, call centers, etc. The Loudhouse research, conducted by SAP, has showed [6, p.11] that alongside the recent increase in the volume of data available to and collected by organizations, and the relatively recent ability to make sense of that data with a focus on the future, predictive analytics enters the mainstream of business intelligence processes. The Loudhouse research also found that with 90% of all of the world's data that has been generated in the last two years, organizations are feeling somewhat overwhelmed by the sheer scale of the data challenge that they face. As data has proliferated, technology vendors have responded by creating more advanced solutions to help organizations process this data and use it to drive their business decisions [4]. This factor also demonstrates that the elaboration of simple analytical tools is required by the end users. The appearance and development of self-service business analytics became a logical response to the needs of end-users. Self-service BA software is

a tool used by people who do not have high technical skills; it lets end users create personalized reports and analytical queries. As an approach to data analytics self-service business intelligence enables business users to access and work with corporate information without the IT department's involvement. SAP research [4] has emphasized that the sophisticated predictive analysis is moving fast from a small group of specialists to a broad spectrum of users and will become ever more valuable across business as a whole.

We also need to emphasize that the Loudhouse research conducted by SAP draws attention to the following important points: that with the rise in data volumes, predictive analytics is on the agenda for many organisations and is becoming an increased focus for investment. The majority (77 per cent) of respondents believe that they have gained a specific competitive advantage through the use of predictive analytics [3] . According to the report, small and medium enterprises (SMEs) need this competitive advantage in an environment that is increasingly crowded and competitive [3]. We find extremly important the Fisher's analytical answer to the following question: "If this innovation can help predict market trends, then what is holding SMEs back [3]?" The answer to this question reveals the current trend of development of business intelligence. According to Fisher getting access to and making sense of the data has, until recently, been seen as a complex and highly-skilled task, delivered by people with advanced degrees in statistics and prior analytical experience. Like any business, SMEs need to make a priority of embedding predictive analytics into all areas of an organisation. To make this possible, it is critical that companies empower their staff with both the skills and solutions to self-service their analytics needs. Skills gaps are common as new technologies emerge, but it is also important to remember that sophisticated predictive analysis is moving fast from a small group of specialists to a broad spectrum of users and will become ever more valuable across the business as a whole". These words actually mean that a new trend in the development of business intelligence is starting to emerge.

Thus, management accounting creates the main part of the information base for predictive analysis. The two basic types of data associated with the mining of enterprise data are static and event data. The ideal data sources for mining are customer behavior data. We also would like to mention two main parts of data for predictive analytics - structured and unstructured data. The Forrester Research's analysis [11] can confirm the following interesting figures: around 30% of all the structured data is used for analytics whereas only 8% of unstructured data is used for it.

The balanced scorecard (BSC) is a EPM tool that is used to align business activities to the strategy of the organization, improve internal and external communications, and monitor organization performance against strategic goals. The Balanced Scorecard concept suggests that presenting information about business performance should come from four different perspectives – Finance, Customer Relations, Education and Internal Processes. All the Balanced Scorecard groups include several key indicators that measure business performance. We consider that the following indicators have to be included in the Balanced Scorecard groups because they systemically reflect the current situation of an organization: Finance (increase of net assets; the ratio of the market price of share to earnings per share; the ratio of net profit to the number of personnel; the ratio of revenue to the total number of employees; increase of the economic value added; cash flow return on investment); Customers (increase in the number of customers; market share growth; the ratio of revenues to the total number of customers; average time spent per customer, or time of one order processing; customer satisfaction index, the number of customers who switched to competitors); Internal Business Processes (the number of returns of products sold because of defects found; labor productivity growth; reduction of administrative costs; acceleration of the turnover of the warehouse stocks; reduction of the stock immobilization by implementing "just in time" method; acceleration of the collection of accounts receivable); Personnel (the ratio of applicants to the number of hired workers; indicators of the employee competence; indicators of employee interchangeability; proposals on business process optimization, inventions and rationalization proposals received from personnel, indicators of the personnel turnover).

BI platforms display BSC indicators or metrics in a dashboard. In management information systems, a dashboard is an easy to read, single page, real-time user interface, showing a graphical presentation of the current status (snapshot) and historical trends of an organization's key performance indicators to enable instant and informed decisions to be made at a glance. Prescriptive analytics aimed at the selection of the best course of actions. Its goal is to simulate various outcomes in order to choose the best one. Prescriptive modeling, simulation and optimization select the correct value of a variable based on a set of constraints for deterministic processes, and modeling outcomes for stochastic processes.

The emerging area of business analytics can potentially extend the domain of management accounting to the comprehension of business dynamics and provide more solid inputs for managing its performance [5]. Silvia, Moeller, and Schlaefkec have introduced performance management analytics (PMA) as the next extension in management accounting research and practice. They have defined PMA as the understanding of relevant business dynamics through the use of data and analytical methods, and consider PMA as a relevant part of performance management systems and moreover as the missing link between the existence of highly sophisticated performance management systems and their effective implementation. Silvia, Moeller, and Schlaefkec argue that if relevance and effectiveness of performance management analytics will arise, education on management accounting would have to be redesigned and integrated with performance analytical topics and new skills and competences in IT and analytical methods might be required for management accountants. In order to create the basis for the effective application of performance management systems they should be designed and used within a specific or explicit business model and related with the information needs of key success business processes [5, p.15].

Silvia, Moeller, and Schlaefkec's study draws attention to the fact that "If relevance and effectiveness of performance management analytics are increasing, there will be consequences for teaching and training. ... Especially education in management accounting would have to be redesigned and integrated with performance analytical topics. Furthermore, new skills and competences in IT and analytical methods might be required for management accountants" [5, p.2, 15]. Labor market already confirms the above conclusion. Our analysis of the labor market announcements has found many requests coming from leading enterprises regarding the preconditions that employers stipulate when hiring new specialists for the management accounting departments, which include competency in management accounting and analytics. Such positions are sometimes called business-analysts. Responsibilities of the requested specialists include: elaboration of methodical materials on budgeting and technical-economic planning of the company , management accounting, motivation system of the personnel; measuring efficiency of new technology implementations; organizational and technical measures aimed at improving the enterprise competitiveness; elaboration of algorithms for measuring the companies' performance; monitoring the implementation of approved methodologies and algorithms of management accounting department activities and enterprise as a whole; elaboration of unified documentation and economic standards , the implementation of automated processing the planning and accounting information; methodological support and testing the work on the enterprise's automated business processes. Such deep professional requirements presented to specialists are also very serious and include knowledge of technology of the company's management, technology of the budget management, accounting and management accounting, economic and financial analysis skills, experience in elaborating methodical documentation (Regulations on budget management , on management accounting , etc.), excellent Microsoft Office skills, skills in obtaining financial information from 1C (version 7 and 8), and experience of working with large amount of data.

Forrester Consulting examined the total economic impact and potential return on investment that enterprises may achieve by deploying real-time decisions (RTD) [8]. The research carried out found that RTD significantly increases revenue by improving closure rates and transaction values. One existing RTD customer in the financial services industry experienced the three-year-risk-adjusted ROI equal to 986% [8, p.2]. The examined company identified the following benefits: increased closure rate revenue, incremental deal size revenue, greater customer retention and lifetime value, better business intelligence, improved customer services. The factors which affect the financial results of an organization the most are existing revenues/size of the organization; complexity of decisions/problems RTD is addressing; number of projects utilizing RTD.

5. Conclusions

Management accounting is expanding its mission, scope, and control objects. New management accounting tools, techniques, metrics, and approaches are continuously developing. As a consequence of the extreme competition, management accounting has broadened its domain from financial reporting and control to the decision making processes. The current stage of the management accounting development is closely connected to business intelligence technologies.

Companies in a highly connected and hypercompetitive economy require more rapid and sophisticated information and data analysis. Technological development - the appearance of computer networks and supercomputers - has created all the necessary conditions for a more effective support inreal-

time decision making processes, considering the possibility to accumulate large amounts of internal data and immediately obtaining all the necessary operational information, after which to use it in the process of management.

In order to be efficient, the implementation of business intelligence systems should take into account factors that affect the automation of analytical calculations. The experience of accounting automation shows that an organization needs accountants who can work with modern accounting programs. Similarly, organizations should have personnel that have the corresponding skills when applying modern methods of preparation, decision-making and using computer decision support systems.

When extending the domain of management accounting to business performance analytics, new competencies and skills about business intelligence, predictive and business performance analytics are required. If business intelligence is used at all the stages of a company and businesses are able to perform predictive analysis, they succeed and survive in a highly competitive marketplace, by introducing innovations, new technologies and continuing their organizational development.

References

1. Association of Accountants and Financial professionals in Business's mission. Accessed [11.02.2014]. http://www.imanet.org/about_ima/our_mission.aspx
2. EVELSON, Boris. *Making Leaders Every Day. Forrester Research*. Accessed [27.09.2013]. http://www.cnews.ru/reviews/ppt/2012_10_19/9_Evelson.pdf
3. FISHER, James. *The Future is Predictive Analytics – Don't Get Left Behind*. Accessed [11.02.2014]. http://blogs.sap.com/analytics/2013/12/04/the-future-is-predictive-analytics-dont-get-left-behind/
4. HEILIGMAN, Margot. *4 Ways of Making Predictions about Predictive Analytics in 2014*. Accessed [11.02.2014] http://scn.sap.com/community/customer-edge/blog/2014/01/10/4-ways-of-making-predictions-about-predictive-analytics-in-2014?source=email-emea-sapflash-newsletter-20140127&lf1 =439703667b422525884984a16243597
5. SILVIA, Ricardo, MOELLER, Klaus, SCHLAEFKEC, Marten. *Performance management analytics – the next extension in managerial accounting*. Accessed [27.09.2013] http://papers.ssrn.com/sol3/ papers. cfm?abstract_ id= 1656486
6. Predicting the future of predictive analytics. SAP LOUDHOUSE Study. December, 2013 Accessed [27.09.2013] http://www.sap.com/bin/sapcom/downloadasset. predicting- the-future-of-predictive-analytics-1-pdf.bypassReg.html
7. SCHLEGEL, Kurt, SALLAM Rita , and others. *Magic Quadrant for Business Intelligence and Analytics Platforms*. Accessed [27.09.2013] https://www.google.com/webhp?source=search _app#q=2013_gartner_magic_qaudrant_for_bi_and_analytics+
8. Total Economic Impact of Oracle Real-Time Decisions. Forrester Research, July 2011. Accessed [26.09.2013]. http://www.oracle.com/us/corporate/analystreports/infrastructure/ forrester -tei-rtd-432543.pdf
9. ГОЛОВ, С.Ф. *Управленческий учет*: Учебник. К.: Либра, 2004. 576 с. ISBN 966-7035-67-0
10. ПАКЛИН, Н. Б., ОРЕШКОВ, В. И. *Бизнес-аналитика: от данных к знаниям: Учебное пособие*. СПб.: Питер, 2013. 704 с. ISBN 978 5-459 007176
11. ЭВЕЛЬСОН, Борис. Бизнес-анализ или интуиция. Accessed [07.02.2014] http://www.iemag.ru / interview/ detail.php?ID=28745

Secția II. ECONOMIE FUNDAMENTALĂ ŞI APLICATĂ

STRUCTURA SOCIALĂ: STANDARDE OCCIDENTALE ŞI SPECIFICUL AUTOHTON

Olga Sorocean, prof. univ., dr. hab., ASEM
Natalia Coşeleva, conf. univ., dr., ASEM
Nelly Filip, conf. univ., dr. ASEM

Abstract. *Transformational processes in the post-Soviet space occurring over the last two decades, have affected the social structure of the transitive societies. The* **s***ocial structure in conditions of systemic transformations has common and specific national features related to the privatization process and the formation of market relations.*

The ***analysis*** *of current trends in the transitive social structure formation in the context of identifying conditions and sources of development of the middle class in industrially developed countries and Moldova represents the purpose of this article.*

There have been presented the preliminary results of studies performed in the framework of the international project "Social Transformation in the Borderland (Belarus, Ukraine, Moldova)" by the Center for Advanced Studies and Education of the European Humanities University, with financial support from the Carnegie Corporation of New York.

*****

Cele două decenii de independență şi reforme economice au condiționat modificări importante, practic, în toate sferele activității umane din Republica Moldova. Schimbări profunde au avut loc şi în structura socială a țării. Din aceste considerente, o atenție deosebită este acordată problemelor stratificării societății şi, în primul rând, apariției *clasei de mijloc*, ca garant al stabilității social-politice şi economice a țării.

Fenomenul clasei de mijloc reprezintă un indicator important al dezvoltării societății, bunăstării şi stabilității ei. Misiunea istorică a clasei de mijloc este stipulată de funcțiile pe care aceasta din urmă le îndeplineşte în societate. Anume, clasa de mijloc reprezintă fundamentul social şi forța motrice a reformelor, ea asigură reproducerea forței de muncă înalt calificate, contribuie la dezvoltarea progresului social tehnico-ştiințific, apariția inovațiilor, menținerea integrității şi identității culturale a societății.

Clasa de mijloc desparte doi poli antagonici – bogații şi săracii. Cu cât mai subțire este clasa de mijloc, cu atât mai aproape, unul de altul, sunt „polii" stratificării, cu atât mai probabilă este coliziunea lor şi, dimpotrivă, cu cât este mai numeroasă şi activă clasa de mijloc – „coloana vertebrală" socială, cu atât este mai mică perspectiva declanşării unor revoluții şi conflicte interetnice, cataclisme sociale.

Anume „clasei de mijloc" îi revine cererea la scară pe piața bunurilor de consum, stimulând astfel activitatea de business. Cu cât mai numeroasă este această clasă, cu atât mai ferme sunt pozițiile businessului mic şi mijlociu.

Noțiunea „clasă de mijloc" are o istorie lungă. Se susține că, pentru prima dată, noțiunea respectivă a fost utilizată de dramaturgul Euripide (sec.V. î.e.n.), desemnând în societate trei clase: bogați, săraci şi clasa de mijloc.

„În societate, sunt trei clase: în primul rând, bogații, pentru oraş, de la ei nu-i niciun folos, ei acaparează doar pentru ei, cât mai mult. Dar sunt periculoşi şi săracii, declasații, când îşi îndreaptă săgeata otrăvită spre înstăriți … Doar clasa de mijloc este un sprijin pentru oraş; ea respectă legile şi puterea". [13]

„Straturile de mijloc" au fost desemnate şi de Aristotel, care susținea că, cu cât va fi mai mare acest strat social, cu atât mai stabilă va fi societatea. „Statul, care constă din oamenii de mijloc, va avea cea mai bună orânduire statală… Aceştia nu tind să acapareze bunurile străine, precum cei săraci, iar alții nu pretind la ceea ce nu le aparține, asemenea celor săraci care tind la averea celor bogați". [12]

O perioadă lungă de timp, în societățile preindustriale, clasa de mijloc era considerată drept categorie socială după principiul „rezidual": la ea se atribuiau acele persoane care nu aveau titlu de noblețe, nu erau

nici țărani (lucrători agricoli). Această clasă era reprezentată de micii producători, comercianți, meşteşugari. „Mijlocul" societății preindustriale a fost studiat de sociologii secolelor XIX şi XX – M.Weber, P.Worms, F.Guizot, A.Mignet, H.Spencer.

Odată cu apariția burgheziei europene, caracteristicile clasei de mijloc sunt reflectate mai clar. În calitate de subiect social de masă, clasa de mijloc se manifestă doar în societatea industrială. Formarea clasei respective, a identității ei şi a modului de trai a fost condiționată de diverşi factori: modificarea structurii ocupării, dezvoltarea micului business, amplasarea geografică stabilă, urbanizarea, mobilitatea pieței muncii.

Cele mai cunoscute versiuni ale „clasei de mijloc" a epocii industriale aparțin lui J.Burnham şi P.Darendorf. Inițial, în structura socială, clasa de mijloc se situa între muncitori şi marii întreprinzători. Procesul industrializării a contribuit la creşterea numărului lucrătorilor calificați şi la apariția *managerilor*. Asigurarea nevoilor acestora a contribuit la dezvoltarea infrastructurii sociale, majorarea straturilor de profesori şi medici. În consecință, a crescut „masa" clasei de mijloc.

La mijlocul secolului trecut, în țările industrial dezvoltate, numărul populației clasei de mijloc era comparabil cu efectivul clasei muncitoare. Astfel, în Marea Britanie, în anul 1948, se considerau la clasa de mijloc 47% din populație. [3]

Începând cu anii 60 ai sec.XX, când prioritatea dezvoltării social-economice, în SUA şi-n Europa de Vest, a devenit *calitatea capitalului uman*, anume clasa de mijloc este examinată ca principalul subiect al investițiilor în capitalul uman. Rândurile clasei de mijloc s-au extins esențial pe contul inginerilor, savanților, profesioniştilor, managerilor. În acelaşi timp, numărul „guleraşelor albe", implicate în gestiune, creştea mai repede, comparativ cu „guleraşele albastre", ocupate în producție. În consecință, ponderea clasei muncitoare în structura populației ocupate s-a redus, comparativ cu ponderea celor ocupați în sfera serviciilor, funcționarilor şi lucrătorilor ştiințifici.

Modelele „clasei de mijloc" a societății postindustriale au fost studiate în cadrul teoriilor „societății tehnotrone", „societății de consum", „societății informaționale" (lucrările lui D.Bell, J.Galbraith, E.Crystal, E.Wright). În acelaşi timp, savanții au încercat să concretizeze sursele sociale şi condițiile formării „clasei de mijloc" în cadrul revoluției tehnico-ştiințifice, precum şi să argumenteze misiunea istorică a ei.

„Vechea" şi „noua" clasă de mijloc

Concentrarea capitalului la nivelul corporațiilor a condus, în viziunea lui C.Mills, la diminuarea rolului *„vechii clase de mijloc", bazate pe proprietatea mijloacelor de producție* (meşteşugari, comercianți). În acelaşi timp, a crescut importanța *„noii clase de mijloc" ce întruchipează capitalul uman (managerii, profesioniştii, savanții).* În acest context, concepția tradițională a clasei de mijloc, ca *„strat între cei bogați şi săraci"*, a fost înlocuită de concepția *„vechii" şi „noii" clase de mijloc.*

Astfel, odată cu dezvoltarea societății şi evoluției structurii sociale, s-a schimbat şi structura „clasei de mijloc". De la mijlocul sec.XX, în țările democratice cu economie de piață dezvoltată, *clasa de mijloc este formată din persoane ce dispun de independență economică şi pregătire profesională şi apar în calitate de fundament social şi forță motrice a dezvoltării sociale.*

Civilizația contemporană, după filosoful britanic A.Toynbee, reprezintă, primordial, civilizația clasei de mijloc. Societatea devine contemporană şi democrată doar în urma instituirii unei clase de mijloc de masă şi competente. Această viziune este conformată atât prin experiența Europei de Vest, SUA, Japoniei, cât şi prin dezvoltarea rapidă a noilor țări industriale (Brazilia, Coreea de Sud, Turcia, Singapore). Modernizarea acestora şi integrarea lor în economia mondială a fost posibilă datorită clasei de mijloc active.

Abordările metodologice de bază în evaluarea clasei de mijloc

Referitor la utilizarea frecventă a termenului „clasă de mijloc" în literatura ştiințifică, până în prezent, nu există o definire distinctă, bine argumentată teoretic. Găsim de cuviință că este important să accentuăm că o tratare universală – identică – a clasei de mijloc, drept clasă socială specifică, după definire, este imposibilă: conținutul ei este dinamic atât în „timp", cât şi în „spațiu".

În caracteristica clasei respective lipseşte unanimitatea dintre reprezentanții diferitelor ştiințe, deoarece politologii, economiştii, sociologii, istoricii şi psihologii se conduc de „propriile" criterii. Astfel, pentru economişti, principalele caracteristici ale clasei de mijloc constau în nivelul veniturilor şi-n activitatea economică, pentru psihologi – căile de adaptare, iar pentru sociologi – statutul social al cetățenilor, satisfacția personală, cointeresarea de menținerea stabilității şi dezvoltarea societății. Conform

Dicționarului Sociologic Oxford (Concise Oxford Dictionary of Sociology), „clasa de mijloc" reprezintă un strat extins de lucrători angajați, proprietarii mici şi mijlocii, care ocupă poziții de status similare pe piața muncii şi împart valorile comune ale muncii pe această piață". [8]

Diversitatea tratărilor clasei de mijloc se explică prin utilizarea diferitelor abordări şi criterii metodologice, dintre care le menționăm pe principalele:

I. Abordarea obiectiv-materială, în baza nivelului bunăstării materiale (criteriul – nivelul venitului per capita sau prezența unui potențial de avere). În cadrul abordării, clasa de mijloc este reprezentată de straturi sociale cu un standard de viață şi nivel de consum comparativ înalt. Acestea sunt persoanele care dețin o serie de bunuri scumpe (automobile, tehnică performantă de uz casnic), pot procura servicii sociale (educaționale, medicale) şi pot călători prin lume (turism, tratament la stațiuni de prestigiu).

II. Abordarea posesiunii de resurse (criterii – volumul, tipul şi structura capitalului de care dispune individul, menajul). Această abordare permite structurarea „mijlocului" diversificat al societății. Conform tipologiei sociologului britanic Anthony Giddens, „vechea" clasă de mijloc este formată de micii întreprinzători, iar „noua" clasă de mijloc constă din lucrători angajați, înalt şi mediu remunerați, în cea mai mare parte, ocupați cu munca intelectuală (manageri, specialişti de calificare înaltă).

În acelaşi timp, ca legitate, apare reducerea numărului „vechii clase de mijloc" (clasa proprietarilor) şi creşterea ponderii „noii clase medii". Sursă de venit, pentru cea mai mare parte a clasei de mijloc contemporane, apare munca şi deprinderile profesionale, dar nu posedarea proprietății.

III. Abordarea neoveberiană, în baza poliformității stratificării (criterii – profesia, educația, venitul, parametrii averii etc.). Utilizarea complexă „la pachet" a diferitelor criterii permite reprezentarea mai adecvată a aspectului clasei de mijloc.

IV. Abordarea subiectivă, în baza autoidentificării respondenților (cu accent pe caracteristicile de identificare psihofiziologice). Clasa de mijloc poate fi determinată pornindu-se de la perceperea subiectivă a individului ce ține de starea sa ca reprezentant al „mijlocului social".

O parte dintre savanți propune utilizarea, în calitate de criteriu al clasei de mijloc, a dispunerii de obiecte de lung consum, în particular, a automobilului. [9] În baza acestui criteriu, se determină nivelul venitului, necesar pentru menținerea unui astfel de mod de trai, se determină PIB-ul per capita. Acest criteriu este deosebit de popular pentru efectuarea cercetărilor comparative ale clasei de mijloc în țările în curs de dezvoltare. Conform acestei metodologii, la clasa de mijloc se referă 46% din populația Malaysiei şi Mexicului, 35% din populația Braziliei, 23% – în China, 9% – în India, 5% – în Nigeria şi Pakistan şi 45% – în Rusia. [14]

Abordarea contemporană a noțiunii „clasa de mijloc", la nivel mondial, este reflectată în Raportul Băncii Mondiale (2007) *„Perspectivele economiei mondiale*": „Clasa de mijloc – reprezintă un grup de populație, capabilă să procure mărfuri de import de calitate înaltă, maşini de import, să facă călătorii în străinătate, are accesul şi posibilitatea să recurgă la servicii la nivel mondial, inclusiv de obținere a studiilor superioare". [6] În abordarea respectivă, accentele sunt puse asupra posibilităților financiare şi unui nivel de consum destul de înalt al clasei de mijloc. În context mai larg, odată cu evidența misiunii istorice a clasei de mijloc, este necesară evidențierea următoarelor caracteristici distincte ale unor reprezentanți ai acesteia, precum:

- un nivel înalt al educației şi profesionalism;
- venituri stabile, suficiente pentru satisfacerea unui cerc larg de necesități;
- activitate socială şi economică;
- inițierea inovațiilor şi reproducerea cadrelor calificate;
- menținerea stabilității în societate şi asistența dezvoltării progresive.

Standarde occidentale ale determinării clasei de mijloc (din modelele de stratificare socială a societății)

Actualmente, chiar şi în țările dezvoltate, cu o structură socială edificată, există diferite interpretări şi modele concurente ale stratificării sociale.

În literatura contemporană, sunt reprezentate şi construcții simpliste, care sunt formate din trei clase („bogați", „clasa de mijloc" şi săraci"), dar şi modele sociale extinse, detaliate, ce includ un număr mare de clase şi subclase. În majoritatea tipologiilor structurilor sociale de clasă, sunt desemnate, în calitate de criterii de bază ale stratificării: bunăstarea, venitul, educația, profesia oamenilor, precum şi participarea la unele rețele sociale sau subculturale.

- Pentru exemplu, vom cerceta cele mai cunoscute clasificări ale societății americane (vezi tabelul 1).

Tabelul 1

Modelele structurii sociale ale societății americane

D.Gilbert (2002)		**W.Thompson; J.Hickey (2005)**		**L.Beeghley (2004)**	
Clasa	***Caracteristicile standardizate***	***Clasa***	***Caracteristicile standardizate***	***Clasa***	***Caracteristicile standardizate***
Clasa capitalistă (1%)	Conducătorii şi politicienii de nivel superior, moştenitorii, membrii *„Ivy League”* *	*Clasa superioară (1%)*	Conducători de nivel superior, celebrități, moştenitori, persoane ce dispun de un venit superior 500.000 USD pe an, membrii *„Ivy League”*	*Clasa celor superbogați (0,9%)*	Multimilionari cu venit ce depăşeşte 250.000 USD pe an, celebrități, politicieni şi conducători remarcabili, membrii *„Ivy League”*
Clasa de mijloc de sus (15%)	Specialişti angajați cu studii superioare, grade ştiințifice, specialişti şi conducători de nivel mediu cu autonomie înaltă în lucru	*Clasa de mijloc de sus (15%)*	Specialiştii cu studii superioare înalte, grade ştiințifice, specialişti şi manageri cu venituri ce depăşesc 100.000 USD pe an.	*Clasa celor bogați (5%)*	Menaje cu active în valoare de peste 100.000 USD în capitalul fix propriu. De regulă, cu studii superioare
Clasa de mijloc de jos (30%)	Semiprofesionişti şi maiştri cu nivel mediu de trai. Majoritatea au studii superioare (colegii) şi se referă la „guleraşele albe”	*Clasa de mijloc inferioară (32%)*	Semiprofesionişti şi maiştri cu o anumită autonomie în lucru. Veniturile menajelor variază între 35.000 USD şi 75.000 USD. De regulă, dispun de studii superioare (colegii)	*Clasa de mijloc (46%)*	Lucrători cu studii superioare (colegii) cu venit mai mare de medie. De regulă, bărbații câştigă 57.000 USD pe an, femeile – 40.000 USD pe an
Clasa muncitoare (30%)	Lucrători de cancelarie şi „guleraşele albastre”, cu muncă de rutină. Standardele de viață depind de numărul celor ce lucrează în familie	*Clasa muncitoare (32%)*	Clericii „guleraşele roz şi albastre” cu garanție joasă de ocupare, venitul variază între 16.000 USD şi 30.000 USD pe an. Studii medii	*Clasa muncitoare (40-45%)*	„Guleraşe albastre” şi cu muncă de rutină, cu garanții economice minime. Bărbații câştigă – 40.000 USD, femeile – 26.000 USD pe an. Studii medii
Muncitorii săraci (15)	Lucrătorii sferei serviciilor, nivelul inferior al funcționarilor de cancelarie, o parte din „guleraşele albe”. Îi caracterizează o instabilitate economică înaltă şi riscul sărăciei. Unii cu studii medii	*Clasa inferioară (14-20%)*	Persoanele care ocupă locuri de muncă cu nivel jos de remunerare şi depind de transferurile publice. Unii au studii medii	*Săracii (12%)*	Persoane ce trăiesc sub limita sărăciei, cu participarea limitată în componența forței de muncă. 18.000 USD pe an. Unii au studii medii
Straturile inferioare ale societății	Persoanele a căror ocupare în câmpul muncii este limitată sau lipseşte. Depind de transferurile publice. Unii au studii medii				

Sursa: în baza [1; 5; 11]

* *„Ivi League”* – asociația a 8 universități private, dislocate în şapte state din nord-estul SUA. Acest termen semnifică un nivel excepțional al calității studiilor superioare, apartenența la elita socială.

Modelele sociale de clasă respective identifică:

- *clasa superioară (supper class) sau capitalistă*, care constă din persoane împroprietărite şi împuternicite (cu putere);
- *clasa de mijloc de sus (supper middle class)* include profesionali cu studii înalte şi profesionali înstăriți;
- *clasa de mijloc de jos (lower middle class)* cuprinde persoane cu studii obținute în colegii şi ocupați în sfera „guleraşelor albe";
- *clasa muncitoare*, care constă din lucrători de cancelarie şi „guleraşe albastre", activitatea cărora prezintă un înalt grad de rutină;
- *clasa inferioară*, divizată în muncitori săraci şi şomeri, care nu pot fi atribuiți niciuneia dintre clase.

Astfel, în urma diferitelor evaluări, ponderea clasei de mijloc în SUA constituie circa 45-47% din populație. Astfel, 15% din populație, după cercetările sociologilor D.Gilbert, W.Thompson şi W.Hickey, sunt reprezentanți tipici ai clasei de mijloc de sus. Un atribut al acestei clase constă în realizările în știință, din aceste considerente ea rezidă în specialişti cu studii superioare, care sunt bine remunerați şi prezintă un grad înalt de autonomie, la ei atribuindu-se fizicienii, juriştii, inginerii, savanții, profesorii. [4]

Termenul *clasa de mijloc de jos* este utilizat pentru persoanele mai puțin privilegiate, comparativ cu clasa de mijloc de sus. Reprezentanții acestei clase, foarte rar, au grade ştiințifice, dar, în acelaşi timp, nivelul de bacalaureat şi diploma de colegiu sunt atribute necesare pentru a intra în această clasă.

Conform acestor modele, în SUA, principalii indicatori ai statusului social sunt: educația, sfera activității, autonomia serviciului şi venitul. Experții occidentali formulează clar condiția necesară pentru „intrarea" în clasa de mijloc: un venit lunar stabil de 1000 USD per capita. În SUA, acesta nu trebuie să fie mai mic de 2000 USD. Clasa de mijloc din Germania dispune de un venit de 890 euro lunar pentru un membru de familie. [15]

O altă caracteristică a acestei clase o constituie ***nivelul educației***: cu cât sunt mai performante studiile, cu atât mai înalt este postul şi prestigioasă sfera activității. Obținerea postsecondary şi graduate degress reprezintă una din principalele caracteristici ale clasei de mijloc şi clasei de mijloc de sus. În SUA, există o corelație pozitivă strânsă între nivelul studiilor şi nivelul veniturilor. De exemplu, în 2005, majoritatea deținătorilor de grad ştiințific de doctorat şi grad profesional intrau în top – 15% dintre destinatarii celor mai mari venituri. [10]

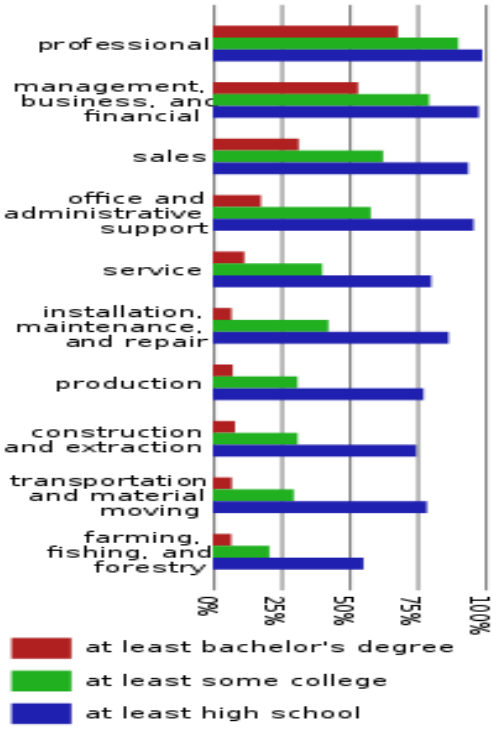


Figura 1. Dependența funcției ocupate de nivelul educației

Sursa: *United States Census Bureau report on educational attainment in the United States, 2003. Retrieved July 31, 2006*

De rând cu educația, factorul esențial, ce condiționează stratificarea, este ***nivelul de cultură***. Pentru diferite straturi sociale este caracteristică subcultura lor. Deosebiri esențiale în nivelul culturii se observă între profesioniştii clasei de mijloc şi clasa muncitoare.

Astfel, corelarea directă dintre variabilele indicate demonstrează modelul „educație – profesie – venit – stil de viață" (figura 2).

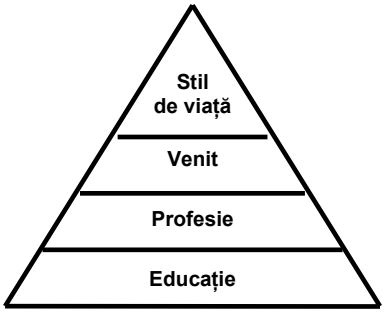


Figura 2. Modelul „educație – profesie – venit – stil de viață"

O asemenea corelare de factori, care determină poziția socială şi comportamentul individului, este tipică majorității țărilor dezvoltate. În Occident, criteriile-cheie ale clasei de mijloc (educație, status profesional, venit şi autoidentificare) sunt în corelație strânsă.

Dinamica efectivului clasei de mijloc

La sfârşitul anilor 90, a apărut o nouă tendință în evoluția clasei de mijloc – *reducerea* şi *erodarea* ei. În legătură cu criza Welfare State, straturile de jos ale clasei de mijloc îşi pierd stabilitatea pe piața muncii, reducându-se baza lor de resurse. Din aceste considerente, „în urma crizei, creşte polarizarea vârfului şi bazei scării sociale, ceea ce semnifică contractarea clasei de mijloc". [2]

Această tendință a fost observată de către S.Pressman, în cadrul analizei clasei de mijloc din diferite țări, în baza metodei LIS („Cercetarea Luxemburg a veniturilor"). Conform acestei metode, reprezentanți ai clasei de mijloc sunt familiile al căror nivel al veniturilor constituie de la 75 până la 125% din valoarea mediană a acestui indicator. A fost observată reducerea numărului clasei de mijloc odată cu creşterea rapidă a stratificării de sus şi de jos. După prognoza institutului din Brooklin, ponderea reprezentanților clasei de mijloc în Europa, în raport cu numărul lor total în lume, în anul 2030, se va reduce de la 36% până la 14%. În acelaşi timp, în Asia, efectivul clasei de mijloc va creşte de şase ori şi va depăşi cifra de 3,2 mlrd. de persoane.

În societățile occidentale, criza economică, din ultimii ani, intensifică erodarea granițelor clasei de mijloc „clasice", agravează tensiunea socială. Se observă „inflația diplomelor", atunci când tinerii cu studii nu pot găsi un lucru onorabil, iar profesioniştii se află în pericolul concedierilor şi diminuării veniturilor.

Problema stratificării sociale, în R.Moldova, până în prezent, nu a devenit obiect al monitoringului sistematic şi analizei ştiințifice complexe. În mare măsură, acestea sunt studiate de sociologi, în baza evaluării subiective a respondenților cu privire la identificarea socială. Noi ne vom axa pe aceste studii ale cercetărilor sociologice.

Principalele straturi ale societății autohtone în contextul abordării subiective

Inechitatea socială, după nivelul bunăstării, a existat în R.Moldova şi în cadrul societății socialiste. În urma sondajului efectuat de Institutul Sociologic al Academiei de Ştiință, în baza evaluărilor subiective ale respondenților, au fost identificate principale straturi ale societății moldoveneşti în condițiile socialismului:

- *stratul superior* – 2% din numărul total al populației, elita reprezentată de nomenclatura politică, care era asigurată cu necesarul pentru viață;
- *stratul de sus al clasei de mijloc* – 8% din populație, inclusiv cei care erau bine asigurați, dar aveau unele probleme în procurarea automobilului sau foilor de odihnă elitară;
- *stratul de jos al clasei de mijloc* (32% din populație) era asigurat material, dar veniturile nu permiteau procurarea bunurilor de lung consum;
- *stratul de sus al clasei de jos* (34% din populație) era concentrat în zona sărăciei;
- *stratul de jos inferior (24% din populație) era reprezentat de persoane, care nu puteau să-şi satisfacă necesitățile vitale.*

Astfel, în viziunea sociologilor, în cadrul societății socialiste moldoveneşti, elita constituia 2%, clasa de

mijloc compusă din două straturi – 40%, iar clasa de jos era cea mai numeroasă – 58% din populația efectivă.

Transformările sistemice din sfera economică şi politică în condițiile tranziției au condus la reformarea ierarhiei sociale în societate. La astfel de concluzie au ajuns şi membrii Asociației sociologilor şi demografilor din Moldova, în baza rezultatelor unor sondaje sociologice: din septembrie 2011, Vox Populi – 2011: „Statutul şi rolul omului în societatea contemporană" şi ianuarie 2012 „Stratificarea socială a Moldovei: analiză sociologică".

După părerea sociologului V.Mocanu, în structura societății moldoveneşti (2011), pot fi evidențiate trei clase: *clasa superioară* – aproximativ 3%, *clasa medie* – 13% din efectivul populației, *„clasa de bază"* – 83-84% din numărul populației (40% cu grupul/statutul social mai aproape de mediu (clasa de bază, stratul superior), 20% – cu stratul social scăzut (clasa de bază, stratul inferior), 15% – stratul social foarte scăzut) [7, p.40]. În viziunea noastră, includerea celor săraci şi foarte săraci în componența „stratului de bază" contrazice esența ultimului ca strat, care formează baza socială a societății şi înlocuieşte clasa de mijloc din punct de vedere al îndeplinirii funcțiilor sale (figura 3).

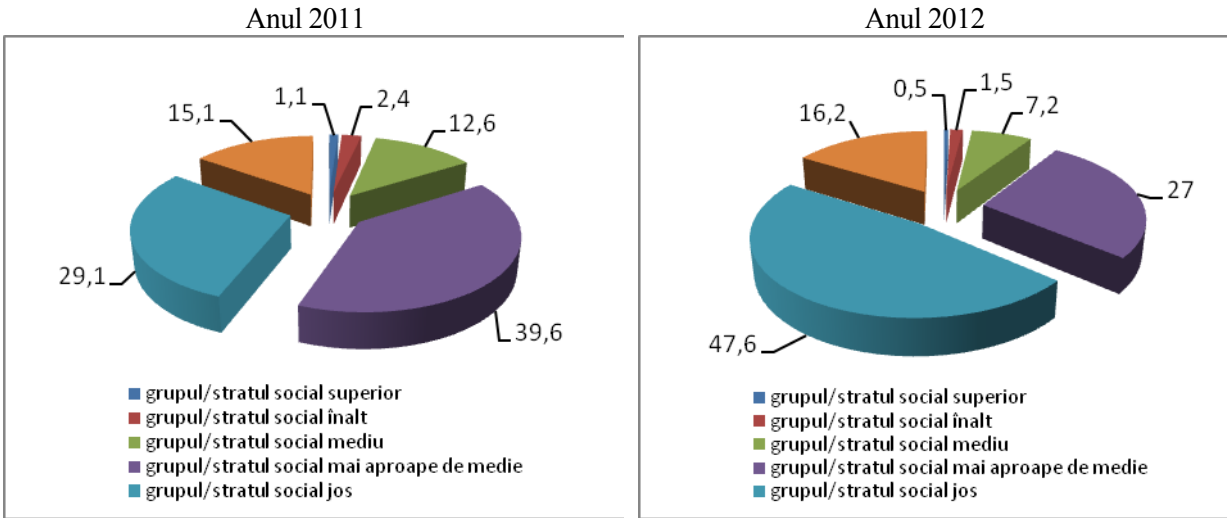


Figura 3. Structura socială a Republicii Moldova în baza autoidentificării populației (%)

După cum au demonstrat sondajele sociologice, în structura societății moldoveneşti, se observă o *mobilitate descendentă a straturilor sociale*: foarte bogați sunt tot mai puțini, iar foarte săraci devin tot mai mulți, mărimea straturilor de mijloc se reduce, iar reprezentanții ei completează rândurile celor săraci. În perioada studiată, ponderea celor săraci a crescut cu 2%. A scăzut ponderea stratului mai aproape de mijloc cu 13,6% şi a constituit 27%, ceea ce semnifică un pericol real pentru creşterea clasei de mijloc. Reieşind din cele expuse, în modelul de stratificare a societății autohtone după criteriul autoidentificării populației, cu evidența bunăstării se deosebesc 4 straturi: superior, de mijloc, de jos şi inferior.

Viața în condiții de sărăcie este caracteristică pentru 2/3 din populația Republicii Moldova. În acelaşi timp, ponderea populației sărace este relativ stabilă, ceea ce dovedeşte lipsa mobilității crescătoare a straturilor de jos şi inferioare, ce denotă absența progresului în domeniul bunăstării acestei componente a populației.

Conform evaluărilor subiective ale populației, în perioada tranziției, diferențierea socială doar s-a amplificat şi R.Moldova s-a transformat în țara celor bogați şi săraci.

Garant al mişcării progresiste a societății este atât creşterea cantitativă, cât şi ameliorarea caracteristicilor calitative ale acelor straturi ale populației, care se referă la „mijlocul" social. Creşterea clasei de mijloc/straturilor de mijloc nu reprezintă un scop în sine al dezvoltării societății. În acelaşi timp, caracterul de masă, stabilitatea, nivelul de trai al „mijlocului" social reprezintă indicatori agregați ai bunăstării întregii societăți.

Din aceste considerente, în cadrul corectării programelor social-economice de dezvoltare, este necesar să se pornească de la identitățile social-economice ce s-au format în societate, de la preferințele şi orientările sociale, să se creeze condiții reale pentru extinderea şi consolidarea „mijlocului" social.

Bibliografie:

1. BEEGHLEY, L. *The Structure of Social Stratification in the nited States*. – Boston, MA: Pearson, Allyn@Bacon. – 2004
2. CASTELIS, M. *The Information Age: Economy, Society and Culture*.- Cambridge, MA; Oxford, UK: Blackwell, 1986-1998
3. COLE, G.D.H *The Conception of the Middle Classes* // British Journal of Sociology. – 1950. Vol.1. N4.
4. EHREUREICH, Barbara. *Fear of Folling. The Inner Life of the Middle Class.* – New York, NY: Harper Collins. – 1989
5. GILBERT, D. *The American Class Structure: In An Age of Growing Inequality.* Belmont, CA: Wadsworth. – 2002
6. G*lobal economic prospects 2007: managing the next wave of globalization*. – The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank. [sursă electronică]
7. MOCANU, V. *Autoidentificarea socială a populației în condițiile transformării societății moldoveneşti.* // Proces de stratificare socială în R.Moldova: particularități şi tendințe. AŞM, IIEŞP, Chişinău, 2012
8. *Middle class*// The Concise Oxford Dictionary of Sociology / Ed. Marshall G./ New York, 1994
9. SENAUER, B.; GOETZ, L. *Middle Class in Developing Countries and the Market for High - Value Food Products* [http://www.formfoundation.org/documents.2-10-3-13-03_000.pdf]
10. *United States Census Bureau, incomedistribution of individuals, employed full-time, jear round, age 25-64, 2006* // Retrieved. December 27, 2006.
11. THOMPSON, W.; HICKEY, J. *Society in Foncus*. Boston, MA: Pearson, Allyn@Bacan. – 2005
12. АРИСТОТЕЛЬ. *Сочинения*. В 4-х томах. Т.4. М., Мысль, 1983
13. ЕВРИПИД. *Умоляющие. Трагедии.* В 2-х томах. Т.1. // Перевод Иннокентия Анненского // «Литературные памятники». М., Наука, Ладомир, 1999
14. МАРЕЕВА, С.В. *Средний класс в современном российском обществе: специфика становления (2003-2009)* / Докторская диссертация. М., 2009
15. ШКЕЛЬ, В. *Средний класс.* Электронный ресурс / BEL.BIZ. Режим доступа: http://economics.bel.biz/articles/srednij_klass

PROBLEMELE ŞI PERSPECTIVELE DEZVOLTĂRII MICULUI BUSINESS ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Aliona Balan, conf. univ. dr., ASEM

Abstract. *The present article analyzes trends in small business development in Moldova. Main problems this sector of the economy faces are discussed and recommendations with for the development of small business in Moldova are proposed.*

Cuvinte-cheie*: mediul de afaceri, sectorul întreprinderilor mici şi mijlocii (IMM), micul business, modalități de finanțare, politica fiscală, politica monetar-creditară, competitivitatea produselor autohtone, creştere economică.*

Procesul de formare a relațiilor de piață este însoțit, actualmente, de un şir de procese, desfăşurarea cărora, în măsură considerabilă, determină rezultatele reformării economiei. Unul din componenții principali ai acestor procese constă în dezvoltarea antreprenoriatului şi inițiativei private, care şi-au găsit oglindirea, mai întâi de toate, în dezvoltarea întreprinderilor mici şi mijlocii (IMM).

La momentul actual, IMM-urile reprezintă elementul inalienabil şi cel mai dinamic al economiei de piață, fiind, totodată, un promotor de inițiative tehnologice şi economice, o sursă primară a inovației, precum şi un factor determinant al productivității înalte şi al economiei competitive, acesta fiind relevant şi pentru Republica Moldova.

Îmbunătățirea mediului de afaceri şi dezvoltarea adecvată a acestuia asigură dezvoltarea continuă a economiei şi contribuie, în mod esențial, la evoluția socială prin crearea locurilor de muncă, asigurarea ritmului stabil de creştere a volumului producției, desfăşurarea cu succes a reformelor economice şi soluționarea unui număr mare de probleme de ordin social.

IMM-urile reprezintă principalul motor al unei dezvoltări economice echilibrate în majoritatea țărilor lumii. La nivel mondial, IMM-urile reprezintă 90% din firmele private şi angajează 50-60% din forța de muncă.

Întreprinderile mici şi mijlocii au o pondere importantă în economia Europei, constituind aproximativ 99% din totalul întreprinderilor, două treimi din locurile de muncă din UE fiind create de IMM-uri, generând 57% din valoarea adăugată. Astfel, IMM-urile au un rol fundamental în reorientarea economiei europene către modele mai durabile de producție şi consum. Ele reprezintă cel mai dinamic şi flexibil sector al pieței, adaptându-se mult mai uşor schimbărilor.

IMM-urile din Republica Moldova au un aport însemnat la crearea locurilor de muncă, însă contribuția lor la creşterea economică nu este încă suficient de ridicată. Dacă se abordează IMM-urile din perspectiva relației ocupare-valoare adăugată, rezultatele pot conduce la concluzia eronată că acestea reprezintă un sector mai puțin efficient, din punct de vedere al valorificării resurselor umane şi materiale.

În Republica Moldova, IMM-urile constituie o pondere esențială în numărul total al agenților economici, asigură ocuparea forței de muncă şi un nivel modest de venit, asigură saturarea pieței de mărfuri, participă la crearea PIB-ului.

Astfel, pe parcursul ultimilor ani, numărul întreprinderilor mici şi mijlocii a fost în continuă creştere, majorându-se, în anul 2012, până la 49,4 mii de întreprinderi, sau cu 2,1 mii de întreprinderi (cu 4,4%) mai mult față de anul 2011 şi cu 20% mai mult față de anul 2008. Sectorul IMM-urilor reprezintă circa 97,5% din numărul total de întreprinderi. Mediul de afaceri din R. Moldova înregistrează anual circa 2 mii de întreprinderi mici şi mijlocii. Veniturile din vânzări ale întreprinderilor mici şi mijlocii, în această perioadă, au însumat 73057,0 mln. lei sau 34,5% din venituri din vânzări în total pe economie.

Tabelul 1

Evoluția ponderii întreprinderilor mici şi mijlocii în totalul întreprinderilor în anii 2008 – 2012

Anii	Nr. de întreprinderi, mii			Nr. de salariați, mii persoane			Venituri din vânzări, mil. lei		
	Total	IMM-uri	Ponderea IMM-urilor în total, %	Total	IMM-uri	Ponderea IMM-urilor în total, %	Total	IMM-uri	Ponderea IMM-urilor în total, %
2008	42,1	41,1	97,6	572,1	328,1	57,3	175058,4	64984,1	37,1
2009	44,6	43,7	97,8	539,2	316,2	58,7	146447,0	57480,0	39,2
2010	46,7	45,6	97,7	526,2	309,4	58,8	177503,2	65263,2	36,8
2011	48,5	47,3	97,5	510,2	294,2	57,7	207676,8	71887,6	34,6
2012	50,7	49,4	97,5	519,9	300,2	57,7	211759,3	73057,0	34,5

Sursa: *www.statistica.md*

Numărul persoanelor care activează în întreprinderile mici şi mijlocii, în anul 2012, a constituit 300,2 mii de persoane, deținând 57,7% din numărul total de angajați ai întreprinderilor.

Din păcate, întreprinderile din sectorul micului business sunt repartizate neuniform pe teritoriul țării, 65 la sută dintre acestea activează în Chişinău, iar nordul şi sudul republicii dispun de un potențial insuficient pentru a promova activ acest sector al economiei.

Este necesar de evidențiat faptul că, în anul 2012, cele mai rentabile activități au fost comerțul cu amănuntul şi ridicata, care dețin primul loc (1751,6 mil lei), tranzacțiile imobiliare se plasează pe locul doi (975,7 mil lei), urmate de cele din sectorul agricol (951,8 mil lei). Rezultatele menționate scot în evidență necesitatea de modernizare a întreprinderilor, ceea ce presupune investiții majore, precum şi o abordare specială, din partea statului, a sectorului vizat.

Pe de altă parte, partea preponderentă a IMM-urilor din RM îşi desfăşoară activitatea în domeniul comerțului cu ridicata şi amănuntul, constituind, în anul 2012, circa 20,0 mii de întreprinderi, sau 40,5% din totalul întreprinderilor mici şi mijlocii (or, în statele UE cea mai mare pondere a IMM-urilor activează în domeniul producției), urmate de întreprinderile din sfera tranzacțiilor imobiliare – 17,2% cele din industria prelucrătoare, în cadrul cărora au activat 4,9 mii de IMM-uri sau 9,8% şi cele din transporturi şi

comunicații – 6,7% din totalul IMM-urilor. Numărul celorlalte întreprinderi ale micului business din alte domenii de activitate nu depășește 5% din totalul IMM-urilor.

Astfel, putem concluziona că, în prezent, în Republica Moldova, întreprinderile micului business contribuie neesențial la diversificarea producției și la implementarea proiectelor inovaționale, exercitând doar funcția de mediator între producători, de obicei, străini și consumatorii naționali. Numărul IMM-urilor din RM este în creștere în ramurile în care viteza de rotație a capitalului este înalt, cum sunt cele din domeniul comerțului, IMM-urile fiind implicate insuficient în domeniul cercetărilor științifice. Acest lucru are un impact negativ asupra economiei, întrucât reduce semnificativ capacitatea de inovare și, prin urmare, competitivitatea pe piața mondială.

IMM-urile din RM contribuie insuficient la dezvoltarea sectorului real al economiei, întrucât nu-și exercită funcția de selectare a celor mai promițătoare inovații din sfera producției. Nu există conexiuni între sectorul productiv și cel științific, invențiile oamenilor de știință nu sunt aprobate și implementate.

Analiza structurii veniturilor din vânzări ale IMM-urilor în profilul principalelor genuri de activitate arată că comerțul deține ponderea cea mai înaltă de 49,7% din veniturile totale ale IMM-urilor, prin urmare, acumulările la bugetele de diferite niveluri se efectuează din revânzarea mărfurilor importate, dar nu a producției autohtone. Numărul întreprinderilor mici și mijlocii din industria prelucrătoare este 9,8%, iar ponderea lor în structura veniturilor totale este doar de 13%. Prin urmare, IMM-urile apar în calitate de intermediar între producătorii străini și consumatorii moldoveni, contribuind, astfel, la dezvoltarea economiilor țărilor producătoare.

Neexercitarea funcțiilor de bază ale micului business – diversificarea producției și promovarea proiectelor inovaționale afectează dezvoltarea economică a țării. Simplificarea rolului micului business la unul de mediator și promotor pe piață a produselor străine, în mod inevitabil, conduce la reducerea nivelului de dezvoltare a sectorului real al economiei, la pierderea avantajului competitiv, la încetinirea ritmului de dezvoltare a sectorului științific.

Situația creată se datorează mai multor motive, în primul rând, lipsa unui sistem de finanțare a formelor mici de antreprenoriat, creditarea fiind una dintre cele mai importante probleme ale micului business din RM și, în al doilea rând, majorarea poverii fiscale și birocratizarea organelor ce exercită funcții de supraveghere.

În condițiile în care 57,7% din forța de muncă este angajată în întreprinderile mici și mijlocii, acest tip de antreprenoriat ar trebui să beneficieze de cea mai mare finanțare de la bănci, însă instituțiile financiare sunt reticente în acordarea împrumuturilor întreprinderilor, care nu prezintă un business-plan bine pus la punct, care arată clar că întreprinderea nu va falimenta, în scurt timp, după contractarea împrumutului. Lipsa băncilor speciale, care ar finanța IMM-urile, pun întreprinderile micului business într-o situație deosebit de dificilă, deoarece incapacitatea de a obține credite elimină posibilitățile acestora de a concura cu alte întreprinderi.

Este bine cunoscut faptul că, pentru stimularea activității economice în fazele de stagnare sau recesiune, măsurile statului trebuie să fie orientate spre stimularea activității de afaceri, în special a IMM-urilor. Astfel, în domeniul politicii fiscale, statul strebuie să recurgă la reducerea ratelor de impozitare, acordarea stimulentelor fiscale, pentru investițiile și inovațiile implementate, promovarea politicii de amortizare accelerată. În domeniul politicii monetar-creditare, se vor aplica dobânzi mai reduse, facilități în acordarea de credite, urmărindu-se stimularea producției prin creditele acordate. Cu toate acestea, pentru anul 2014, se preconizează înăsprirea poverii fiscale, lucru ce va afecta negativ dezvoltarea sectorului micului business, în special a întreprinderilor din sectorul real al economiei.

Analiza dinamicii numărului de întreprinderile mici și mijlocii pe tipuri de activitate economică confirmă ineficiența politicii statului în dezvoltarea micului business din sectorul real al economiei.

Ritmurile înalte de dezvoltare a micului business în sfera comerțului confirmă ineficiența politicii statului în susținerea micului business. Acest lucru se datorează faptului că, în sfera comerțului, riscul falimentului este mai mic, necesită un capital inițial redus, viteza de rotație a capitalului este înaltă, în timp ce IMM-urile din sfera producției au nevoie de un capital inițial care le-ar permite achiziționarea mijlocelor fixe. Asigurarea cu utilaj tehnologic, mijloace de transport, inventar de producție a întreprinderilor mici și mijlocii din Republica Moldova este o problemă majoră. Mai mult de 70% dintre întreprinderi utilizează tehnologii care au o vechime mai mare de 5 ani.

Pentru ca micul business să exercite o influență pozitivă asupra dezvoltării economiei și să contribuie la creșterea competitivității produselor autohtone, în special a sectorului real, numărul total de întreprinderi mici și mijlocii din țară trebuie să crească și fie aproximativ uniform distribuite teritorial. În

fiecare regiune, este necesară dezvoltarea formelor mici de antreprenoriat în acele ramuri ale economiei, care, efectiv, se dezvoltă, luând în considerare şi trăsăturile specifice ale regiunii. O dezvoltare mai uniformă, echilibrată a IMM-urilor pe teritoriul ţării va reduce decalajul de trai dintre oamenii care trăiesc în diferite regiuni, respectiv, municipii, orăşele mici şi zone rurale. Distribuirea IMM-urilor ar trebui să fie optimală, atât în sectorul real al economiei, cât şi în sfera comerţului, serviciilor şi în alte domenii de activitate.

Considerăm că există o serie de probleme specifice, care ar putea fi soluționate prin intermediul întreprinderilor din sectorul micului business, cum ar fi:

- creşterea ocupării forţei de muncă, crearea noilor locuri de muncă, în special, în oraşele mici şi zonele rurale;
- dezvoltarea ramurii de servicii;
- soluționarea problemelor demografice, inclusiv crearea locurilor de muncă pentru tineri;
- însuşirea rapidă a produselor inovaționale.

Analiza relatată mai sus permite trasarea unor priorităţi de bază pentru susţinerea de către stat a întreprinderilor mici şi mijlocii. La alegerea priorităţilor de bază, este necesar să se ia în consideraţie direcţiile principale de dezvoltare economică şi politică a Republicii Moldova.

Una din priorităţile de bază ale politicii de stat trebuie să devină dezvoltarea potenţialului tehnico-ştiinţific al ţării necesar pentru relansarea unor activităţi economice competitive. Potenţialul sferei tehnico-ştiinţifice a Republicii Moldova, chiar şi în condiţiile reducerii considerabile a volumului investiţiilor în ştiinţă, trebuie să fie menţinut şi dezvoltat drept garanţie a stabilizării şi dezvoltării ulterioare a economiei naţionale. În acest sens, un instrument eficient de susţinere a acestor politici poate fi crearea unor noi IMM-uri în domeniul tehnico-ştiinţific şi extinderea activităţii celor existente. Necesitatea susţinerii, de către stat, a procesului de formare a unor astfel de IMM-uri sau structuri din acestea, este evidentă, deoarece o parte din aceste întreprinderi vor activa nemijlocit atât în domeniile cercetării ştiinţifice şi dezvoltării tehnologice, generând noi cunoştinţe şi noi elaborări, tehnologii şi tehnici, cât şi în domeniile de producţie, sporind competitivitatea economică a produselor autohtone.

Experienţa ţărilor străine demonstrează că susţinerea acordată de către stat întreprinderilor mici şi mijlocii e destinată, în primul rând, firmelor de profil ştiinţific, precum şi întreprinderilor ce activează în sferele industriei, deservirii sociale şi construcţiilor.

De menționat că condițiile de dezvoltare a micului business, îndeosebi pentru cele mai importante tipuri de activitate sunt nesatisfăcătoare. În particular, sistemul de impozitare, creditarea (procentul mare pentru credite, termenul de rambursare, sistemul nedezvoltat de garantare şi asigurare a mijloacelor creditare) şi lipsa priorităţilor în economie (cu orientările stimulatorii necesare) nu contribuie la dezvoltarea sferei micului business, precum şi la dezvoltarea economică stabilă.

În scopul reducerii presiunii fiscale, se recomandă utilizarea unor măsuri destul de eficiente în vederea diferenţierii cotelor impozitului pe venit, îndeosebi pentru întreprinderile mici de producţie. În cadrul acestor înlesniri, de asemenea, e posibilă o diferenţiere pentru IMM-urile ocupate în ramurile prioritare, precum şi pentru cele care exportă producţia proprie, este necesar de prevăzut taxe și impozite mai mici.

În scopul stimulării activităţii de producţie, este necesară aplicarea unor forme de dirijare statală ce ar permite salvarea producţiei autohtone. În aceste condiţii, Guvernul RM trebuie să utilizeze mai pe larg programele de stat şi regionale orientate spre crearea unor noi tipuri de producţie, cum ar fi crearea producţiei naturale, ecologic-pure care se bucură de o înaltă apreciere, fiind solicitată în ţările Europei de Est şi de Vest, precum produsele agricole proaspăt congelate destinate atât pieţei interne, cât şi celei externe, ceea ce, la rândul său, poate conduce la o reducere însemnată a pierderilor producţiei agricole cultivate în republică.

Astfel, pentru îmbunătăţirea situaţiei IMM-urilor din Republica Moldova considerăm necesare:

- ajustarea cadrului normativ de reglementare la necesităţile dezvoltării IMM-urilor, în special celor din sectorul real al economiei;
- îmbunătăţirea accesului IMM-urilor la finanţare;
- sporirea competitivităţii IMM-urilor şi încurajarea spiritului innovator;
- facilitarea dezvoltării IMM-urilor în regiuni;
- dezvoltarea parteneriatelor în afaceri.

Considerăm că o condiţie indispensabilă a creşterii economice a Republicii Moldova este

dezvoltarea activității antreprenoriale – acel stil deosebit, inovator, antibirocratic, orientat spre noi căutări în dezvoltarea afacerii, spre inovație, cu scopul accelerării dezvoltării economice şi creşterii bunăstării populației.

Bibliografie:

1. www.statistica.md
2. Organizația pentru Dezvoltarea Sectorului Întreprinderilor Mici şi Mijlocii. Cheia succesului. Ghid pentru antreprenorii începători. Chişinău, 2010.
3. PHILIPONNER, Nicolas; MECHELEN, Lotte; RICHTER, Anita. *Competitivitatea şi dezvoltarea sectorului privat*. Chişinău: Imona Grup SRL, 2011.
4. POPESCU, D. *Competitivitatea întreprinderilor mici şi mijlocii*. Bucureşti: Editura Economică, 2001.

THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE AGRO FOOD MARKET

Elena Condrea,
Candidate for Doctor's degree
The State Agrarian University of Moldova,
Chişinău, Republic of Moldova;
e-mail: Elena_condrea5@yahoo.com

Abstract. *The market is the totality of the social and economic relations in the sphere of exchange through which the sale of goods is ensured. The market is a mechanism that makes buyers and sellers of goods and services meet.*

The coefficient of self-insurance with wheat attests high values, the value of wheat decreased essentially in 2011 year in comparison to 2008 and 2010 years respectively by 0, 03 and 0, 01 unit. The null values of the coefficients of import dependence of maize production and sunflower seeds denote a reduced receptivity towards the shocks of offer on the international market. The coefficient of self-insurance with beef attests increased values over the analyzed period, increasing in 2011 year compared to 2009 and 2010 years respectively by 0, 55 and 0, 35 units. The values of coefficient of beef import dependence record low values during the examined period. Moldova is sated with pork. High and relatively constant values can be seen in dairy coefficients of self-insurance.

Key words*: food security, wholesale market, retail market, electronic commerce, coefficient import dependence, the coefficient of self-insurance.*

INTRODUCTION

Stable operation of the power market must base on the economic regulation system, providing the combination of the interests of the state, good producers, consumers and the creation of activity relations between them.

The food security concept supposes the insurance of the proportionality between supply and demand by optimizing the use of the agro industrial complex potential, activating interregional goods exchange and export through the achievement of the monitoring of the food market stability and through setting development guidelines, which include the purpose (food security and the increase of the population's quality of life), the tasks (the creation of modern infrastructure and the increase of the competitiveness of production), the sustainability assessment methodology, the development forecast and the stability factors (direction of innovation, social orientation) [5, p. 131].

To substantiate the domestic market capacity of certain types of agricultural production, it is necessary to take into account the economic access to food that determines the demand and the buying capacity of the population, and the export and the necessary reserves [4, p 97].

The market is the totality of the social and economic relations in the sphere of exchange through which the sale of goods is ensured. The market is a mechanism that makes buyers and sellers of goods and services meet [3, p 347].

The aims of the stable development of the food market are: the insurance of food security and the increase of the quality of life of the population, based on stabilizing its production, using the division of labor benefits and increasing the competitiveness production of the goods producers. To obtain that, the following tasks have to be settled:

- The guaranteed insurance of the population with quality products in the quantity that meets the consumer medical rules
- The development of a civilized competitive environment by establishing the equilibrium of the economic interests of the subjects;
- The formation of a modern market development appropriate to the level of the agro-industrial complex (CAI) and external market needs;
- To enhance the competitiveness of the national production through the import substitution;
- The optimization of the interregional exchange of goods and of the sale abroad;
- The creation of the stabilization transparent instruments of the food market conjuncture;
- Prevention and insurance of the commercial risks of the subjects by planning their activity based on forecasting market stability.

The agriculture of the European Union functions in a highly competitive environment if we consider the agricultural markets from the new emerging countries, and the fact that the world economy is becoming increasingly integrated and global trade is becoming more liberalized [2, p. 182]

MATERIALS AND METHODS

Quantitative analysis is performed on numerical data, selected and processed by the author based on statistical yearbooks of Moldova.

The informative material on which this paper is based includes scientific and reference studies from the national and international literature. As methodological instruments there have been used the analysis and synthesis of conclusive information for the approached topic.

RESULTS AND DISCUSSIONS

The main food market regulation instruments are:

- The formation of the regional reserve fund to partially meet the needs of the population, creating insurance reserves in case of occurrence of the food safety hazards, to execute purchases interventions;
- To create a wholesale food markets system which acts as an upright mechanism of the goods circulation;
- To use the stock mechanisms for creating prices of food and raw materials, to organize electronic trade.

In the following figure the sustainable development directions of the food market are presented:

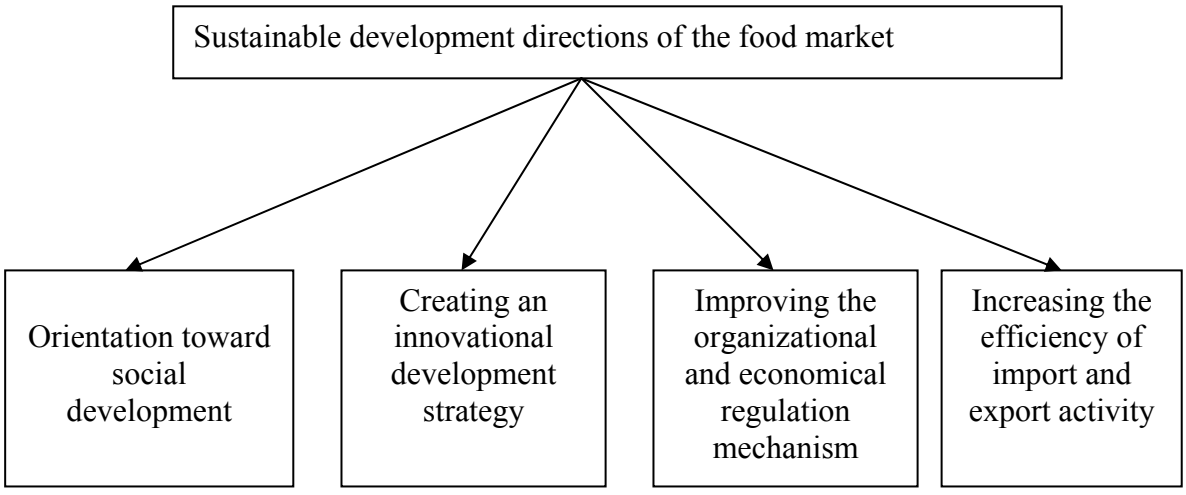


Figure 1. The sustainable development directions of the food market

Source: *prepared by author*

1. The orientation to the social development involves the increase of the quality and life level based on improving the working and living conditions, rationalizing food structure standards, improving the motivation system of the workers from agriculture, restoring and renovating the labor resources.

2. The creation of the innovative development strategy is focused on elaborating and attracting innovative technologies and equipment in food production and sales process in order to increase their competitiveness.

3. The improvement of the organizational and economic regulation mechanism provides the complex use of the productive potential, the formation of the modern market infrastructure, deeper specialization of production, the informational insurance of the subjects.

4. The increase of the efficiency of import-export activity takes place by exploiting the advantages of the inter-regional division of labor.

It is necessary to create a regulation mechanism to achieve the innovative development strategy of the internal markets, based on emphasizing preferences of the consumers and balanced functioning of the food markets. As organizational base, a two-level system of the wholesale food markets is proposed:

The first level – the regional wholesale market (the accumulator of different types of food and raw materials which correspond to the specialization of the region, in order to organize effectively the exchange and export, create the optimal structure of the circulation channels of the goods and assure the sustainable operation of market);

The second level - the wholesale and retail (the universal accumulators - the distributors of a concrete assortment of products in the concentration places of demand in order to ensure food security of cities and develop the direct relations with regional wholesale markets to improve the supply with food of population).

The purpose of creating food markets is to stimulate the development of the production spheres, the distribution and consumption of food and raw materials by restoring the durable relations between the producers of goods and consumers, the optimal organization of interregional exchange of products and use the stock mechanisms of the trade.

The tasks of the wholesale food markets are:

- Ensuring stable supply of the population with quality food, excluding seasonal supplies;
- Granting food and raw materials suppliers the opportunities to enter an organized market with an active competitive environment;
- Increasing the efficiency of food supply in big cities;
- Simplifying and speeding up the circulation of goods to the consumer, as well as clearing and payments;
- The possibility of quality control of production and standardization;
- Creating market prices and reducing the number of intermediates in the distribution chain of production;
- Ensuring market subjects with objective information about the conjuncture of the food markets.

The wholesale market functions are included in the following figure.

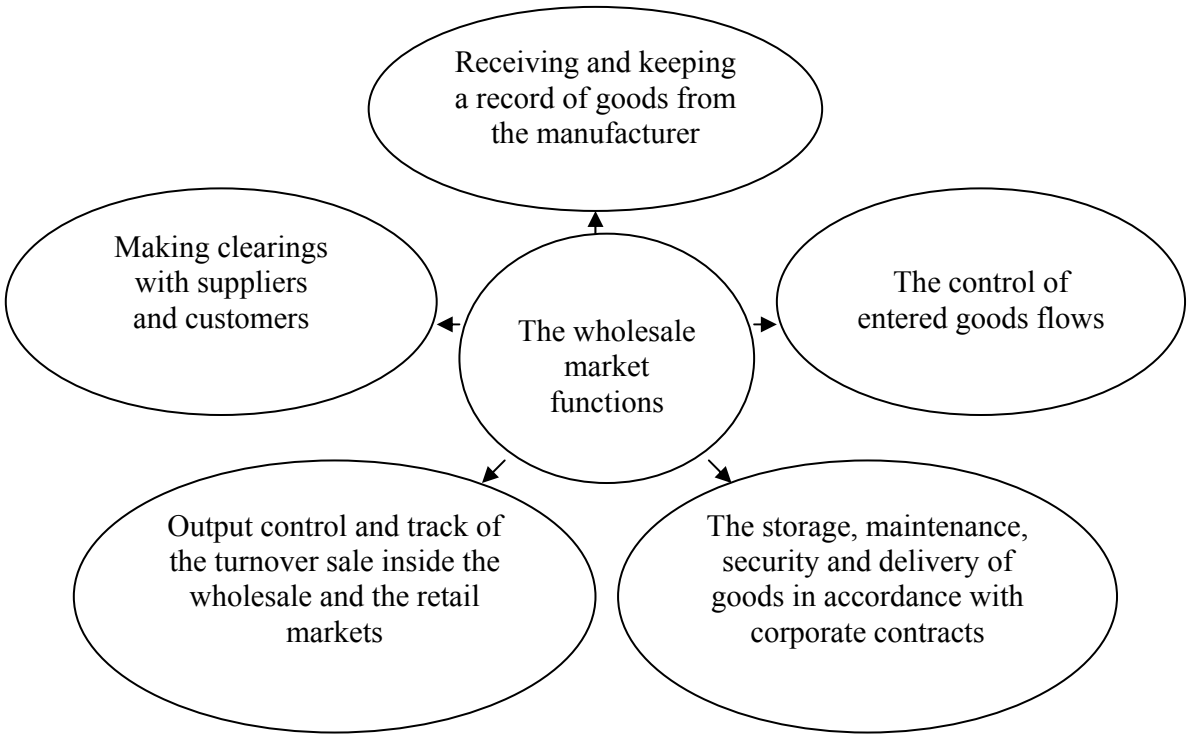


Figure 2. The wholesale market functions

Source: *prepared by author*

The inventory system of the food market formed on the principles of logistics allows to:

- broaden the spectrum of the stabilization factors of the food market;
- specialize the production areas and make the food adaptable to the needs of national and global markets;
- achieve the innovative development strategy of the market aimed to form competitive production advantages..

The operation principles of food markets are:

a) The complexity of the rendered services;
b) The record of food market formation particularities and of food quality with different social groups of consumers;
c) Meeting rational organization criteria of the turnover sales, the efficiency of technical and material base of wholesale trade.

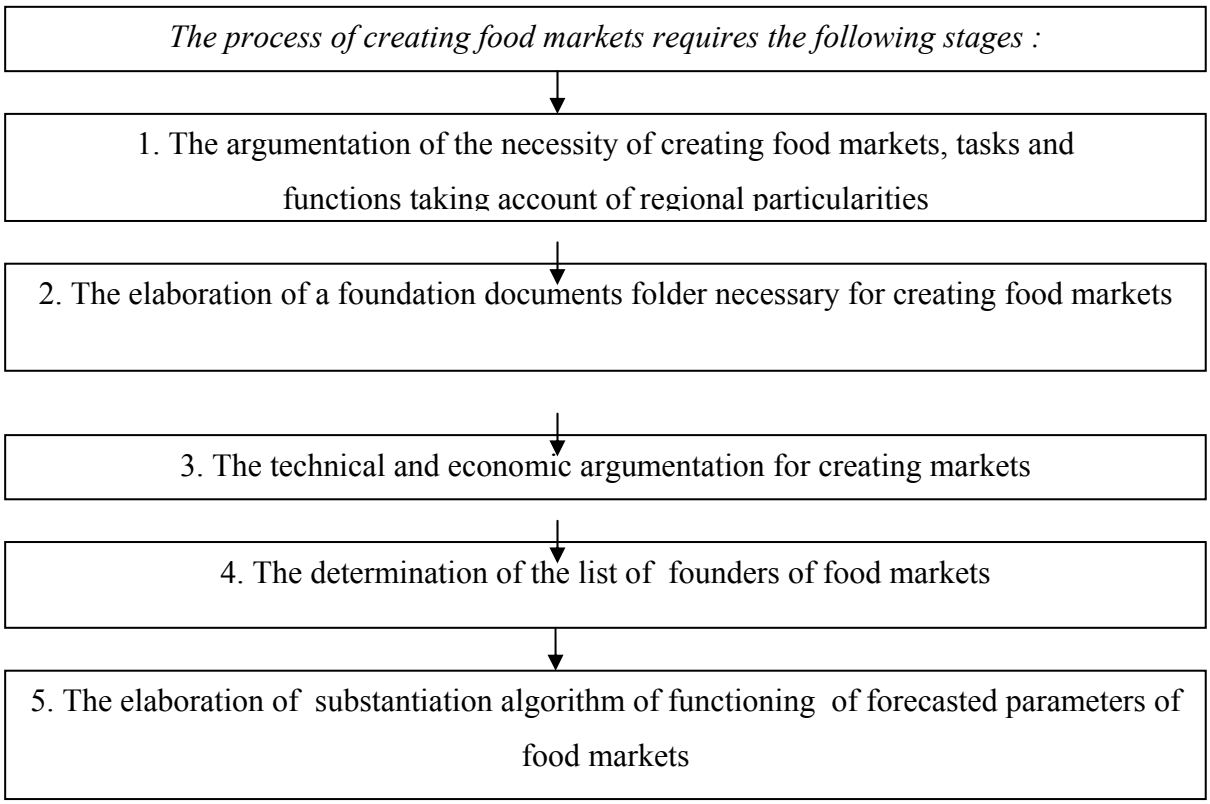


Figure 3. The stages of creating food markets

Source: *prepared by author*

Technical and economic argumentation for creating markets requires:

- determining the location of local markets;
- the evaluation of the innovative attraction of the region, market sustainability, productive potential of goods producers, the possibility to use the present infrastructure, economic and social efficiency of creating markets;
- forecasting balance of food markets, discovery of potential risks of market stability and taking measures to prevent them.

The algorithm of the forecasted operating parameters of food markets must take into account the peculiarities of the formation of consumer demand, the potential of local goods producers that assure the balance of local food markets through rational organization of interregional exchange and import-export delivery.

The volatility of prices causes instability on agricultural markets and affects the food security of the population which is the most important objective of the common agricultural policy. Recent incidents caused by climatic excesses during the 2007-2008 years and even 2010 have emphasized the instability and

brought created uncertainties in the EU's ability to ensure food security of the population in European countries, and on its ability to contribute to global food security .

The volatility of prices is generated by many factors including climate variability which plays the main role. To this adds variability of prices of other inputs: energy, fuel, fodder, interest rate and conjuncture of regional and global market.

The economic theory emphasizes that the transparency on markets and the free flow of information is an essential condition for the functioning of competitive markets. "A informational marketing system is an instrument that involves regular collection of information concerning prices, quantities of widely commercialized agricultural products on rural markets, the wholesale and retail markets, and disseminating this information in good time and constantly through various means of information to farmers, traders, governors, stakeholders and others, including consumers" [1, p. 59].

The electronic commerce allows assuring the unit of information technology on food markets, to control the flows of goods in these markets, to form the informational, economic, financial and regulatory transparency in the sphere of acquisitions for the requirements of the state, to integrate in the global food system, to enhance the country's economic and information level of security.

The electronic commerce on food markets should include the following elements:
- creating and ensuring the subjects with information about the conjuncture of market in electronic form;
- doing business in electronic stock trading system;
- establishing contractual relationships between participants and control of meeting obligations.

The adoption and diffusion of ICT is essential in rural areas for diversification, local development and insurance of local services. The economy of scale can be achieved through village's ICT initiatives, combining IT equipment with training in the domain of computer abilities. Such initiatives can greatly facilitate the adoption of IT by rural firms and the adoption of electronic business and electronic commerce.

The main functions of stock trade on food markets are shown in the following figure.

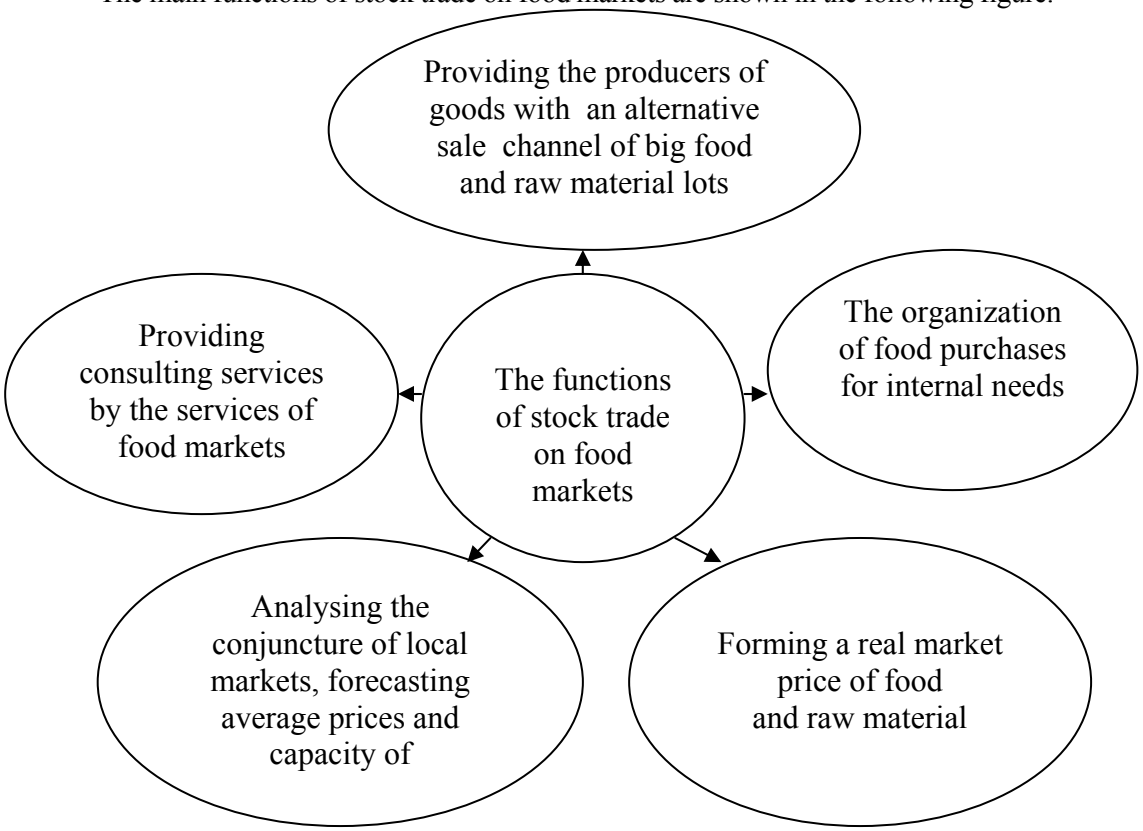


Figure 4. The functions of stock trade on food markets

Source: *prepared by author*

The stabilization mechanism of the food market relies on using state regulatory instruments, namely:

- formation of a food reserve fund for partial meeting the needs of the city's population;

- establishment of insurance reserves in case of a menace to safety;
- enforcement of goods and acquisitions' interventions;
- use of stock trading mechanisms which allow to forecast the conjuncture of market conditions and the insurance of the commercial risks of subjects through contracts in term.

The state is the interventionist regulatory mechanism of food market which participates on the food market as a trade agent and in case of exceeding the market price over the guaranteed price, it sells a part of the resources from the reserve fund in order to increase the offer, to reduce the market price and to protect the local producers of goods. If the market price is lower than the acceptable level, the state makes acquisitions in the reserve fund, defending domestic producers of goods.

The following table will show a more detailed analysis of the situation of self-insurance with vegetable products and import dependence for the Republic of Moldova.

Table 1.

The coefficient of import dependence and self-insurance with vegetable products

Indicators	Years								
	2003	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**
Wheat									
Production (wheat), thousand tons	102	861	1056,7	691,4	406,5	1286,3	736,7	744,2	794,8
Export (flour), thousand tons	4,5	0	1	0,5	0	0,1	0,1	0,2	7,9
Export (flour transformed into wheat), thousand tons	6,4	0	1,4	0,7	0	0,1	0,1	0,3	11,3
Import(flour), thousand tons	44,5	57,7	21,2	22,2	65,6	56,4	58,0	43,0	61,7
Import (flour transformed into wheat), thousand tons	63,6	82,4	30,3	31,7	93,7	80,6	82,9	61,4	88,1
Coefficient of import dependence	0,40	0,09	0,03	0,04	0,19	0,06	0,10	0,08	0,10
Coefficient of self-insurance	0,64	0,91	0,97	0,96	0,81	0,94	0,90	0,92	0,91
Maize									
Production, thousand tons	1414	1795	1492	1322	362,7	1478,6	1141,1	1419,8	1468,3
Export, thousand tons	85,7	85,2	196,2	77,7	25,7	25,4	60,2	50,6	131,1
Import, thousand tons	0,4	2,5	0,3	0,1	21,2	25,1	0,6	0,7	0,9
The coefficient of import dependence	0	0	0	0	0,06	0,02	0	0	0
The coefficient of self-insurance	1,06	1,05	1,15	1,06	1,01	1,00	1,06	1,04	1,10
Sunflower Seeds									
Production, thousand tons	390	335	331,1	379,9	155,5	371,9	284,2	382,3	427,4
Export, thousand tons	54,9	76,6	61,0	51,9	91,2	52,3	113,0	108,9	218,9
Import, thousand tons	0,5	0,5	0,6	0,6	7,7	2,0	0,7	4,3	1,1
The coefficient of import dependence	0	0	0	0	0,11	0,01	0	0,02	0,01
The coefficient of self-insurance	1,16	1,29	1,22	1,16	2,16	1,16	1,65	1,38	2,04
Potatos									
Production, thousand tons	303	318	378,2	376,9	199,4	271,0	260,9	279,6	350,8
Export, thousand tons	0	0	0,5	0,7	0,1	0	0	16,3	24,8
Import, thousand tons	57,6	27,3	11,5	13,2	19,5	26,2	36,3	38,4	16,9
Coefficient of import dependence	0,16	0,08	0,03	0,03	0,09	0,09	0,12	0,13	0,05
Coefficient of self-insurance	0,84	0,92	0,97	0,97	0,91	0,91	0,88	0,93	1,02

Source: *prepared by the author*

The coefficient of wheat production import dependence records low values during the analyzed period, this increasing in 2011 compared to 2008 and 2009 respectively by 0,04 and 0,02 units. The coefficient of self-

insurance with wheat attests high values, the value of which decreased essentially in 2011 towards 2008 and 2010 respectively by 0,03 and 0,01 unit. Moldova is self-insured with maize, the values of coefficients being above unit during the analyzed period. Also our country is self-insured with sunflower seeds, the coefficient of self-insurance increasing in 2011 compared to 2009 and 2010 respectively by 0,39 and 0,66 units. The null values of the coefficients of import dependence of maize production and sunflower seeds denote a reduced receptivity towards the shocks of offer on the international market. A high level of the self-insurance coefficients are recorded at the potato production, the coefficient of self-insurance increasing in 2011 compared to 2008 and 2009 respectively by 0,14 and 0,09 units.

Table 2.

The coefficient of import dependence and self-insurance with products of animal origin

Indicators	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Beef									
Production, thousand tons	16,3	16,1	15,6	15	15,2	10,6	11,1	10,2	9,7
Export, thousand tons	11,3	4,1	0,7	0,6	1,2	0,1	0	1,6	3,5
Import, thousand tons	0,2	0,5	2,9	3,5	0	0,1	0,4	0,1	0,2
Coefficient of import dependence	0,04	0,04	0,16	0,20	0	0,01	0,03	0,01	0,03
Coefficient of self-insurance	3,13	1,29	0,88	0,84	1,09	1,00	0,97	1,17	1,52
Pork									
Production, thousand tons	43,2	41,3	39,7	48	58,9	35,1	42,2	56,9	63,9
Export, thousand tons	0,4	0,1	0	0	0	0	0	0	0
Import, thousand tons	1,3	3,1	5,5	9,4	0,7	2,1	4,9	3,4	3,4
Coefficient of import dependence	0,03	0,07	0,12	0,16	0,01	0,06	0,10	0,06	0,05
Coefficient of self-insurance	0,98	0,93	0,88	0,84	0,99	0,94	0,90	0,94	0,95
Mutton									
Production, thousand tons	2,6	2,6	2,4	2,3	2,3	2,2	2,2	2,1	2,1
Export, thousand tons	1,1	0,8	0,3	0	0,6	0,3	0,5	1,3	1,6
Import, thousand tons	0	0	0	0	3,6	11,3	0	0	0
Coefficient of import dependence	0	0	0	0	0,68	0,86	0	0	0
Coefficient of self-insurance	1,73	1,44	1,14	1,00	0,43	0,17	1,29	2,63	4,20
Buttermilk, curd, butter, kefir, yogurt and other varieties of fermented milk and cream									
Production, thousand tons	16,7	17,3	21,0	21,4	23,9	23,9	24,5	25,6	27,3
Export, thousand tons	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Import, thousand tons	1,6	2,1	2,3	2,5	2,5	3,0	3,1	3,4	3,5
Coefficient of import dependence	0,09	0,11	0,10	0,10	0,09	0,11	0,11	0,12	0,11
Coefficient of self-insurance	0,91	0,89	0,90	0,90	0,91	0,89	0,89	0,88	0,89

Source: *prepared by the author*

The coefficient of self-insurance with beef attests increased values over the analyzed period, increasing in 2011 compared to 2009 and 2010 respectively by 0,55 and 0,35 units. The values of coefficient of beef import dependence record low values during the examined period. Moldova is sated with pork, the coefficient of self-insurance increasing insignificantly in 2011 compared to 2009 and 2010, respectively by 0,05 and 0,01 units. Our country is over provided with mutton, except for t2007 and 2008, when the coefficients of import dependence have high values, namely 0,68 and 0,86 units. The coefficients of self-insurance with mutton register a decreasing trend in the period 2003-2008 and a positive trend in the last three years, increasing respectively by 2,91 and 1,57 units in 2011 year compared to 2009 and 2010. High and relatively constant values can be seen at the coefficients of self-insurance with dairy products.

Determining the priority of the agricultural strategy, it is necessary to draw attention to the main food, agricultural, agro-industrial and commercial aspects and innovational development directions. The degree of innovation of agro industrial complex is determined by the scientific sphere, whose potential assure the whole food complex, including the agricultural economy, selection system, seed culture, breeding activity, mechanization and other directions.

The innovations can have many practical forms of achievement (basic and applied research results, patents, licenses, trademarks, documenting new technologies, innovative projects, national, regional and sector

innovative programs, scientific and practical recommendations), which contribute to the increase of the competitiveness of production.

The perspective orientations on the food market are:

- the enhancement of quality and ecological safety of food products in accordance with national traditions and modern trends;
- attracting informational food security insurance systems of monitoring and sustainability of food markets;
- development of the market infrastructure that corresponds to the development level of the productive potential of AIC and the needs of the global market;
- increasing the efficiency of external sale of national competitive products through a modern promoting system of production;
- ensuring the stability of agricultural production based on attracting adaptable agricultural systems, selection and breed researches, organized technologies.
- stability and optimization of food supply of rural areas based on using logistic method and attracting modern, managerial, financial and productive technologies.

CONCLUSIONS

1. The market is a totality of the social and economic relations in the sphere of the exchange through which it ensures the sale of goods, the market is a mechanism that makes the buyers and the sellers of the goods and services meet.

2. The aims of the stable development of the food market are: the insurance of food security and the increase of the quality of life of the population based on stabilizing its production, using the benefits of the division of labor and increasing the competitiveness of the production of the goods producers.

3. The main food market regulation instruments are the formation of the regional reserve fund, creation of a wholesale food market system, using the stock mechanisms for creating prices of food and raw materials, the organization of the electronic trade.

4. The state is the interventionist regulatory mechanism of the food market; it effects acquisitions in the reserve fund if the market price is lower than the acceptable level, defending thus the local producers of goods.

5. The coefficient of self-insurance with wheat attests high values, the value of which decreased essentially in 2011 towards 2008 and 2010 respectively by 0,03 and 0,01 units. Moldova is self-insured with maize, the values of coefficients being above unit during the analyzed period. Also our country is self-insured with sunflower seeds, the coefficient of self-insurance increasing in 2011 compared to 2009 and 2010 respectively by 0, 39 and 0, 66 units. The null values of the coefficients of import dependence of maize production and sunflower seeds denote a reduced receptivity towards the shocks of offer on the international market.

6. The coefficient of self-insurance with beef attests increased values over the analyzed period, increasing in 2011 compared to 2009 and 2010 respectively by 0,55 and 0,35 units. Moldova is sated with pork, the coefficient of self-insurance increasing insignificantly in 2011compared to 2009 and 2010,respectively by 0,05 and 0,01 units. The coefficients of self-insurance with mutton register a decreasing trend in the period 2003-2008 and a positive trend in the last three years, increasing respectively by 2,91 and 1,57 units in 2011 year compared to 2009 and 2010. High and relatively constant values can be seen in dairy coefficients of self-insurance.

References

1. OTIMAN Păun Ion, TODEROIU F., SIMA E., *Cercetări de Economie Agrară şi Dezvoltare Rurală 1990-2010, Realizări şi Perspective*, coordonatori Sesiunea Ştiinţifică Anuală organizată de Institutul de Economie Agrară, 2 decembrie 2010, Editura Academiei Române, 692 pag.]

2. OTIMAN P. I. ş.a. , *Alternativele economiei rurale a României: dezvoltarea agriculturii sau insecuritate alimentară şi deşertificare rurală severă*, Edit. Academiei Romîne, Bucureşti 2011, 311 pag.

3. ГУСАКОВ, В. Г. *Продовольственная безопасность, термины и понятия*. В. Г. Гусаков, З. М. Ильина, В. И. Бельский, Н.Н. Батова, Г.А. Баран- Минск: Белорус. наука, 2008, 535 с.

4. ИЛЬИНА З.М., БАТОВА Н.Н. *„Конкурентоспособность продукции и продовольственная безопасность. Теоретические и практические аспекты”* /- Минск: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2010, - 120 с. ISBN 978-985-6925-45-3.

5. ИЛЬИНА З.М., КОНДРАТЕНКО С.А., *„Регионалъный продоволъственный рынок. Теоретические и методологические аспекты”* /- Минск: Институт системных исследований в АПК НАН Беларуси, 2010, -218 с. ISBN 978-985-6925-49-1.

CONTENT OF CRIMINAL SUBCULTURE

Alexandru Mariț, conf. univ., dr., ASEM;
Veaceslav Ilie Gumaniuc, drd., ULIM

Abstract. *Being objective reality existing criminal subculture (prison) occupies its place in the system of social values determined.*

Studying criminal subculture (prison) helps us to understand the internal regularities, then criminal world lives, to appreciate it and the changes in the internal affairs of the case study crime.

It is believed that in the beginning, criminal subculture emerged in closed prisons, then to răspîndiî outside their so comprising a minor part of the population, primarily comprised the minors this difficult pedagogical point of view. What would later compose the core contingent of convicts mayors. They can be manifested by the group escapes, leaving home, vagrancy (for minors).

Criminal subculture blocks and perverts actions of teachers and peer education, destroy interpersonal relationships and collective, replacing them with those circular pledge in any way justifies and promotes criminal behavior and criminal lifestyle.

Being an objective reality that exist, criminal subculture (prison) occupies its place in the system of social values determined.

Studying the criminal subculture (prison) can help us to understand the internal regularities, in which lives criminal world, to appreciate changes that occured and to study the internal problems of cause crime.

It is believed that in the beginning, criminal subculture emerged in closed prisons, then spreaded outside them, comprising in this way a part of the minor population, primarily comprised the difficult minors from the pedagogical point of view. Which would later compose the core contingent of mayor sentenced. They can be manifested by the group escapes, leaving home, vagrancy (for minors).

Criminal subculture blocks and perverts **educational activities of teachers** and **entourage,** destroy interpersonal and collective relationships, replacing them with those circular bail that in a way justifies and promotes criminal behavior and criminal lifestyle.

Criminal subculture, like any other culture as its core has an aggressive character. She enters in the official culture, destroying it, devaluing or diminishing its value and norms, imposing her new rules, attribute (slang, tattoos, oaths, formal unwritten nature) [1].

Knowing the criminal subculture (prisons) allows deep penetration in the lawfulness mechanism of its manifestation in the prisoners environment and choosing effective ways to prevent felons criminalization.

For example, criminal slang is constantly developed. It should be noted that criminal slang (prison) spreads quickly in the minors environment. The cause is in its expression and mistery etc.. Many words and combinations of words long time ago and stable have found their way into everyday communication and is no longer considered criminal slang.

A special role have "vows" among juvenile delinquents, where whether performance or nonperformance is strictly supervised.

Conventional "vows" can be divided into the following groups:

General "Vows", when the person swears to follow the criminal rules and traditions, does not enter in the active components, does not possess any interactions or to cooperate with law enforcement;

- Particular "Vows" who vowed must respect in a specific case, for example to return a duty;
- Control "Vows", when in response to the accusation that is brought to the act or infringement, "the accused" "swears" on his honor and status that he didn't committ violations of rules and informal rules.

Currently, underworld is structured into criminal groups which supervise the so-called "illegal business" – drug addiction, prostitution, arms sales, occupies the role of security guards (called "**crîşă"**).

The main factor in reciprocal criminalization of criminal groups is criminal subculture.

For its determination they are used other terms such as: "second life", **"associated subculture".**

It is believed that in the beginning, criminal subculture emerged in closed prisons, then has spread outside them, comprising in this way a part of the minor population, primarily comprised the difficult minors from the pedagogical point of view. Which would later compose the core contingent of mayor

[1] В.Ф. Пирожков. «Криминальная психология». Изд. Ось-89, М. 1998. p. 123.

sentenced.

Criminal subculture blocks and perverted actions of teachers and peer education, destroy relationships intercolective replacing collectivist relations with circular bail relationship, justifies and promotes criminal behavior and criminal lifestyles.

Criminal subculture, as well as any other culture as its core has an aggressive nature. She enters the official culture, destroy it, devalorînd its value and its rules, it imposes its rules attribute. It is well known that the carrier of culture is language. If we take as our example infirmation in romanian language at the moment it is pretty much influenced by criminal slang that communicates both minors and majors cit.

Criminal subculture blocks and perverts educational activities of teachers and entourage, destroy interpersonal and collective relationships, replacing them with those circular bail that in a way justifies and promotes criminal behavior and criminal lifestyle.

Criminal subculture, like any other culture as its core has an aggressive character. She enters in the official culture, destroying it, devaluing or diminishing its value and norms, imposing her new rules, attribute. It is well known that the bearer of culture is language. If we take as an example our romanian language, at this moment it is pretty much influenced by criminal slang through which communicate both minors and majors.

It is quite important to emphasize, that this criminalization primarily is reflected upon rising generation as part of society that is more sensitive by age peculiarities and linguistic innovations.

Bearers of criminal subculture are criminal groups, personally - recidivists. They accumulate, through the prisons, a criminal stable experience, "criminal rules", following to convey to others. Here we can talk about three mechanisms of crime reproduction.

First – custom, when recidivist felon of a number experienced mature take under patronage a single individual.

The second mechanism through criminalization of the entire population, familiarizing with the criminal language, taught it to think through criminal categories.

The third is the psychological mechanism - through criminal group, which strengthens the criminal subculture with its norms and values that allow its long existence.

We can highlight the fourth way of disseminating criminal subculture, when gang leaders select especially talented in order to prepare them for criminal activities or future leaders of underworld.

Thus, criminal subculture means all the material and spiritual values, which regulates and orders the activity of criminal communities, that determines their existence and ability, activity and mobility, continuity of criminal generations.

The base of criminal subculture is contained in values, norms, traditions, different foreign rituals of civil society, factors that connect killers in groups. Its social damage is reduced to that, it socialize the personality and is a powerful mechanism in crime reproduction.

Factors that characterize criminal subculture are:

- Hostile, tough expression to generally accepted norms and contents of the criminal subculture;
- Internal connection with criminal traditions;
- Hidden character from those who do not know;
- The presence of a whole set of attributes that govern in the group consciousness;
- Violation of the person rights, which is expressing in hanging and harsh treatment, cynical about "foreign", infidels and the defenseless;
- Lack of a sense of compassion for people, including "his" close people;
- Lack of honesty and double hanging towards "foreigners";
- Parasitism, the exploitation of the "bottom", mocking them;
- No appreciation for results of human labor, which is expressed by vandalism;
- Failure of owners rights, expressed by stealing;
- Stimulation of cynical attachment against women and sexual depravity;
- Stimulation of despicable reasons and forms of social behaviour;
- The presence of a broad field of action and opportunities for self-assessment and compensation of failures occurred in the society;
- Criminal activity, which includes the risk, extreme situations, false romantic etc.;
- Removal of all moral limitations.

Unlike nedelicvente social groups, in criminal groups the social psychological stratification

strengthens through the social obloquy. This means that the status, role and functions of the person in the group is reflected in signs, attributes, materials and location models of the individual in space, occupied in criminal group, so, in the criminal communities persist "distinguishing marks" which "reading", you can accurately determine the status and what the person is presenting.

Means of social stigma in criminal communities are:

- Tattoos, which with inscriptions, drawings, conventional signs, abbreviations reflects criminal experience of a human, its authority level, demands and expectations;
- Nicknames depending on how well they sound, the position they occupy, it can be judged on the position of the person in the criminal community;
- The system of material attributes, which are assigned worn clothes, personal property, etc.

Criminal subculture, representing itself a criminal culture of underworld, along with the crime growth, stratifing into several subsystems (thieves subculture, prison, swindler, prostitutes, shadow) contrary to official culture.

The level of criminal subculture formation, its influence on people and personalities can be diverse. It may occur as individual items unrelated, may have a certain formation ("laws" they have a role in the regulation of individual and group behavior), and finally she can dominate in certain place (district, school, sector , neighborhood, etc.). thus completely subjecting its influence both to the criminal contingent and citizens that are not delinquent.

Analyzing the empirical signs of criminal subculture, we can asses that for determining criminal subculture formation is required the presence of the following criteria:

- The presence in the institution (city, district, sector, neighborhood etc.) of groups that have conflicts between each other;
- Rough stratification with people division into the "foreigners" and "his people" on "his own" dividing them into castes;
- Presence of privileges for "elite" and various taboos;
- Spread rituals novices "recording" ("прописка").

Analyzing signs that characterize the attitude towards those with less opportunities, lower castes "miserable" consider the following features such as:

- The appearance "lorns" ("отверженных" ("неприкасаемых")).
- Mark (obloquy) of material goods that must be used only by those " miserable people".
- Submission of "the bottom" to pay various taxes and extortion.
- Spreading special metods of descenting status: homosexualism, implementation of various dirty work etc.
- The spread of disease or injury simulation among the "bottom".

Would also ask our vision and a determination or assessment or attitude of some characteristic signs towards the regime and educational work in prisons which in turn is likely of the following characteristics:

- Violation of detention regime in group and group disobedience.
- Group escape, leaving home, vagrancy (for minors).
- Avoiding "authorities" to work.
- Manifestation of vandalism.
- Signs that characterize leisure methods.
- Spreading mahazard games.
- Spreading methods of prison leisure, prison lyrics so on.
- Use in group of drugs and toxic substance etc.

Also, in this context would is required judgment or finding of signs that characterize ways of communication, knowledge and dangerous links such as:

- Nickname spreading as a means of stigmatization.
- Tattoo spreading as a comunication system through signs, recognizing those who are "his people" and stigmatization.
- Spreading the criminal slang and other communication methods accepted by the criminal environment.

Criminal subculture includes forces and subjective human possibilities achievable in criminal activity (knowledge, professional criminal skills, ethical visions, esthetic requirements, forms and methods of enrichment, methods of conflict resolution, leadership with criminal communities, privileges for "elite" etc.).

All these are reflected, first of all, in the "philosophy" of the criminal world, which justify offenses, rejection of guilt and responsibility for crimes.

The transition to a market economy fostered in the criminal environment the idea of fast enrichment, neglection of economic interests of other people, that gave an eruption of committed crimes for financial interest.

Criminal subculture is based on defects consciousness of law, among which we can highlight the ignorance and misinformation of legal norms, social-legal infantilism, social-legal negativity and cynicism. However, legal consciousness defects worsen moral conscience ignoring moral principles that are generally accepted.

Referring to the criminal subculture functions, we can asses that all the structural elements of the criminal subculture are closely related, intersecting each other. However, depending on the performed functions they may be classified into the following groups:

- Stratification (norms and rules that determine a person's status in the group and the criminal world, nicknames, tattoos, privileges for "elite");
- Behavior ("laws", "punishment" rules of behavior for different categories of caste, traditions, oaths, curses).
- Completion of the criminal community with "frames" and working with novices ("target", "jokes", determining spheres and areas of production).
- Recognition of those who are "his own" and "foreign" (tattoos, aliases, criminal slang).
- Maintaining of order in the criminal world, punish the culprit, get rid of unwanted people, stigma, ostracism, "descent".
- Communication (tattoos, nicknames, vows, criminal slang, "slang mine").
- Sexual-erotic (erotic as a value, humiliation in the form of sexual perversion, "paraffin", homosexualism as a descent method of the individual status who violate the rules of criminal subculture etc.).
- Financial-Material (manufacturing and maintaining the means of committing a crime, creation of "common house" ("obşceac") for mutual aid, renting rooms for brothels etc.).
- The leisure (perverse culture of leisure and entertainment).

Function of specific attitude towards their health - from total indifference to it: drug abuse, drunkenness, self-harm - up to bodybuilding, active gyms in the interest of criminal activity.

Although the attributes classification of criminal subculture is conventional, wearing a work character, but because there aren't others, it allows the modeling of criminal subculture elements for a more detailed investigation.

However, in this context we may deduce the following conclusions:

Criminal subculture (prison) is the aggregate of moral and spiritual values, that regulates and orders the unofficial life in places of detention.

More broadly, the term of criminal subculture (prison) should be understood as all the social psychological characteristics of antisocial behavior of individuals and groups, in a narrow sense - the laws, that characterize the prison community. Structure of criminal subculture (prisons) consists of:

1) subjective human forces and abilities:

- Knowledge, skills, vocational skills and criminal habits, realized in criminal activity;
- "Philosophy" of the criminal world (prison), who deny the guilt and responsibility for the committed crime, which entitles lifestyle caused by criminal ideas;
- the special level of the moral and legal consciousness of the person or group (the base of it is nihilism and moral and legal cynicism), that facilitate illegal behavior;
- esthetic needs, tastes and depraved preferences formed in the gregarious spirit (herd) in the prison;
- Criminal mythology surrounded by the halo of "justice", "courage", "ordering" of certain criminals and their actions;
- Relationship psychology within the group and leadership of criminal community.

2) The objective results of criminal community activities (tools and means of committing crimes, material assets obtained by criminal, accumulated funds "obşceac").

Criminal subculture (prison) performs the following functions:

- Stratification, including rules and regulations that determine a person's status in the criminal underworld group;

- Behavior that determines etiquette of underworld representatives "elite", "the-bottom", "foreigns" etc.; ritual rules of accepting in criminal community (prison) recognition of "his own" and "foreign";
- Obloquy and ostracism, mapping and punish of guilty members from criminal communities;
- Communicative (criminal slang, tattoos, signs, etc.).

Thus, the core content of criminal subculture (prisons) can be reduced to the following provisions:

- Low emotional identification to group members;
- Lack of honesty and duplicity against the prison administration and the "foreign";
- Parasitism and laziness, enriching traditions, rules and criminal laws;
- Blackmail of people, who are in castles "down" in the hierarchy of the group;
- Card games and alcoholism as a means of strengthening the criminal group.

Basic stratification in criminal subculture is a specific element and characteristic to it.

Factors that characterize criminal subculture are:

- Hostile and tough expression towards to generally accepted rules of the criminal subculture and content;
- Internal connection with criminal traditions;
- Hidden character from those who do not know;
- The presence of a whole set of attributes that govern in the consciousness group;

Violation of personal rights, which is expressed in hanging and tough handling and cynical on "foreign", infidels and those defenseless:

- Lack of a sense of compassion for people, including to "his people";
- Lack of honesty and double attachment to the "foreigners";
- Parasitism, the exploitation of the "bottom", mocking them;
- Don't appreciate results of human labor, which is expressed by vandalism;
- Failure of owners rights expressed by stealing;
- Stimulating cynical attachment against women and sexual depravity;
- Stimulation of base motives and forms of social behavior;
- The presence of a wide field of action and opportunities for self-assessment and compensation of failures occurring in society;
- Criminal activity, which includes the risk, extreme situations etc. false romantic;
- Removal of all moral limitations.

Functions of criminal subculture are:

- Stratification (norms and rules that determine a person's status in the group and the criminal world, nicknames, tattoos, privileges for "elite");
- Behavior ("laws", "punishment" rules of behavior for different categories of caste, traditions, oaths, curses);
- Completion of the criminal community with "frames" and working with novices ("target", "jokes", determining spheres and areas of production);
- Recognition of those who are "his own" and "foreign" (tattoos, aliases, criminal slang);
- Maintaining of order in the criminal world, punish the culprit, get rid of unwanted people, stigma, ostracism, " descent";
- Communication (tattoos, nicknames, vows, criminal slang, "slang mine");
- Sexual-erotic (erotic as a value, humiliation in the form of sexual perversion, "paraffin", homosexualism as a descent method of the individual status who violate the rules of criminal subculture etc.);
- Financial-Material (manufacturing and maintaining the means of committing a crime, creation of "common house" ("obşceac") for mutual aid, renting rooms for brothels etc.);
- The leisure (perverse culture of leisure and entertainment);
- Function of specific attitude towards their health – from total indifference to it: drug abuse, drunkenness, self-harm – up to bodybuilding, active gyms in the interest of criminal activity.

Criminal slang can be determined as a natural phenomenon, reflecting specific criminal subculture, organization and professionalism of the criminal environment. Fight with criminal slang as the practice shows is less effective or even ineffective. Sanctions are ineffective especially for the use of slang words. The most effective moment in the fight against this phenomenon would be, as it seems, high speech culture of prison collaborators and avoiding the use by them.

Body tattoo is a drawing application, inscriptions, abbreviations etc., through the introduction under the skin of dyestuffs using different devices. Conventional tattoos can be divided into three major groups:

1) tattoos with self-confirmation meaning or imitating someone (from the category of significant people for the one who wears the tattoo); this group is specified by the fact that shows the orientation of value of the subject;
2) tattoos, linked to any personal or significant events that occurred in the life of the subject (often intimate);
3) tattoos, linked to a criminal history or desire of the subject to imitate the person from the crime group(s).

It should be mentioned, that lately tattoo more young people. Adults require to not get tattoos or tattoo in hidden places on the body. One of the reasons for refusal to get a tattoo of adults is undesirable to have an extra special sign.

ASPECTE PRIVIND METODOLOGIA DELEGĂRII, STABILIREA ŞI COMUNICAREA SARCINILOR DELEGATE

Mariana Șendrea, dr., conf. univ., ASEM
Silvia Buciușcan, dr., conf. univ., ASEM

Abstract. *Delegation is the process of assigning tasks or projects to subordinates and clearly dictating expected outcomes and the timeframe for completion. It must be accompanied by the commitment of subordinates to complete the tasks or projects. Effective delegation saves management time and results in better-trained employees, increased productivity, more motivated staff and improved retention. Managers delegate to have work done by subordinates and to provide employee development. Key steps for successful delegation include defining the task, selecting the individual, explaining the reasons, stating required results, identifying required resources, assessing ability and training needs, agreeing on a schedule, providing support and communication, providing feedback on results, and repeating the process.*

Cuvinte-cheie*: delegare, management, angajați, sarcini, responsabilitate.*

Delegarea constituie un proces complex şi amplu, creând managerilor serioase probleme de decizie, mai ales dacă nu văd avantajele, nu au stabilite criterii şi metodologia. Respectiv, pentru a lua decizii corecte în contextul delegării, e necesară analizarea avantajelor, riscurilor, procesului respectiv, ceea ce ar permite înțelegerea necesității delegării şi importanța acesteia pentru succesul managerului şi al organizației. Problemele tratate în prezentul articol se rezumă la avantajele şi riscurile delegării şi metodologia de realizare.

Delegarea este unul din instrumentele manageriale şi constituie un proces de împuternicire a subordonaților cu autoritatea de a acționa în numele managerului, de a lua decizii, a întreprinde acțiuni şi a schimba lucruri, fără ca acesta să se implice în proces sau foarte puțin. Prin urmare, delegarea se referă mai ales la atribuții şi responsabilități cu un anumit grad de complexitate şi mai puțin la sarcini simple, în care nu sunt multe decizii de luat sau lucruri de schimbat.

Dar, uneori, aceeaşi delegare poate fi folosită şi ca scuză pentru a arunca eşecurile pe umerii subordonaților sau ca o unealtă dinamică pentru motivarea şi instruirea echipei pentru atingerea potențialului ei maxim.

Prin urmare, managementul prin delegare constă în transmiterea parțială, succesivă şi temporară a unei sarcini de serviciu unui subordonat de către un manager, însoțită de autoritatea şi responsabilitatea necesară, precum şi de condițiile necesare pentru a putea acționa cu un anumit grad de libertate asupra resurselor aflate la dispoziția sa.

În funcție de forma de transmitere a autorității, delegarea poate fi: reglementată şi nereglementată.

Dereglarea reglementată se consemnează într-un document scris, care poate fi şi difuzat angajaților (managerilor care au tangență cu problemele supuse delegării) cu scopul ca aceştia să cunoască persoana căreia trebuie să se adreseze, dacă este nevoie.

Delegarea nereglementată se stabileşte prin simpla înțelegere, fără a fi consemnată într-un document organizatoric. Lipsa unui document scris în care să fie precizate în detaliu problemele supuse delegării, limitele de acțiune ale subordonatului etc., poate genera neclarități şi dispersarea responsabilității. Datorită

acestor dificultăți se recomandă folosirea delegării reglementate.

Avantajele delegării pentru manageri, angajați și organizație:

- Este o metodă de gestionare eficientă a timpului, fiindcă nu se irosește energia pe detalii de micro-management, fiind valorificat superior potențialul de muncă atât al managerilor, cât și al executanților.
- Este un instrument eficace de motivare și dezvoltare a angajaților, fiind chiar o formă de training on-the-job.
- Generează un climat de muncă favorabil dezvoltării inițiativei, dorinței de afirmare și creativității.
- Productivitatea companiei poate crește beneficiind de faptul că orice responsabilitate va fi dusă la îndeplinire de persoana cea mai potrivită să facă acest lucru și cu costurile cele mai mici posibile.
- Angajații vor învăța să se descurce singuri, cu minimum de supervizare.

Înainte să se realizeze delegarea ca atare, este important să se determine **când și ce se deleagă**:

- Atunci când sarcinile managerului sunt prea multe și complexe, iar dead-line-ul nu-i permite finalizarea acestora la timp;
- Când sarcinile managerului sunt de rutină, iar delegarea acestora îi oferă posibilitatea să se concentreze asupra problemelor strategice ale companiei;
- Când se dorește să se ridice nivelul de încredere și de implicare al membrilor echipei (constituind un factor de maximă motivație).

Evident că există o categorie de situații și sarcini, **când trebuie să stabilim și ce nu se deleagă:**

Nu se recomandă să se delege:

- sarcini de urgență, care necesită experiența și autoritatea managerului însuși;
- activitățile grele pe care managerul nu vrea să le facă;
- activitățile de rutină care te plictisesc, deși ai timp, fiindcă îl demotivează pe executant.
- sarcini care se referă la rezolvarea problemelor care se pot solda cu consecințe grave.

Nu se permite să se delege:

- transmiterea sarcinilor care implică exercitarea puterii la un nivel egal sau superior celui deținut de manager;
- delegarea de competențe și transmiterea de responsabilități, care depășesc capacitatea profesională a salariaților;
- transmiterea sarcinilor cu un caracter strategic, pentru care subordonații nu au informațiile și pregătirea adecvată**.**

Sunt foarte mulți manageri care își sacrifică o mare parte din timp, sănătate, profesionalism, ca să nu mai vorbim de pierderea de oportunități și de rezultate posibile doar datorită faptului că nu doresc sau nu reușesc să delege eficient, văzând în delegare prioritar riscuri, dificultăți și creând propriile bariere.

Bariere, dificultăți, riscuri în delegare pentru manageri:

- apariția sentimentului de nesiguranță în capacitatea subordonaților de a duce la bun sfârșit ceea ce și-au asumat;
- teama că, prin delegare, prestigiul conducătorilor se va diminua;
- teama că nu vor fi corect și complet informați asupra aspectelor cele mai importante ale activităților care au fost controlate de subordonați;
- convingerea că „eu sunt cel mai competent”;
- lipsa dorinței de delegare;
- lipsa încrederii în angajați, care se manifestă prin argumentarea că ”trebuie să ştiu în detaliu ceea ce se întâmplă în fiecare colț al departamentului meu pentru a putea răspunde instantaneu la orice întrebare pusă de managementul superior”;
- rezultate nesatisfăcătoare al delegărilor anterioare.

În același timp, delegarea poate genera anumite **bariere, dificultăți, riscuri și pentru angajați:**

- teama că nu vor putea finaliza sarcinile atribuite;
- teama de critică și erori;
- nesiguranța legată de delegarea implicită (mai puțin clară în specificații) și tendința de suprasolicitare;
- pot crede că nu vor exista recompense, ca urmare a faptului că au primit responsabilități suplimentare sau acestea chiar nu vor fi oferite;
- preferă să evite riscul și asumarea responsabilităților;
- lipsa încrederii în sine;

– supraîncărcarea.

Pentru ca delegarea să fie eficientă, există o serie de **etape care sunt necesare de parcurs:**

1. *Inventarierea și gruparea tuturor sarcinilor aferente managerului X*:
   1.1. Posibil de delegat (delegabile) – sarcini pentru care există, în momentul dat, executant, persoană corespunzătoare.
   1.2. Probabil să fie delegate (potențial delegabile) – sarcinile delegabile pentru care, deocamdată, nu există subordonați în măsură să le realizeze în mod adecvat, dar care vor putea fi delegate pe viitor.
   1.3. Imposibil de delegat (nedelegabile) – sarcini majore care justifică rațiunea înființării postului respectiv de conducere. Îndeplinirea acestor sarcini poate fi săvârșită numai de managerul care ocupă postul respectiv.

Atunci când se inventariază și se grupează sarcinile, se face în paralel și selecția angajaților, care vor prelua sarcini prin delegare după potențiale criterii, ca:

- vechimea în muncă (în organizația respectivă sau în genere),
- nivelul pregătirii,
- rezultatele în muncă obținute în ultima perioadă,
- calități de manager de care dispune persoana vizată pentru a fi delegată),
- inițiativă.

În urma analizei minuțioase a sarcinilor și, respectiv, a angajaților, se întocmește un tabel în care se introduc informațiile respective (tabelul 1).

Tabelul 1

Listă de grupare a sarcinilor în vederea delegării

Nr. crt.	**Denumirea sarcinii**	**Posibilități de a delega**		
		Delegabile	**Potențial delegabile**	**Nedelegabile**

Analizând subalternii după nivelul de pregătire, capacitatea de realizare a sarcinii date, aceștia pot fi categorisiți într-una din cele patru categorii pentru a determina tipul de interacțiune cu fiecare din ei.

Novicele (pentru care se aplică stilul de interacțiune – dirijare) – angajat începător care nu are suficientă experiență pentru îndeplinirea unei sarcini, dar simte o motivație puternică.

Diletantul (pentru care se aplică stilul de interacțiune – antrenare) – subaltern care are un anumit nivel de experiență și abilități pentru a îndeplini sarcina aleasă, dar nu are informație suficientă despre perspective sau poate fi persoana care a început să realizeze sarcina, dar ceva nu-i reușește.

Specialistul (pentru care se aplică stilul de interacțiune-motivare) – subaltern cu un nivel de competență de la mediu spre mare, dar la care interesul pentru muncă și încrederea în sine pot varia.

Profesionistul (pentru care se aplică stilul de interacțiune-delegare) – nivel înalt de competență, responsabilitate, încredere și automotivare.

În funcție de rezultatele analizei subalternilor, ei pot fi grupați și informația poate fi înscrisă în tabel pentru a fi utilizată (tabelul 2).

Tabelul 2

Listă de grupare a subalternilor în vederea delegării

Novice/dirijare	
Diletant/antrenare	
Specialist/motivare	
Profesionist/delegare	

Tot la această etapă, se nominalizează persoana delegată și, ulterior, se cere obținerea acordului de voință a persoanei delegabile, pentru delegare.

2. Solicitarea aprobării/avizului șefului ierarhic pentru a delega, parțial sau total, sarcini posibile de delegat (2 și 4 sunt etape care pot fi schimbate cu locul);

3. *Precizarea (în scris), stabilirea, transmiterea și acceptarea sarcinilor, competențelor și responsabilităților delegate persoanei selectate în acest scop.*

Aceste precizări pot fi făcute în cadrul unui tabel care (tabelul 3).

Tabelul 3

Lista de delimitare a sarcinilor în vederea delegării

Nr. crt.	Obiectul/activitatea	Sarcina	Competența aferentă	Responsabilitatea asumată	Subordonat /delegat

La această etapă:

- Se explică în detalii persoanei de ce i s-a delegat sarcina, cauzele pentru care a fost aleasă, rezultatul dorit,
- Are loc explicarea problemei (dificultăți posibile, responsabilități, nivel de autoritate transmis).
- Se verifică dacă interlocutorul a înțeles care este rezultatul urmărit,
- Se stabilesc care sunt resursele necesare pentru realizarea activităților și dacă persoana respectivă are acces la ele.
- Se discută eventualele constrângeri și situații neprevăzute care pot apărea.
- Se stabilește când și cum poate să apeleze la manager în situația în care se află într-un impas.

4. Informarea colectivului din care face parte persoana delegată în legătură cu statutul dublu al acesteia.

5. Derularea efectivă a delegării: exercitarea sarcinilor, competențelor și responsabilităților în condiții de eficiență și eficacitate.

6. Evaluarea rezultatului final (unde se pot face îndrumări, corecturi, recompense/sancțiuni).

*Respectiv procesul delegării implică o serie de întrebări la care trebuie date răspunsuri***:** și este bine ca managerul să fie în măsură să dea un răspuns destul de complet la fiecare dintre întrebări, pentru a putea delega cu succes, astfel, încât eficiența managerială să crească, nu să scadă. Dacă însuși managerul nu este deloc sigur de răspunsul la aceste întrebări, delegarea este puțin probabil să fie o soluție corectă pentru situația creată.

- Ce trebuie făcut?
- Cât de complexă este sarcina? Care sunt riscurile legate de un potențial eșec? Care sunt competențele, informațiile și resursele necesare realizării cu succes a sarcinii?
- Cum trebuie făcut acest lucru?
- Care sunt criteriile pentru îndeplinirea cu succes a sarcinii? Cum putem măsura acele criterii? Care sunt metodele și tehnicile care trebuie utilizate? Care sunt pașii care trebuie parcurși?
- Când trebuie finalizată sarcina? – Care este termenul-limită? Care sunt costurile asociate cu depășirea termenelor de realizare? Care sunt termenele intermediare de realizare?
- De câtă autoritate va avea nevoie persoana?
- Cine și de ce trebuie numit?
- Care este nivelul de competență al subordonaților? Cine la ce se pricepe cel mai bine?
- Cine este motivat pentru promovare și cine face doar exact atât cât i se cere? ș. a.

În **concluzie**, menționăm că transferul sarcinii este temporar și implică transferul autorității și responsabilității. Responsabilul final, în termeni de semnătură, autoritate și finalitate (în termeni de succes și insucces), rămâne șeful, dar în context operațional, de realizare ca atare a sarcinii, cel însărcinat are autoritatea și responsabilitatea de decizie. Dacă la fiecare pas, pentru fiecare decizie care trebuie luată, individul căruia i s-a delegat sarcina trebuie să se întoarcă să întrebe persoana care i-a delegat, se transformă într-un roboțel executant, fără inițiativă și posibilitatea de a se dovedi proactiv.

Bibliografie:

1. http://www.rasfoiesc.com/business/management/Managementul-prin-delegare43.php
2. http://www.eva.ro/cariera/sfaturi/saptamana-4-evita-efectele-negative-ale-delegarii-articol-4685.html
3. http://www.opr.ro/articole/arta-delegarii-in-managementul-timpului
4. http://www.ttonline.ro/sectiuni/management-calitate/articole/918-metodologia-delegarii-stabilirea-si-comunicarea-sarcinilor-delegate-cadrul-sis

COMUNICAREA DE CRIZĂ – POLIȚĂ DE ASIGURARE A VALORILOR ORGANIZAȚIEI

Raisa Borcoman, dr., conf.univ., ASEM
e-mail: rborcoman@mail.ru

Abstract. *La communication de crise est un élément de crise organisationnelle qu'il soit économique ou culturel, ou l'image. Ou, communication de crise ne peut pas être sous-estimée. Étant directement liée au type de crise organisationnelle, il est caractérisé par perturber l'organisation commune des flux (entre les cadres supérieurs et des jeunes cadres, les gestionnaires et les subordonnés), les partenaires de l'organisation ou des clients de l'organisation et les médias et ainsi de suite*

Il existe de nombreuses organisations qui, grâce à la puissance qu'ils détiennent sur le leadership public et le marché, pas un exemple de communication en situation de crise ou d'adopter une politique erronée de la communication. Il est donc compréhensible que la communication de crise à long terme n'est pas tenu compte de la connaissance du sujet inhérent à la communication organisationnelle.

Cuvinte-cheie: *comunicare de criză, criza comunicării, comunicare organizațională, comunicare managerială pasivă, comunicare managerială proactivă, comunicare managerială reactivă, echilibru de comunicare, plan de comunicare, strategii de comunicare, canale de comunicare, mijloace de comunicare.*

O bună administrare a unei unități economice înseamnă, în primul rând, că ea şi-a elaborat strategii de comunicare eficiente. Lipsa comunicării nu face ca problemele să dispară. Felul cum se comunică determină calitatea de percepție a angajaților a tuturor mesajelor lansate de managementul organizației, la fel şi calitatea imaginei pe care şi-o face publicul despre unitatea economică în cauză. Căci, dacă, pentru organizație, este importantă încrederea publicului, atunci ea trebuie să comunice deschis şi la timp, adică, să dovedească respect pentru acesta. De fapt, aceasta constituie un act de bun-simț şi un principiu de bază în orice relație interumană.

Aşadar, lipsa de comunicare sau a unui proces de comunicare profesionist devine, aproape întotdeauna, sorgintea conflictelor şi abordărilor greşite, care, ulterior, determină apariția diferitelor situații de criză, ce cauzează organizațiilor daune economice considerabile şi pun sub semnul întrebării competența comunicațională a managementului organizațional.

Aceste aspecte constituie motive serioase pentru a aborda subiectele complexe, cum sunt *criza de comunicare* şi *comunicarea de criză*, cu scopul de a sensibiliza managementul organizațiilor în sensul eficientizării demersurilor de comunicare în situații economice dificile prin adoptarea unor strategii, tehnici, stiluri şi mijloace de comunicare adecvate.

Provenind din latinescul *crisis,* termenul *criză* are accepția de *„dezechilibru (violent) ca urmare a unor neconcordanțe, a unor contradicții, a unor dificultăți economice, politice, sociale, militare etc.; moment critic, periculos, perioadă de tensiune, de tulburări, de încercări (decisive) care se manifestă în societate"* [2, p. 241].

Criza de comunicare constituie un element component al crizei organizaționale, fie ea economică sau culturală, fie de imagine. Or, *criza de comunicare* nu poate fi subestimată. Fiind nemijlocit legată de tipul de criză organizațională, ea se caracterizează prin *perturbarea fluxurilor de comunicare din cadrul organizației (dintre manageri de rang superior şi cei de rang inferior, dintre manageri şi subalterni), dintre organizație şi parteneri sau clienți, dintre organizație şi mass-media* etc. Aceste perturbări ale comunicării împiedică desfăşurarea eficientă a dialogului dintre angajați, generează contradicții şi divergențe de comunicare, ajungându-se, în final, la distorsionarea mesajelor şi la apariția situațiilor conflictuale, fenomen care conduce la diminuarea imaginii şi chiar la pierderea identității organizaționale. Aşadar, nu trebuie să uităm faptul că o criză de comunicare amplifică orice tip de criză organizațională: economică, culturală, de imagine etc.

Criza de comunicare se poate manifesta la nivelul unei sau a mai multor structuri ale unei organizații, fără a se extinde la nivelul întregii organizații. Este posibil ca, în acest caz, comunicarea externă a organizației să nu aibă de suferit atât de mult, încât să afecteze relațiile cu partenerii sau clienții. Odată extinsă în toată organizația, criza de comunicare internă poate deveni sorgintea unei crize de comunicare externă, ceea ce înseamnă deteriorarea relațiilor cu publicul.

Multe organizații trec prin momente de criză şi doar o bună gestionare a comunicării face ca acestea să nu fie simțite de către angajați şi remarcate de către clienți sau parteneri.

Managementul fiecărei organizații nu trebuie să neglijeze faptul că, în epoca globalizării şi concurenței acerbe, caracterizată de un potențial ridicat de conflicte sociale şi de un grad înalt de sensibilizare a opiniei publice în ceea ce priveşte riscurile, orice decizie eronată poate conduce rapid la o *criză de comunicare*. Fie că este vorba de retragerea unor produse de pe piață, de închiderea unor firme, de insolvabilități, fuziuni, incidente – toate aceste situații, evitabile sau inevitabile, de care protagoniştii se fac sau nu vinovați, situații fulgerătoare sau într-o oarecare măsură previzibile, pot declanşa *crize de comunicare* care pot nimici eforturi îndelungate de a câştiga credibilitate, transparență şi încredere şi care, în continuare, pot conduce la o criză economică.

Aşadar, criza de comunicare într-o unitate economică poate genera reacții negative, de desconsiderare din partea publicului, ceea ce presupune pierderea controlului asupra proceselor de afaceri, deci şi pierderea clienților şi a partenerilor. De asemenea, o criză de comunicare blochează schimbul de informații dintre organizație şi grupurile sale de dialog, interne sau externe. Drept consecință, apar momente de instabilitate, ce amenință valorile importante ale organizației, implică luarea unor decizii într-un timp foarte scurt şi afectează, în mod negativ, imaginea produsului, reputația, stabilitatea financiară a companiei sau sănătatea şi bunăstarea angajaților, a comunității şi chiar a publicului larg. Astfel de situații pot distruge, într-o clipă, o muncă asiduă care presupune investiții financiare considerabile, dar şi eforturi îndelungate de a câştiga încrederea publicului, de a construi şi a menține relații eficiente de comunicare.

Cauzele declanşării unei crize de comunicare, într-o organizație, sunt de ordin *intern* şi *extern.*

Cele de *ordin intern* se referă la:

- nerespectarea principiilor şi normelor de comunicare;
- lipsa transparenței informațiilor;
- transmiterea defectuoasă a deciziilor;
- slaba promovare a culturii organizaționale;
- lipsa de comunicare între manageri şi toți ceilalți membri ai organizației;
- imaginea prost construită a organizației;
- persistența barierelor de comunicare;
- incompatibilitatea stilurilor de comunicare managerială cu stilul de lucru al angajaților/ echipelor;
- lipsa unui cadru adecvat desfăşurării comunicării informale;
- lipsa politicii şi a unei strategii de comunicare internă;
- etc.

Cauze de ordin extern se referă la:

- lipsa sau slaba politică de comunicare cu partenerii sau clienții;
- pierderea credibilității din partea clienților;
- avalanşa de informații oferită de mass-media, care reduc credibilitatea şi diminuează imaginea întreprinderii;
- lipsa politicii şi a unei strategii de comunicare externă etc.

După cum am afirmat mai sus, este greşit faptul că, la gestionarea situațiilor de criză organizațională, este subestimată sau, în cel mai rău caz, este complet desconsiderată dimensiunea organizațională – *comunicarea,* atât cea internă, cât şi cea externă şi, cu atât mai mult, ***comunicarea de criză***. Există foarte multe organizații care, grație puterii pe care o dețin asupra publicului şi a poziției de lider pe piață, nu constituie un exemplu de comunicare, adoptând o politică comunicațională greşită. Din această cauză, tot ele, în situații de criză, pot suferi eşec. Este, aşadar, de înțeles de ce termenul de ***comunicare de criză*** este desconsiderat ca subiect inerent în ştiința comunicării organizaționale.

Doar organizațiile în care managementul *comunicării de criză* constituie parte integrantă a procesului de comunicare, presupunând o activitate de consultanță în situațiile de criză economică şi anume: elaborarea unei/ unor strategii de comunicare de criză, a unor exerciții de simulare a comunicării de criză, organizarea unor traininguri cu personalul, planificarea şi elaborarea mijloacelor şi procedurilor de comunicare şi de comunicație, care asigură pe deplin pregătirea organizației pentru întâmpinarea unei situații de criză, doar aceste organizații îşi vor păstra credibilitatea, imaginea, făcând față concurenței acerbe.

Comunicarea de criză profesională funcționează asemenea unui vârf de lance, a unei polițe de asigurare, care protejează cele mai importante valori ale organizației.

După ce criza a trecut, este necesar să fie evaluată eficiența strategiei sau a politicii de comunicare în vederea actualizării şi îmbunătățirii acestora.

Aşadar, dimensiunile comunicării sunt esențiale pentru toate organizațiile, indiferent de genul de

activitate practicat. Doar un proces de comunicare bazat pe *transparență*, pe *cultură* şi pe *domeniul ştiințific* asigură unității economice o stare de siguranță, de cooperare, de colaborare eficientă atât cu membrii acesteia, cât şi cu publicul. Numai o organizație administrată de manageri care dețin pe deplin ştiințele comunicării are viitor, pentru că viitorul este al comunicării performante realizate de către specialişti performanți.

Vom menționa faptul că o *cultură a comunicării manageriale* presupune, mai întâi, faptul de a transmite, atât de sus în jos, cât şi în exterior, mai ales în situații de criză, informații autentice însoțite de mesaje relevante, adresate unui grup de ascultători bine identificat: fie managerilor de rang inferior, fie personalului tehnic, fie partenerilor sau clienților.

Din perspectiva comportamentului de comunicare managerial, putem deosebi următoarele tipuri de comunicare de criză:

- *comunicare managerială pasivă;*
- *comunicare managerială proactivă;*
- *comunicare managerială reactivă.*

Comunicarea managerială pasivă se referă la modalitățile managerilor de a răspunde la solicitările angajaților organizației. Din perspectiva comunicării pasive, managerii unității economice se pot afla în situația de a participa la diferite şedințe: administrative-fulger, generale sau ale departamentelor etc., pentru a răspunde la diverse întrebări ale angajaților.

Comunicarea managerială proactivă presupune adaptarea unor strategii de comunicare flexibile la contextul şi mediul de comunicare organizațională, cu scopul de a anticipa nevoile de comunicare ale angajaților organizației şi a le satisface imediat solicitările acestora, de a evita răspândirea informațiilor eronate care, în cele mai dese cazuri, determină apariția conflictelor, a căror repercusiuni se reflectă într-o criză de comunicare. În procesul desfăşurării comunicării proactive, managerii specialişti în comunicare sau purtătorii de mesaj pot organiza şedințe speciale, mese rotunde, conferințe, pot face vizite la locul de lucru al angajaților. Or, formele de comunicare proactivă sunt organizate şi desfăşurate din inițativa şi la solicitarea managerilor, cu scopul de a face informația sau mesajul transparent.

Comunicarea reactivă presupune contestarea informațiilor eronate şi restabilirea adevărului prin dreptul la replică, care oferă posibilitate managerilor de a construi mesaje adecvate, menite să scoată la iveală adevărul în situația în care în organizație apar interpretări sau informații eronate. Contestația sau replica trebuie să se bazeze pe următoarele reguli:

- *să respecte principiile de comunicare;*
- *să respecte bunele maniere;*
- *să corespundă intereselor legitime al angajaților;*
- *să nu lezeze onoarea angajaților şi mai ales a celor implicați nemijlocit în situația/ situațiile de conflict.*

În situațiile conflictuale, corectarea informațiilor este obligatorie. În caz contrar, lipsa de reacție a managementului conduce la o criză de comunicare cu repercusiuni grave, atât economice, cât şi de imagine. Pe lângă aceasta, lipsa de feedback la informațiile eronate apărute în mass-media este echivalentă cu acceptarea acestora în forma difuzată.

Aşadar, orice organizație trebuie să-şi elaboreze o strategie sau un set de metode şi tehnici de comunicare în situațiile de criză, care să fie puse în aplicare cu scopul de a disemina mesajele atunci când se confruntă cu o situație de criză ce poate afecta procesul de activitate al organizației şi-i poate aduce prejudicii considerabile, consecințele fiind chiar falimentul acesteia.

Comunicarea utilizată într-o manieră strategică reprezintă liantul organizațional care asigură direcționarea şi concentrarea energiilor angajaților pentru atingerea obiectivelor generale. Dar atât componența liantului, cât şi aplicarea şi utilizarea acestuia trebuie să fie corecte.

Savanții economişti consideră că gestionarea şi depăşirea unei crize într-o întreprindere înseamnă planificarea şi gestionarea corectă a comunicării, mai ales în perioada de restriște. Este foarte important, atât pentru angajații de rang inferior ai întreprinderii aflate în criză, cât şi pentru managerii acesteia, ca informațiile diseminate reciproc să fie complete, clare şi veridice. Lipsa transparenței determină naşterea şi mediatizarea zvonurilor şi a informațiilor false care diminuează atât credibilitatea angajaților în managementul organizației, cât şi prestigiul, imaginea acesteia în exterior.

Aşadar, obiectivele generale ale comunicării de criză constau în următoarele:

- *coordonarea, administrarea aspectelor esențiale, care se referă la rezolvarea crizei în întreprindere;*

– *menținerea capitalului imagine al întreprinderii.*

Comunicarea de criză este considerată drept un mod de acțiune utilizat atunci când organizația ajunge în situația de a se confrunta cu un eveniment grav, care ar putea face „obiectul unei furtuni mediatice" [3, p.82]. De aceea, un element aparte al comunicării de criză îl constituie calitatea gestionării *comunicării cu mass-media.* Eforturile managementului comunicării organizaționale, în direcția comunicării cu publicul, trebuie să reiasă din scopul asigurării, menținerii sau redobândirii poziției pe piață. Se poate vorbi, astfel, despre un ciclu al *planificării comunicării de criză*, despre un proces continuu de pregătire şi revizuire permanentă a strategiei de comunicare organizațională, cu scopul de a asigura un management optim al imaginii întreprinderii.

În acest context, comunicarea de criză impune elaborarea unor tactici, procedee de urgență pentru:

– restabilirea echilibrului de comunicare între aparatul de conducere al întreprinderii şi între angajați;
– stoparea derapajelor în organizație;
– pregătirea elementelor şi mijloacelor de comunicare;
– comunicarea pe baza unor reguli şi principii pertinente situațiilor de comunicare.

Echilibrul de comunicare presupune crearea condițiilor privind accesul angajaților la toate informațiile solicitate. Se consideră că acest *echilibru* este restabilit când angajații dispun, prin transparența corectă, onestă şi completă, de toate informațiile de care au nevoie pentru a activa liniştit. Pentru mai buna înțelegere a acestui aspect, vom folosi aşa-numita fereastră Johari (figura 1.), care împarte spațiul de comunicare în patru zone:

– *zona cunoscută*, ce conține informații cunoscute de manageri şi de către toți angajații;
– *domeniul ascuns,* ce conține informații cunoscute de manageri, dar nu şi de toți angajații de rang inferior;
– *zona oarbă, ce conține* informații cunoscute doar de manageri de rang superior;
– *domeniul necunoscut,* ce conține informații necunoscute nici angajaților, nici managerilor.

Zona cunoscută (informații cunoscute de către toți angajații şi de către toți managerii întreprinderii);	***Zona oarbă*** (informații cunoscute doar de manageri);
Domeniul ascuns (informații cunoscute de manageri, dar nu şi de toți angajații de rang inferior).	***Domeniul necunoscut*** (informații necunoscute de angajați şi de manageri).

Figura 1. Fereastra Johari

Restabilirea echilibrului de comunicare dintre angajați şi manageri presupune diminuarea domeniului ascuns, a zonei oarbe şi a domeniului necunoscut până la eliminarea acestora.

Stoparea derapajelor, de către sistemul de management al organizației, este o acțiune importantă, mai ales pe timpul crizei. Derapajele din partea sistemului managerial se manifestă prin ignorarea informațiilor eronate şi a solicitărilor de informații de către angajați.

Derapajele din partea angajaților se manifestă prin acuzarea managementului organizației, prin ignorarea/nerespectarea deciziilor manageriale, prin adoptarea unei politici de comunicare proprii cu privire la criză. Doar un proces de comunicare proactivă, sistematică, onestă, completă, corectă, pertinentă situațiilor poate opri şi lichida derapajele comunicării.

Alegerea mijloacelor comunicării de criză depinde de tipul situațiilor care se desfăşoară în timpul crizei, de tipul conflictelor ce apar în organizație, de nivelul de informații eronate care barează activitatea întreprinderii. În interiorul întreprinderii, pot fi utilizate şedințele în departamente, în secții, întâlniri nemijlocite cu angajații, seminarii, traininguri, iar în exteriorul organizației – comunicatul de presă, informările de presă succesive etc.

Regulile şi principiile care stau la baza comunicării de criză au scopul de a susține coerența, consistența şi eficiența sistemului de comunicare în întreprindere. Vom evidenția următoarele *principii ale comunicării de criză:*

– Controlul situațiilor conflictuale din organizație prin gestionarea informației;
– Satisfacerea necesităților angajaților cu ajutorul informației diseminate;

- Transformarea comunicării într-un mijloc indispensabil, determinant în gestionarea situațiilor de criză;
- Adaptarea politicii de comunicare la tipul şi gravitatea situațiilor de criză.

Următoarele reguli de comunicare susțin realizarea principiilor de mai sus:

- Informarea corectă a angajaților pe baza datelor şi faptelor;
- Informarea sistematică a membrilor organizației;
- Informarea tuturor membrilor organizației;
- Folosirea aceloraşi metode, tehnici, strategii de comunicare pentru angajați şi publicul extern;
- Monitorizarea sistematică a informației, a mesajelor distribuite atât în interiorul organizației, cât şi în exteriorul ei.

Managerii întreprinderilor trebuie să identifice principalele elemente ale comunicării de criză, să le elaboreze pertinent şi să le aplice corespunzător situațiilor de comunicare. Or, planul unei comunicări de criză trebuie să conțină următoarele secțiuni:

1. Structurile de comunicare (managerii/ purtătorii de cuvânt/centrul de informare etc.);
2. Modalitățile de comunicare;
3. Canalele de comunicare;
4. Strategiile, metodele, tehnicile şi politicile de comunicare;
5. Planurile de comunicare internă şi externă;
6. Mijloacele tehnice şi materiale de comunicare;
7. Tipurile de informații şi mesajele preconizate spre diseminare.

Una dintre cele mai mari probleme ale organizațiilor este aceea de a face față avalanşei zilnice de informații, care tind să atragă atenția publicului. Managerii trebuie sa revizuiască modul în care utilizează tehnologia/tehnologiile de comunicare, asigurându-se, astfel, că mediul sau canalul folosit nu deteriorează mesajul sau nu-i alterează imaginea. Cu părere de rău, adesea, organizațiile tolerează situațiile de comunicare confuze. Acest lucru poate fi explicat prin faptul că liderii întreprinderilor nu sunt nici ei siguri de ceea ce se întâmplă, de poziția pe care trebuie să o adopte sau nu ştiu dacă ar trebui să comunice informații pe care ei le consideră confidențiale. Chiar dacă unele cifre sau date nu pot fi făcute transparente, angajații trebuie măcar ajutați să înțeleagă care sunt obiectivele organizației. Dacă angajații vor înțelege imaginea de ansamblu a organizației, atunci vor fi conştienți de alegerea pe care urmează să o facă – să ia parte la schimbare sau să părăsească organizația.

Indiferent de cauzele care le declanşează, crizele de comunicare, dacă nu sunt bine gestionate, pot produce pagube grave organizației afectate. Din acest motiv, managerii trebuie să aibă întotdeauna pregătit un plan de gestionare a unor astfel de evenimente şi, în primul rând, un plan al *comunicării de criză*.

Bibliografie:

1. COMAN, C. *Comunicarea de criză. Tehnici şi strategii*. Iaşi, Editura Polirom, 2009.
2. *Dicționarul explicativ al limbii române,* Ediția a II-a. Editura Univers Enciclopedic, Bucureşti, 1998.
3. GHICIUDEAN, I., DAVID G. *Managementul comunicării în situații de criză*. Bucureşti, 2011.
4. THIERRY, L. *Planul de comunicare. Cum să-ți defineşti şi să-ți organizezi strategia de comunicare.* Editura Polirom, Iaşi, 2009.

VALORIZAREA MANAGEMENTULUI RESURSELOR UMANE ÎN CADRUL ORGANIZAȚIILOR

Alic Bîrcă, conf. univ. dr., ASEM

Abstract. *In this article we have proposed to target the enhancement of human resource management in organizations. In this regard, we attempted to determine the purpose, place and content of human resource management in the managerial system of organizations. To get a clearer picture of the concept and content of human resource management, we presented several models of HRM, developed by renowned specialists in the field. I also made a comparative analysis of the models presented, highlighting their similarities and differences. Similarly, are also presented other aspects aimed at enriching the content of human resource management.*

În ultimii ani, managementului resurselor umane i se acordă o atenție tot mai mare din partea organizațiilor. Managerii superiori din organizațiile autohtone au început să conştientizeze, din ce în ce mai

mult, semnificația şi contribuția specialiştilor funcțiunii de personal la realizarea obiectivelor organizaționale. Cu regret, o parte dintre managerii autohtoni nu sensibilizează care este importanța şi locul managementului resurselor umane în cadrul organizațiilor. Pornind de la cele menționate, ne-am propus să evidențiem acele elemente ce caracterizează managementul resurselor umane în cadrul organizațiilor.

Pentru a pune mai bine în evidență caracteristicile de bază ale managementului resurselor umane, este necesar să se definească şi să se contureze cât mai exact ***scopul, locul, definirea şi conținutul*** acestuia.

Scopul general al managementului resurselor umane constă în garantarea succesului organizației prin intermediul oamenilor. Pornind de la scopul general, MRU îşi propune mai multe obiective:

- atragerea şi menținerea resurselor umane, de care are nevoie organizația atât din punct de vedere cantitativ, cât şi calitativ;
- sporirea motivației şi a angajamentului asumat, prin introducerea unor politici şi procese, care să garanteze că oamenii sunt apreciați la justa valoare şi sunt recompensați pentru ceea ce realizează la locurile lor de muncă;
- crearea unui climat adecvat, care să ofere relații productive şi armonioase între conducerea organizației şi salariați etc.

Locul managementului resurselor umane în sistemul managerial. Devenind o ştiință autonomă, ca rezultat al desprinderii din managementul general, managementul resurselor umane şi-a determinat obiectul de studiu, acesta fiind resursele umane din cadrul organizației. În figura 1, este arătat locul managementului resurselor umane în sistemul managerial, ca o consecință a desprinderii acestuia de la managementul general.

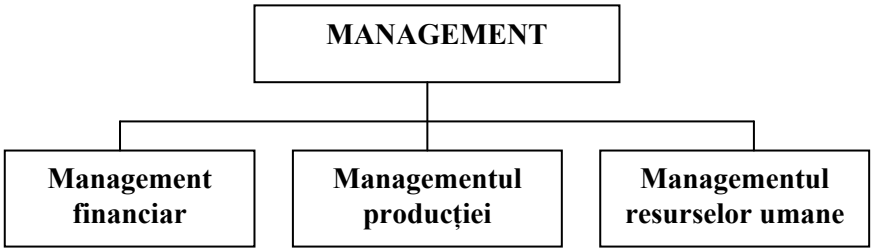


Figura 1. Locul managementului resurselor umane în sistemul managerial
Sursa: *elaborată de autor.*

Potrivit figurii 1, managementul resurselor umane este la fel de important pentru organizație, ca şi managementul financiar şi cel al producției. Organizațiile care tratează de la egal la egal aceste domenii relevante vor obține rezultatele dorite în asigurarea succesului competițional. În același timp, specialistul în domeniu, Miller, susține că managementul resurselor umane este diferit de celelalte domenii ale managementului general, deoarece acesta trebuie să servească nu doar patronului, ci trebuie să acționeze în interesul angajaților ca ființe umane şi, prin extensie, în interesul societății [6; p.35]. Dezvoltând această idee, putem menționa că managementul resurselor umane este preocupat, totodată, de îmbunătățirea calității vieții în general şi a vieții profesionale în special.

Cu regret, o bună parte dintre managerii superiori ai organizațiilor autohtone nu conştientizează încă contribuția managementului resurselor umane la dezvoltarea şi asigurarea succesului organizațional, considerându-l drept ceva secundar, fără a-i acorda prea mare importanță.

Apariția şi dezvoltarea managementului resurselor umane au avut şi au multiple influențe favorabile asupra managementului general, deoarece diversitatea metodologiei aplicate impulsionează progresele cunoaşterii ştiințifice, ceea ce permite dezvoltarea continuă a teoriei şi practicilor manageriale.

Definirea managementului resurselor umane. În vederea stabilirii statutului acestui nou domeniu specializat, definirea managementului resurselor umane reprezintă una din problemele de bază pentru specialiştii în domeniu. În literatura de specialitate, întâlnim o multitudine de definiții date managementului resurselor umane, fiecare autor abordând această problemă prin optica sa. Pornind de la această idee, în continuare, vom prezenta mai multe definiții ale MRU expuse de specialişti notorii în domeniu.

În opinia lui R. Mathis, MRU reprezintă procesul de îmbunătățire continuă a activității tuturor angajaților în scopul realizării misiunii şi obiectivelor organizaționale [7; p.3].

Potrivit lui G. A. Cole, MRU cuprinde un ansamblu de activități specializate, care urmăresc conceperea, implementarea şi susținerea obiectivelor esențiale ale organizației cu privire la utilizarea

angajaților săi [4; p.4].

Într-o altă abordare, M. Armstrong consideră că MRU presupune o abordare strategică și coerentă a modului în care sunt gestionate cele mai importante active ale unei organizații: oamenii, care, muncind în organizație, contribuie individual și colectiv la realizarea obiectivelor acesteia [1; p.3].

Pornind de la aceeași optică de abordare, pe care a relatat-o M. Armstrong în lucrările sale, J. Storey definește MRU ca o inițiativă strategică menită să asigure utilizarea deplină a potențialului resurselor umane din cadrul organizației [8; p.11].

Luând în considerație definițiile prezentate anterior, în continuare, vom veni cu propria definiție specifică MRU.

Managementul resurselor umane reprezintă un ansamblu de activități generale şi specifice, cu caracter strategic și operațional, în ceea ce privește atragerea, menținerea, utilizarea şi motivarea cât mai eficientă a resurselor umane în vederea realizării obiectivelor organizaționale și satisfacerii nevoilor personale ale angajaților.

Totodată, specialistul englez Guest crede că forța motrice de la baza managementului resurselor umane constă în urmărirea avantajului competitiv pe piață prin:

- furnizarea unor bunuri și servicii de înaltă calitate;
- politici competitive de stabilire a prețurilor corelate cu productivitatea înaltă;
- capacitate promptă de inovare și introducere a schimbării, ca răspuns la schimbările produse în spațiul pieței sau la progresele importante aduse pe dimensiunea cercetare-dezvoltare [1; p. 10].

Așadar, conceptul de MRU poate fi văzut ca o filozofie ce guvernează modul în care ar trebui tratați angajații în interesul organizației. În funcție de filozofia pe care o adoptă conducerea organizației în raport cu proprii angajați, în literatura de specialitate, au fost dezvoltate două abordări ale conceptului de MRU:

- abordarea tehnicistă a MRU;
- abordarea umanistă a MRU.

Abordarea tehnicistă a MRU pune accentul, în special, pe factorul financiar. Astfel, angajații sunt considerați drept capital uman din care se poate obține profit, ca rezultat al realizării unei investiții judicioase în dezvoltarea lor. În cazul abordării tehniciste a MRU, atenția managementului superior este orientată spre controlul costurilor cu resurselor umane, în special al fondului de salarizare și corelarea acestuia cu productivitatea muncii. În figura 2, sunt prezentate elementele ce caracterizează abordarea tehnicistă a resurselor umane.

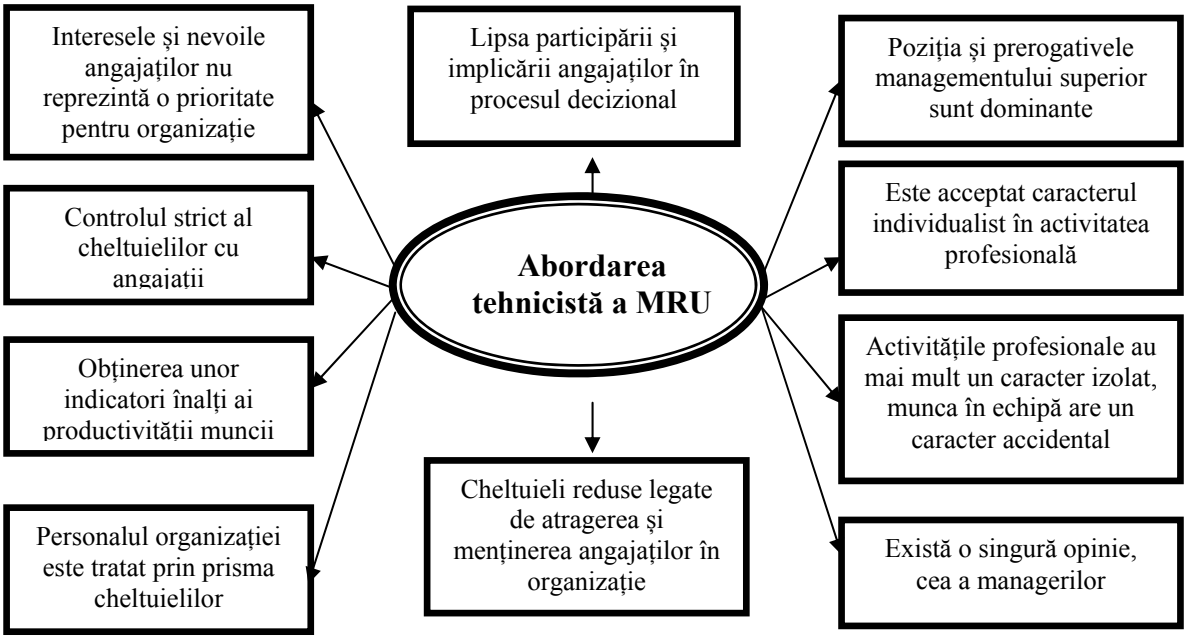


Figura 2. Abordarea tehnicistă a MRU
Sursa: *Prelucrată și adaptată după* [7; p. 16].

Potrivit figurii 2, resursele umane în cadrul organizațiilor sunt tratate, mai degrabă, ca obiecte care trebuie să realizeze anumite sarcini și atribuții de muncă în asigurarea succesului organizațional. Această abordare ne permite să constatăm că angajații care ocupă posturi de la același nivel ierarhic sunt egali ca valoare. Însă, potențialul uman și intelectual al angajaților, aflați chiar la același nivel ierarhic, diferă de la un angajat la altul. Prin urmare, managementul superior al organizațiilor trebuie să realizeze, mai întâi, o evaluare a potențialului angajaților, în special a celui nefolosit, pentru a-l putea "explora" pe viitor în interesul organizației.

Cea de-a doua abordare – umanistă – se poziționează diametral opus cu cea tehnicistă (figura 3). Abordarea umanistă a MRU își are originile în Școala relațiilor umane, condusă de Elton Mayo, în anii 30 ai secolului XX, care a fost preocupată, în special, de comunicare, motivare, abilitatea de a conduce etc. Potrivit lui Storey, abordarea umanistă a MRU presupune tratarea angajaților drept active valoroase, ca sursă de avantaj competitiv prin loialitate, adaptabilitate și înaltă calitate a aptitudinilor profesionale etc. [1; p. 6].

Așadar, abordarea umanistă a MRU pune accentul pe necesitatea de a câștiga devotamentul angajaților prin oferirea oportunităților de comunicare și implicare, precum și printr-un grad înalt de angajament asumat și încredere. Accentul este pus, în cazul dat, pe reciprocitate, pornindu-se de la ideea că interesele managementului superior și cele ale angajaților trebuie să coincidă.

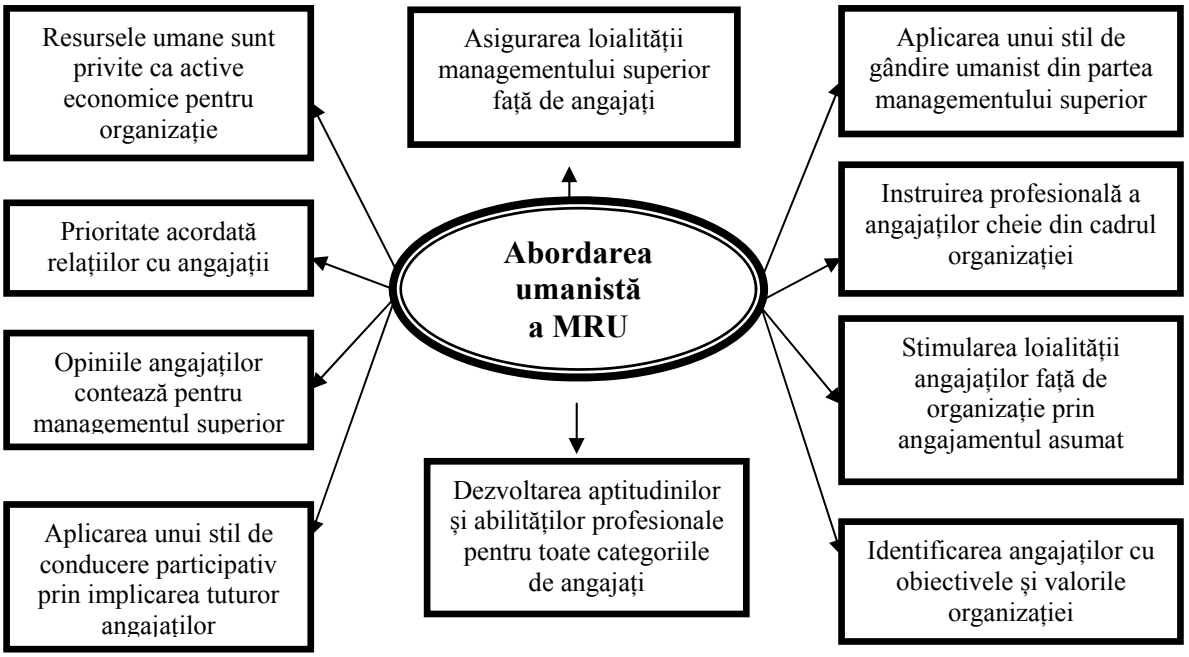


Figura 3. Abordarea umanistă a MRU
Sursa: *Prelucrată și adaptată după* [7; p.16].

Conținutul managementului resurselor umane este determinat de multitudinea și diversitatea activităților ce trebuie desfășurate, corelate și armonizate în domeniul resurselor umane, activități care sunt mai mult sau mai puțin legate între ele și care au un impact deosebit asupra rezultatelor obținute. În acest sens, există opinii diferite referitoare la activitățile aferente managementului resurselor umane. Astfel, Societatea Americană pentru Pregătire și Dezvoltare identifică nouă domenii principale de activitate ale managementului resurselor umane:

- pregătire și dezvoltare;
- organizare și dezvoltare;
- organizarea și proiectarea posturilor;
- planificarea resurselor umane;
- selecția și asigurarea cu personal;
- cercetarea personalului și sistemul informațional;
- recompense și avantaje acordate angajaților;

- consiliere privind problemele personale ale angajaților;
- relațiile de muncă [5; p.7].

Făcând referință la literatura franceză, în ceea ce privește activitățile din domeniul managementului resurselor umane, în special, la binecunoscutul specialist în domeniu Jean Marie Peretti, care, axându-se pe o anchetă derulată la nivel național, a identificat zece activități specifice managementului resurselor umane:

- administrarea curentă a personalului;
- gestiunea resurselor umane;
- formarea profesională;
- dezvoltarea socială;
- gestiunea costurilor cu personalul;
- informarea și comunicarea;
- mediul și condițiile de muncă;
- relațiile sociale;
- consilierea ierarhică și gestiunea de personal;
- relațiile externe [6; p.41].

Deși ambele țări, SUA și Franța, fac parte din același sistem al economiei concurențiale, din cele prezentate anterior, putem observa unele deosebiri în ceea ce privește diversitatea activităților specifice managementului resurselor umane. Totodată, făcând referință la literatura de specialitate din Federația Rusă, de asemenea, putem constata unele deosebiri, în ceea ce privește activitățile managementului resurselor umane din această țară, față de cele menționate în celelalte țări. Potrivit lui A. Kibanov, managementul resurselor umane cuprinde următoarele activități:

- asigurarea organizației cu resurse umane (planificarea, recrutarea și selecția);
- normarea și organizarea muncii;
- instruirea și dezvoltarea profesională a personalului;
- atestarea personalului;
- dezvoltarea socială;
- administrarea rezervelor de personal;
- administrarea comportamentului angajaților;
- motivarea și salarizarea personalului;
- sănătatea și securitatea în muncă,
- posturile de muncă;
- auditul personalului.

Dezvoltarea teoriei și practicii manageriale în domeniul resurselor umane a contribuit la elaborarea unor modele concrete, care reprezintă forme mai mult sau mai puțin simplificate ale funcțiilor sau activităților managementului resurselor umane. Elaborarea unor astfel de modele, cu grade diferite de specificitate, a condus la formalizarea concepțiilor și preocupărilor diferiților specialiști notorii în domeniu privind modul de abordare a problematicii managementului resurselor umane. În continuare, vom prezenta cele mai reprezentative modele ce caracterizează managementul resurselor umane. În figura 4, este prezentat modelul lui Armstrong privind MRU.

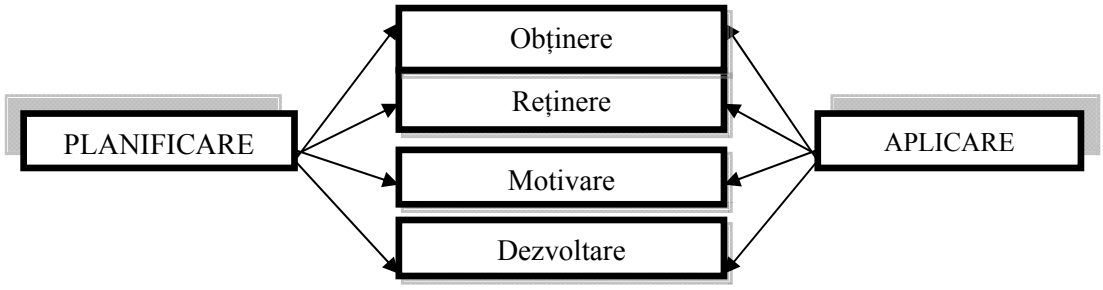


Figura 4. Modelul Armstrong privind MRU
Sursa: [6; p. 63].

Un alt model, similar celui prezentat anterior, deoarece și acesta din urmă cuprinde patru funcții ale MRU, a fost elaborat de specialiștii în domeniu De Cenzo și Robbins (figura 5).

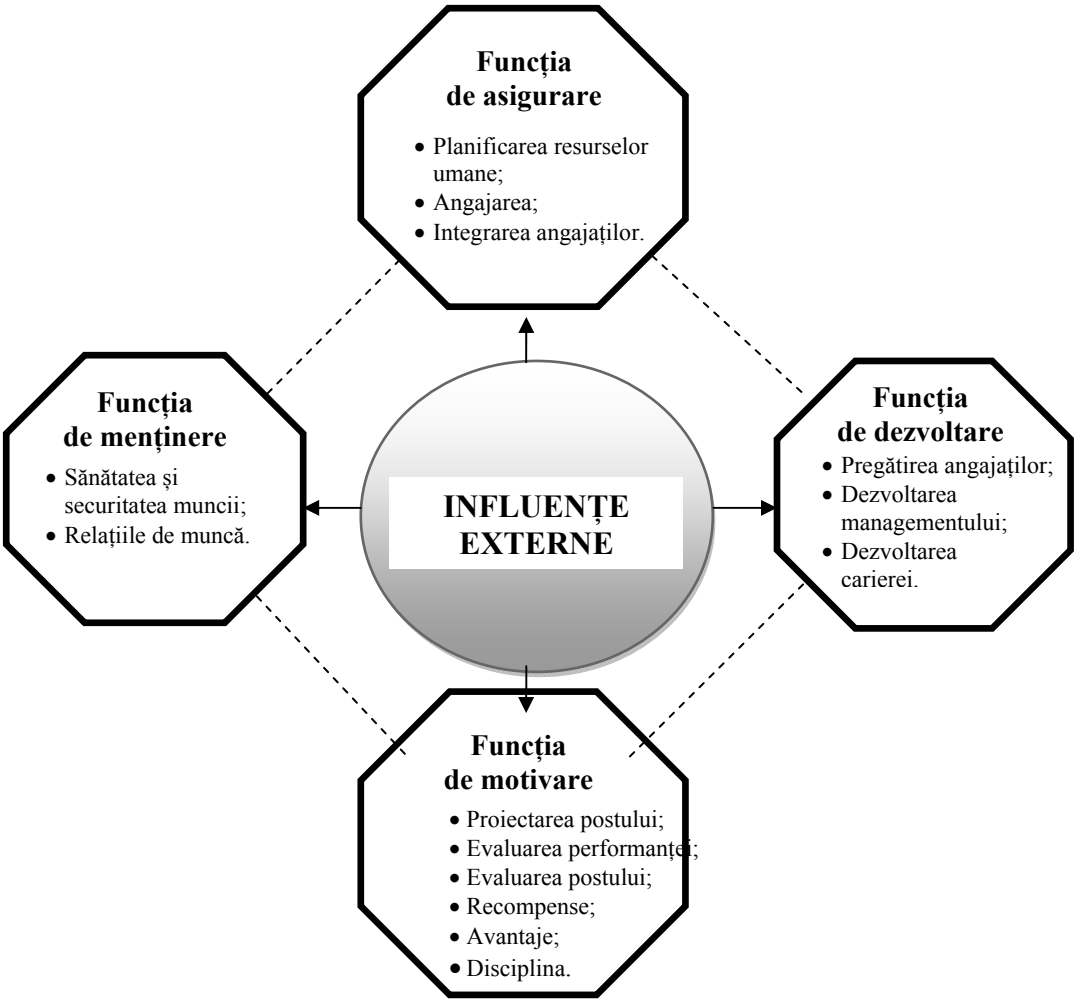


Figura 5. Modelul MRU, după De Cenzo și Robbins
Sursa: [5; p. 13].

Următorul model al MRU, de o complexitate mai mare, este cel elaborat de specialiştii în domeniu J. M. Ivancevich şi W. F. Glueck (figura 6).

Un model al MRU, cu un grad înalt de complexitate şi specificitate, este cel elaborat de de C. D. Fisher, L. F. Schoenfeldt și J. B. Shaw (figura 7).

Realizând o analiză comparativă a celor patru modele prezentate anterior, putem evidenția unele similitudini și deosebiri ale elementelor pe care le cuprind. În tabelul 1, am sintetizat elementele similare, precum și deosebirile existente între cele patru modele ale MRU.

După cum rezultă din tabelul 1, particularitățile fiecărui model depind de modul și complexitatea de abordare a problemelor managementului resurselor umane în cadrul organizațiilor. Aceasta ne permite să evidențiem acele aspecte similare, precum și deosebiri, existente la fiecare model. Totodată, modelele prezentate permit înțelegerea sau cunoașterea, mai mult sau mai puțin aprofundată, a conținutului managementului resurselor umane.

Pornind de la modelele prezentate, specialistul englez, David Guest, a introdus patru elemente noi în MRU și anume:

- integrarea strategică;
- grad înalt de angajament asumat;
- grad înalt de calitate;
- flexibilitate [1; p. 6].

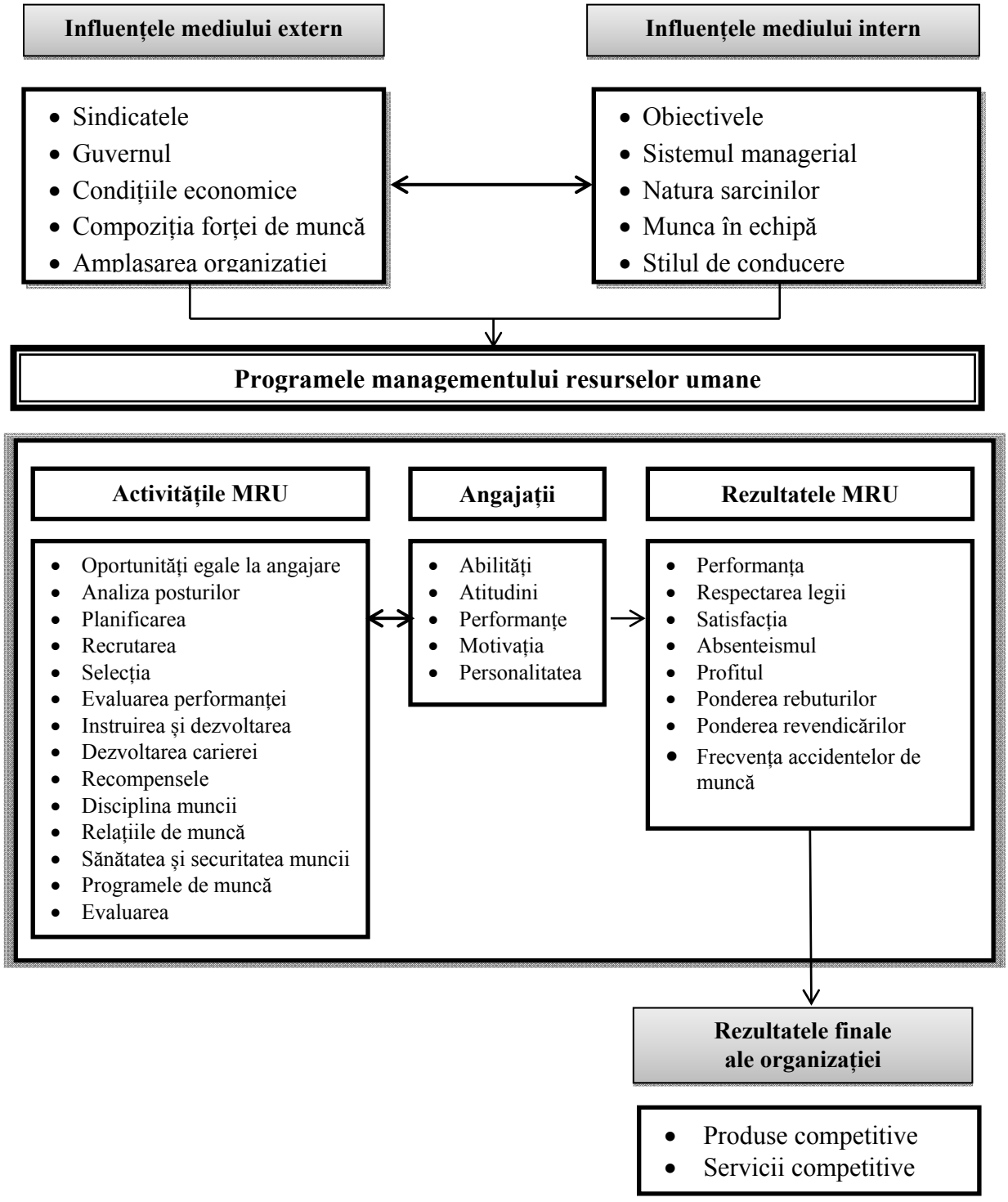


Figura 6. Modelul MRU după J. M. Ivancevich și W. F. Glueck
Sursa: [6; p. 67].

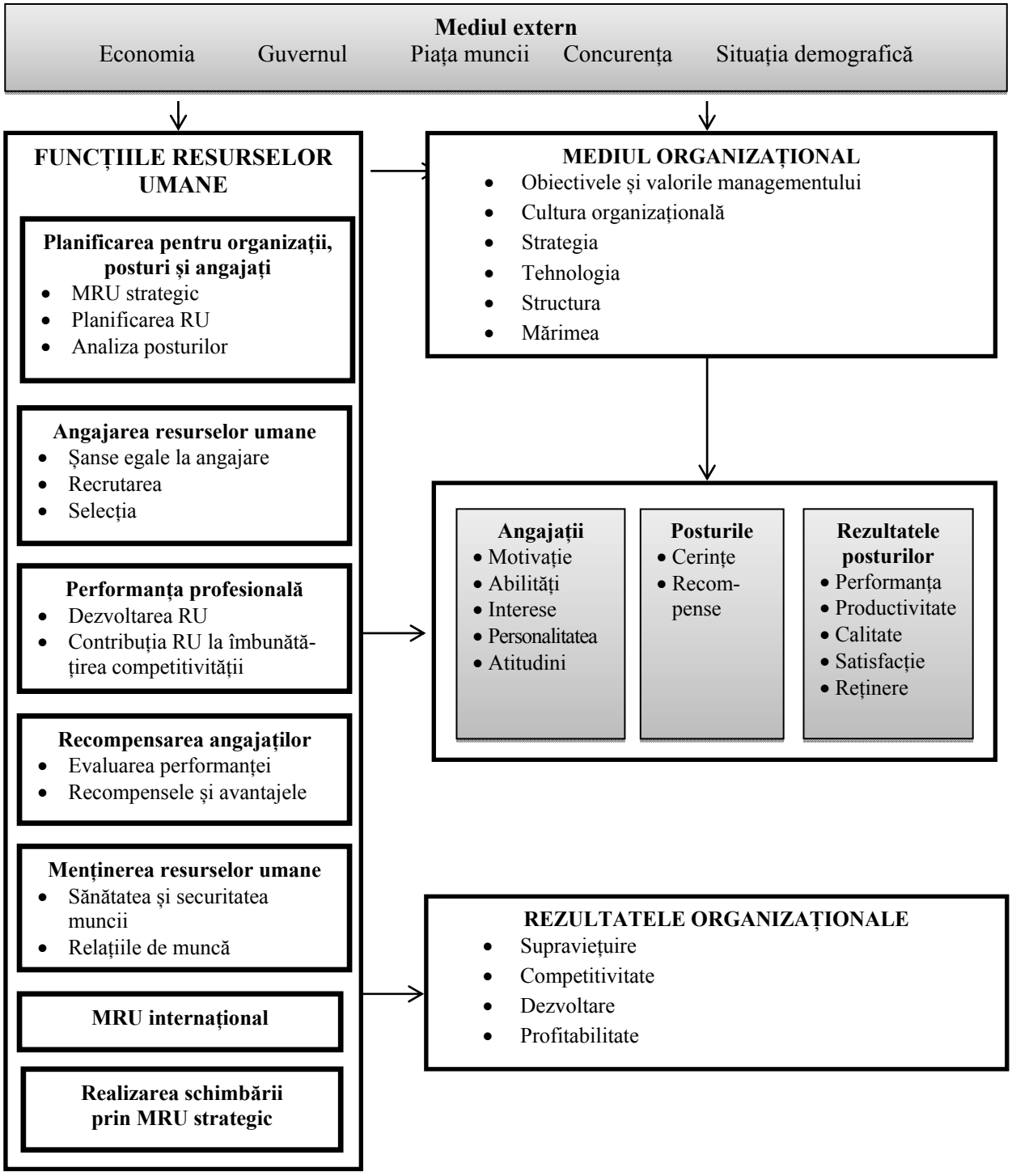


Figura 7. Modelul MRU, după C. D. Fisher, L. F. Schoenfeldt și J. B. Shaw
Sursa: [6; p. 69].

Tabelul 1

Similitudini şi deosebiri între diferite modele privind MRU

Elemente de referinţă	Modelul Armstrong	Modelul De Cenzo-Robbins	Modelul Ivancevich-Glueck	Modelul Fisher
Nivelul de complexitate	Simplu	Nivel redus de complexitate.	Nivel mediu de complexitate.	Nivel înalt de complexitate şi specificitate
Modul de abordare a RU	Resursele umane sunt tratate în funcţie de obiectivele strategice şi cultura organizaţională.	Resursele umane sunt tratate în dependenţă de influenţa mediului extern.	Resursele umane sunt abordate prin prisma evoluţiei mediului extern şi a variabilelor mediului intern.	Resursele umane au ca scop susţinerea variabilelor mediului intern din cadrul organizaţiei.
Activităţile MRU	Se cuprind în cele patru funcţii prezentate: obţinere, reţinere, motivare şi dezvoltare.	Se regăsesc în funcţiile prezentate: asigurare, dezvoltare, motivare şi menţinere.	Activităţile MRU prezentate în acest model pot fi identificate în cele patru funcţii ale modelelor anterioare.	Cuprinde activităţi pe care nu le regăsim în cele trei modele, cum ar fi: MRU internaţional, MRU strategic şi realizarea schimbării prin MRU.
Mediul ambiant	Nu sunt luaţi în consideraţie factorii mediului ambiant care ar putea influenţa activităţile din domeniul MRU.	Sunt luaţi în consideraţie doar factorii mediului extern care ar putea influenţa activităţile din domeniul MRU, fără a fi specificaţi.	Sunt luaţi în consideraţie atât factorii mediului extern, cât şi cei ai mediului intern, ce ar influenţa activităţile din domeniul MRU.	Sunt luaţi în consideraţie deopotrivă atât factorii mediului extern, cât şi cei ai mediului intern, ce ar avea implicaţii directe asupra activităţilor din domeniul MRU.
Rezultatele MRU	Modelul dat nu vizează o finalitate în ceea ce priveşte MRU.	Modelul nu ia în consideraţie rezultatele finale ale activităţilor MRU.	Pune accent pe un şir de indicatori cuantificabili privind activitatea angajaţilor în organizaţie.	Ia în consideraţie nu numai indicatorii cantitativi, ci şi pe cei calitativi privind activitatea resurselor umane în organizaţie.
Rezultatele finale ale organizaţiei	Nu sunt reflectate în model.	Nu se regăsesc în modelul dat.	Sunt orientate mai mult spre profitul organizaţiei.	Sunt orientate mai mult spre clienţii organizaţiei.

Sursa: *Elaborat de autor*.

Integrarea strategică presupune capacitatea organizaţiei de a integra problemele de MRU în cadrul propriilor planuri strategice, precum şi de a-i sprijini pe managerii de execuţie în procesul de luare a deciziilor din perspectiva MRU. În domeniul resurselor umane, strategiile exprimă o perspectivă mai largă şi o viziune dinamică asupra resurselor umane, asigurând integrarea cât mai deplină a acesteia cu celelalte funcţiuni ale organizaţiei.

Strategiile din domeniul resurselor umane constituie rezultatul dezbaterilor şi acordurilor convenite între managerii superiori ai organizaţiei şi specialiştii departamentului de resurse umane. Strategiile de personal determină ansamblul obiectivelor pe termen lung privind resursele umane, principalele modalităţi de realizare a acestora şi resursele necesare sau alocate, care asigură că structura, valorile şi cultura organizaţiei, precum şi utilizarea personalului acesteia, vor contribui la realizarea obiectivelor organizaţionale.

Obiectivele strategice în domeniul resurselor umane pot fi considerate următoarele:

- satisfacerea necesităţilor organizaţiei în materie de resurse umane atât din punct de vedere cantitativ, ca număr, cât şi din punct de vedere calitativ, al nivelelor de calificare ale angajaţilor;
- oferirea unor salarii, recompense şi avantaje la un nivel suficient de mare, cu scopul menţinerii şi motivării salariaţilor de la toate nivelurile organizaţiei;
- realizarea unui climat social favorabil între managerii de la toate nivelele ierarhice şi subordonaţii

acestora;

- asigurarea mijloacelor şi echipamentului necesar pentru menținerea şi perfecționarea cunoştințelor şi competențelor profesionale în funcție de necesitățile organizației;
- asigurarea unui sistem comunicațional corespunzător atât pe verticală, între manageri şi angajații aflați în subordonarea lor, cât şi pe orizontală, între diferite departamente şi subdiviziuni ale organizației;
- asigurarea mecanismelor necesare, care ar permite organizației să facă față consecințelor umane ale schimbării [3; p.56].

În perspectiva elaborării şi implementării strategiilor de resurse umane, trebuie să se țină seama de necesitățile viitoare de calificări şi competențe profesionale. De asemenea, se impune luarea în considerație a nivelelor de performanță profesională necesare pe viitor în vederea sporirii profitabilității organizației. În afară de acestea, este necesară determinarea volumului de investiții în domeniul resurselor umane pentru a asigura calificările necesare organizației.

Procesul de elaborare a strategiilor din domeniul resurselor umane trebuie susținut printr-o implicare corespunzătoare a tuturor angajaților organizației, cu o preponderență mai mare a personalului de conducere. În acest context, managerii trebuie să participe activ la procesul de elaborare a strategiilor din domeniul resurselor umane pentru a se asigura atât acceptarea acestora, cât şi creşterea responsabilității managerilor pentru realizarea strategiilor respective.

Grad înalt de angajament asumat. Conceptul de angajament asumat are un rol important în filosofia MRU şi se referă mai mult la atașament şi loialitate. Potrivit lui Mowdray, angajamentul asumat are trei componente:

- identificarea cu obiectivele şi valorile organizației;
- dorința de apartenență la organizație;
- voința de a depune efort pentru organizație [1; p.153].

Importanța angajamentului asumat a fost scoasă în evidență de Walton încă în anul 1985. Potrivit acestuia, organizația va ajunge la performanță îmbunătățită, dacă va renunța la abordarea tradițională orientată spre controlul managementului resurselor umane, abordare care se bazează pe instituirea ordinii, exercitarea controlului şi realizarea eficienței în utilizarea resurselor umane. În opinia lui Walton, această abordare ar trebui înlocuită cu cea a angajamentului asumat. În acest sens, autorul a avansat ideea că angajații răspund cel mai bine şi în modul cel mai creator nu atunci când sunt strict controlați de manageri, plasați pe posturi îngust definite şi tratați ca o necesitate nedorită, ci, dimpotrivă, atunci când li se conferă responsabilități mai ample şi sunt încurajați să contribuie şi să ajute la obținerea satisfacției în munca lor. Ulterior, în anul 1993, specialiştii în domeniu, Kochan şi Dyer, au identificat principiile directoare ale organizațiilor caracterizate prin angajament asumat și anume:

la nivel strategic:

- strategii economice cooperante;
- angajament asumat al managementului superior față de valorile comune;
- participarea eficace a funcțiunii de RU la elaborarea strategiilor şi guvernanță;

la nivel funcțional:

- asigurarea cu personal în vederea stabilizării raporturilor de muncă;
- investiții în instruirea şi dezvoltarea profesională;
- remunerarea contingentă, care să întărească spiritul de cooperare, participarea şi contribuția angajaților;

la nivelul postului de muncă:

- selecția candidaților pe baza unor standarde înalte;
- proiectarea flexibilă a sarcinilor şi munca în echipă;
- implicarea angajaților în soluționarea problemelor;
- climat de cooperare şi încredere [1; p.157].

În general, managementul superior al organizațiilor nu trebuie să definească şi să comunice valori într-un mod care limitează flexibilitatea, creativitatea şi capacitatea de adaptare la schimbare. Dimpotrivă, valorile trebuie să accentueze nevoia de flexibilitate, inovare şi muncă în echipă, la fel ca şi nevoia de performanță şi calitate.

Grad înalt de calitate. Participarea angajaților la îmbunătățirea calității şi competitivității reprezintă o prioritate pentru majoritatea organizațiilor. De aceea, majoritatea activităților din domeniul managementului resurselor umane trebuie privite prin prisma TQM. Astfel, tehnicile folosite în procesul de planificare a

resurselor umane trebuie alese cu atenție pentru a permite realizarea acelui nivel de calitate și competitivitate pe care organizația îl dorește. În general, principalele tehnici folosite sunt:

- inventarul resurselor umane (capacitățile, abilitățile și cunoștințele);
- previziunile privind resursele umane;
- planurile de acțiuni (recrutarea, selecția, instruirea, promovarea, dezvoltarea, recompensarea etc.);
- controlul și evaluarea, se referă la sistemul de monitorizare folosit în determinarea gradului de realizare a obiectivelor.

Organizațiile care pun accent pe calitate, angajează persoane care soluționează bine problemele, utilizează metode analitice și posedă spirit de echipă. Prin urmare, modelele de angajare folosite pentru găsirea soluției optime, prin identificarea persoanei potrivite pentru organizație, trebuie să fie combinate cu perspectiva calității totale.

De asemenea, un rol important în asigurarea TQM revine sistemului de recompensare a personalului. Organizațiile care vor ignora sistemul de recompensare a personalului nu vor reuși să obțină rezultate notabile în domeniul calității.

În afară de aceasta, pentru ca TQM să aibă succes, toate categoriile de angajați din cadrul organizației trebuie să recunoască valoarea și influența unei bune comunicări în crearea și menținerea standardelor de calitate. Pentru a obține rezultate palpabile în domeniul TQM, se impune schimbarea atitudinii față de calitate, iar pentru aceasta este necesară câștigarea încrederii salariaților prin:

- furnizarea de informații relevante;
- folosirea unor practici adecvate de comunicare;
- utilizarea comunicării în dublu sens.

Organizațiile orientate spre calitate își propun drept scop atragerea angajaților în procesul de îmbunătățire a activității acestora. De cele mai multe ori, angajații vin cu propuneri în vederea îmbunătățirii sistemului managerial, precum și al metodelor și procedurilor de muncă.

Pentru ca o organizație să obțină rezultatele scontate în ceea ce privește calitatea serviciilor și produselor prestate, este nevoie de anumite modificări ale sistemului de valori al resurselor umane, care ar conduce la îmbunătățirea relațiilor umane. În mare parte, acestea se referă la:

- încurajarea comunicării deschise;
- asumarea responsabilității personale;
- înțelegerea nevoilor clienților;
- crearea unui mediu adecvat de muncă;
- aprecierea și recompensarea realizărilor individuale și colective;
- orientarea spre progresul continuu la nivel organizațional;
- încurajarea perfecționării profesionale;
- susținerea muncii în echipă;
- stimularea inovației și a creativității.

Flexibilitate. În ultimul timp, se vorbește tot mai mult de procesul de flexibilizare a organizațiilor, adică a activităților, structurilor, proceselor, metodelor de muncă ale acestora. Iar, aceasta impune noi cerințe față de resursele umane. În opinia lui Atkinson, flexibilitatea se poate realiza în următoarele domenii:

- ***flexibilitatea funcțională*** – asigură redistribuirea rapidă și fără probleme a angajaților între activități și sarcini. Flexibilitatea funcțională poate solicita policalificarea profesională a angajaților în vederea realizării unui număr diversificat de sarcini de muncă;
- ***flexibilitatea numerică*** – urmărește posibilitatea de a majora sau diminua rapid și fără probleme efectivul de angajați, în funcție de modificările, pe termen scurt, produse la nivelul cererii de muncă;
- ***flexibilitatea financiară*** – asigură condițiile necesare, pentru ca nivelurile de remunerare să reflecte nivelul cererii și al ofertei de pe piața muncii. De asemenea, flexibilitatea financiară presupune utilizarea unor sisteme flexibile de remunerare la nivel organizațional [1; p.199].

Flexibilitatea, la rândul său, vizează și alte aspecte, care sunt legate nemijlocit de resursele umane și anume: utilizarea angajaților cu timp de muncă parțial; subcontractarea anumitor activități; externalizarea activităților auxiliare; utilizarea telemuncii (munca la domiciliu) etc. De aceea, atunci când se elaborează și se implementează planurile de resurse umane, trebuie să se ia în considerație toate aceste tendințe care au loc în societate.

Cele patru elemente descrise anterior conduc, în mod direct, la îmbogățirea conținutului MRU, care impune noi abordări, din partea specialiștilor în domeniu, în ceea ce privește resursele umane în cadrul

organizațiilor. Atât teoreticienii, cât şi practicienii de RU trebuie să trateze, în mod diferențiat şi global, orice problemă ce vizează angajații unei sau altei organizații. Totodată, trebuie luat în considerație faptul că felul cum sunt tratați angajații depinde de politica de resurse umane pe care o promovează organizația. De aceea, politica de RU reprezintă un element esențial în dezvoltarea unui management performant al resurselor umane.

Politicile de resurse umane definesc filosofiile şi valorile organizației în privința modului cum trebuie tratați angajații, iar din acestea decurg principiile pe baza cărora vor acționa managerii în abordarea problemelor. Politicile de resurse umane asigură cadrul conceptual necesar pentru luarea unor decizii consecvente şi promovarea echității în modul cum sunt tratați angajații. Într-o altă abordare, politicile de resurse umane definesc modul în care organizația îşi îndeplineşte responsabilitatea ei socială față de angajați şi descrie atitudinea organizației față de aceştia.

Valorile exprimate în cadrul politicii generale de resurse umane pot să se refere la următoarele concepte:

- **echitatea –** tratarea corectă şi justă a angajaților prin adoptarea unei abordări imparțiale. Aceasta include protejarea indivizilor de orice decizii, incorecte sau ilegale, luate de managerii lor, asigurarea egalității şanselor în materie de angajare şi promovare, precum şi aplicarea unui sistem de recompensare echitabil;
- **considerația -** luarea în calcul a circumstanțelor individuale, atunci când se iau decizii care afectează perspectivele de viitor, siguranța sau respectul față de sine al angajaților;
- **calitatea vieții profesionale –** străduința conştientă şi permanentă de a îmbunătăți calitatea vieții profesionale şi de a menține un echilibru între viața profesională şi cea personală, ca mijloc de sporire a motivației şi de îmbunătățire a rezultatelor. Aceasta presupune accentuarea sentimentului de satisfacție, pe care îl au oamenii din munca lor, încercând, pe cât posibil, să se reducă monotonia, să se amplifice gradul de varietate, responsabilitate şi împuternicire şi să se evite supunerea oamenilor la prea mult stres;
- **condițiile de muncă –** asigurarea unui mediu de muncă fără riscuri pentru sănătatea şi integritatea oamenilor şi cât mai agreabil pentru angajați.

Politicile de personal pot fi elaborate în diferite domenii sau pentru fiecare activitate legată de angajații organizației. Astfel, pentru fiecare activitate a MRU, se poate elabora şi implementa o politică specifică. Prin elaborarea politicii respective, se trasează direcțiile prioritare, pe care organizația doreşte să le aplice în raport cu angajații săi.

După aprobarea politicilor de RU, managerii se angajează să sprijine aplicarea corespunzătoare a acestora, astfel, încât deciziile ce vizează angajații, care operaționalizează politicile respective, să fie percepute ca aparținând responsabilității generale a organizației, şi nu diverselor subdiviziuni funcționale.

Responsabilitatea managementului resurselor umane în cadrul organizațiilor revine atât managerilor, indiferent de poziția ierarhică, pe care o ocupă în structura organizatorică, cât şi, în mod special, managerilor şi specialiştilor funcțiunii de resurse umane. Or, funcțiunea de resurse umane trebuie să-şi asume responsabilitatea pentru cadrul normativ, politicile, procedurile, metodele de muncă etc., elaborate şi aplicate cu referire la angajații organizației.

Prin urmare, managementul resurselor umane s-a dezvoltat destul de accelerat în special în ultimele decenii ale secolului XX şi continuă şi în prezent. Procesul de globalizare, care a evoluat destul de semnificativ în ultimele decenii, a înaintat noi preocupări pentru specialiştii din domeniul managementului resurselor umane. Aceasta a făcut ca managementul resurselor umane să nu mai fie tratat separat de celelalte funcțiuni ale organizațiilor, ci ca o componentă a unui sistem integru al organizației.

Bibliografie:

1. ARMSTRONG, M. *Managementul resurselor umane manual practic*. Bucureşti: Editura CODECS. 2003.
2. BELEAȚCHI, N. şi alții. *Upravlenie personalom*. Minsk: Editura Interpresservice Ăcoperspectiva. 2003.
3. BÎRCĂ, A. *Managementul resurselor umane*. Chişinău: Editura ASEM. 2005.
4. COLE, G. A. *Managementul personalului*, ediția a 4-a. Bucureşti: Editura CODECS. 2000.
5. De CENZO, D., ROBBINS, S. *Human Resource Management*. Texas: Business Publications. 1993.
6. MANOLESCU, A. *Managementul resurselor umane*, ediția a IV-a. Bucureşti: Editura Economică. 2003.
7. MATHIS, R., NICA P., RUSU C. *Managementul resurselor umane*. Bucureşti: Editura Economică. 1997.
8. ROTARU, A., PRODAN, A. *Managementul resurselor umane*. Iaşi: Editura Sedcom Libris. 1998.

ROLUL COMUNICĂRII ÎN DEZVOLTAREA PERSONALITĂȚII UMANE

Alic Bîrcă, dr., conf. univ., ASEM
Diana Ciobanu, asist. univ., ASEM

Abstract. *At present, communication is the core component of every learning domain. Communication represents the process of transmission of data and ideas from one person or group to another, it is a common attribute of human beings. Each type of activity, from daily routine till complex processes within organizations, is determined in the process of communication.*

Efficient communication helps us to better understand people or given situations and allows us to solve many problems we are confronted with. We have to develop our communication skills in order to avoid cases when many of the messages we are sending or receiving are misunderstood.

The art of communication is not a natural process or an inherited ability. We learn to communicate. These abilities could and should be permanently developed, improved and enriched.

Comunicarea a devenit, în prezent, o componentă majoră a tuturor domeniilor de cunoaştere. Termenul de „comunicare" provine de la latinescul „comunicare", care înseamnă a face ceva împreună. În antropologia clasică, termenul de comunicare se folosea pentru a desemna toate tipurile de schimburi, care se realizau în cadrul societății umane. În prezent, noțiunea de comunicare se referă la schimburile de informații.

Este important felul în care vorbesc oamenii de afaceri. Comunicarea are o funcție strategică, o relație profesională cu colegii, angajații sau mass-media şi poate asigura o parte din succesul mult râvnit. Comunicarea este esențială în derularea oricăror activități economice. Deseori, întregi strategii manageriale costisitoare eşuează datorită unor neînțelegeri, care pot apărea pe parcursul comunicării.

Comunicarea este procesul de transmitere de informații şi idei, de la un individ sau grup la altul, este un atribut al speciei umane. Niciun fel de activitate, începând cu activitățile caracteristice rutinei cotidiene şi continuând cu activitățile complexe, desfăşurate în cadrul organizației, nu pot fi concepute în afara procesului de comunicare. [6]

Individul devine personalitate trăind în societate. Omul este capabil de o dublă cunoaştere:

1. Cea prin care el sesizează propriile gânduri, sentimente şi senzații;
2. Cea prin care se observă pe sine trăind şi acționând în funcție de modul în care îi observă trăind şi acționând pe cei din jur şi sub acest unghi el se cunoaşte pe sine în acelaşi timp în care îi cunoaşte pe alții. [5]

În opinia psihologului Cristina Gheorghe, prin comunicare ne exprimăm gândurile, sentimentele, dorințele, intențiile, experiențele trăite, primim şi oferim informații. Din dinamica acestor schimburi, prin învățare, omul se construieşte pe sine ca personalitate.

Capacitatea de a comunica reprezintă o premisă a procesului de construire a relațiilor interpersonale şi de integrare socială. Comunicarea face posibilă definirea omului, cu toate atributele sale şi contribuie la crearea unui anumit statut în cadrul societății, prezentându-i particularitățile individuale. Prin comunicare, oamenii au posibilitatea de:

- ✓ a coopera în muncă;
- ✓ a-şi comunica experiența de viață;
- ✓ a-şi fixa experiența social-istorică;
- ✓ a-şi organiza ideile şi activitatea;
- ✓ a se forma ca personalități;
- ✓ a obține informații;
- ✓ a-şi manifesta propria identitate;
- ✓ a-şi acoperi nevoile interpersonale;
- ✓ a dezvolta conştiința individuală şi socială.

Limbajul este forma cea mai înaltă de exprimare şi manifestare individuală a omului. Limbajul conservă experiența generațiilor anterioare, devenind un bun al omenirii şi, în acelaşi timp, modalitate de cunoaştere şi de relevare a existenței înconjurătoare. Limbajul, ca fenomen social, se îmbogățeşte şi se dezvoltă în permanență atât din punct de vedere al exprimării, cât şi al multiplelor influențe ce acționează asupra sa. [3]

Formarea impresiilor despre propria personalitate vine de la relațiile cu mediul, din comparația cu alții. Deci, atitudinea pozitivă față de sine, si propriile acțiuni depinde de relațiile cu mediul înconjurător, iar

aceste relații depind de comunicarea eficientă cu cei din jur.

Comunicarea eficientă ne ajută să înțelegem mai bine o persoană sau o situație şi ne permite să rezolvăm diferite probleme pe care le întâlnim. Multe dintre mesajele pe care vrem să le transmitem sau care ne sunt transmise rămân neînțelese şi afectează scopul destinatarului. Pentru a evita aceasta trebuie să ne dezvoltăm abilitățile de comunicare. [2]

G. W. Allport menționează că, după cum nu există societate fără comunicare, aşa nu există nici personalitate, individ fără interacțiune cu mediul social. Între personalitate şi societate, există o relație sistemică, în care personalitatea integrată în diverse subsisteme (activități economice, politice, de familie, culturale etc.) este în raport cu societatea, considerat sistem global, element în sistem, agentul acțiunii sociale.

Urmărind în activitatea lor satisfacerea unor nevoi, oamenii intră în interacțiuni reciproce, relații obiective. Societatea în ansamblul ei constituie un izvor de influență, dar individul poate determina anturajul să se conformeze, să accepte gândurile şi atitudinile lui. Această schimbare provocată în cealaltă persoană înseamnă a deține o putere asupra ei.

Orice activitate umană, oricât de simplă ar fi, presupune respectarea anumitor reguli, fără de care nu se poate atinge rezultatul dorit. Comunicarea se desfăşoară în cadrul unor norme, a căror respectare asigură buna înțelegere. Arta de a comunica nu este un proces natural ori o abilitate cu care ne naştem. Noi învățăm să comunicăm. Aceste abilități pot fi şi trebuie dezvoltate, perfecționate şi completate treptat şi permanent. Pentru a fi eficienți în afaceri, trebuie să comunicăm bine. Pentru a fi bun, un manager trebuie să comunice excepțional de bine. Limbajul vorbit este unul dintre cele mai puternice reflecții ale modului în care gândim şi simțim despre noi înşine şi despre ceilalți. Putem obține efecte importante schimbând câte ceva în limbajul nostru şi dezvoltându-ne abilitățile verbale.

De aceea, trebuie să studiem ce învățăm, ca să putem folosi cunoştințele noastre mai eficient. Orice comunicare implică creație şi schimb de înțelesuri. Aceste înțelesuri sunt reprezentate prin „semne" şi „coduri". Se pare că oamenii au o adevărată nevoie să "citească" înțelesul tuturor acțiunilor umane. Observarea şi înțelegerea acestui proces poate să ne facă să fim mai conştienți de ceea ce se întâmplă când comunicăm. Comunicarea este caracterizată de o serie de elemente, cum ar fi: ascultarea, acordul, empatia, comunicarea paraverbală, comunicarea non-verbală, îmbrăcămintea etc. [7]

Comunicarea se află, fără îndoială, în topul problemelor cu care se confruntă orice persoană. Sunt foarte puțini cei care pot spune că au o comunicare eficientă cu absolut toți interlocutorii. În tabelul 1, sunt prezentate elementele caracteristice unui comunicator [4].

Tabelul 1

Caracteristicile comunicatorului bun şi a celui slab

Comunicatorul bun:	**Comunicatorul slab:**
• oamenii înțeleg ce le spui; • oamenii consideră mesajele tale clare şi precise; • oamenii simt că îi asculți şi înțelegi ce vor să spună.	• nu transmiți suficiente informații, oamenii nu înțeleg ce vrei să spui; • mesajele transmise sunt neclare, confuze, contradictorii; • acțiunile tale, limbajul nonverbal nu reflectă mesajul comunicat; • comunicarea este destul de des blocată din diverse motive; • nimeni nu te ascultă.

• Ascultarea

În opinia Claudiei Caraba, unul dintre cele mai importante aspecte ale comunicării eficiente este ascultarea. Ascultarea despre care vorbim nu presupune doar înțelegerea propriu-zisă a cuvintelor sau a semnelor ce ne sunt adresate, ci şi înțelegerea a ce simte interlocutorul când comunică [1].

Un alt specialist în domeniu, Viorel Elefterescu, menționează că ascultarea este caracteristica fundamentală a unei comunicări eficiente. Să ştii când să taci îți poate aduce, uneori, mai mult decât ți-ai imaginat. Abilitatea de a asculta eficient şi de a înțelege clar mesajul emis este cheia construirii relațiilor şi obținerea succesului în viața profesională. Un început bun este să ne concentrăm toată atenția asupra vorbitorului. Cei care nu sunt în stare să comunice se concentrează numai asupra propriei persoane, şi nu a partenerilor [8].

Putem avea o influență extraordinară asupra comunicării în calitate de ascultător şi respondent. Există o diferență între a auzi şi a asculta. Ascultarea este un instrument de comunicare. Abilitățile de ascultare pot fi şi trebuie îmbunătățite.

În mod uzual, condițiile minime pentru o ascultare activă sunt: să arătăm o atitudine deschisă şi interes pentru interlocutori, să punem întrebări, să luăm notițe, să controlăm durata propriilor intervenții, să nu ne grăbim să tragem concluzii, să nu respingem ideile interlocutorului, să recapitulăm cele discutate [4].

Deseori, există bariere care împiedică ascultarea. În opinia lui Viorel Elefterescu, ele sunt:

- ✓ zgomotul – dacă suntem într-un local, unde muzica e foarte tare, e cam dificil să putem asculta ce spune interlocutorul;
- ✓ neatenția – receptorul nu este foarte concentrat şi se lasă distras de ceea ce se întâmplă în jur, de zgomote sau de propriile idei;
- ✓ lipsa de interes – poate fi lipsa de interes față de subiectul expus sau față de persoana care vorbeşte;
- ✓ ascultarea selectivă – poate fi de două feluri: pasivă – receptorul este pasiv şi se lasă distras de gândurile care-i vin în minte, eventual devine atent din când în când la ce se vorbeşte şi activă – ascultătorul este interesat doar de anumite idei sau părți din prezentare;
- ✓ presupuneri şi prejudecăți – adesea nu ascultăm din cauza unor prejudecăți sau presupuneri pe care le facem despre vorbitor sau mesajul care ni se transmite;
- ✓ întreruperea – conduce la încetarea transmiterii mesajului şi, implicit, a receptării lui;
- ✓ gândurile şi dialogurile interioare – uneori, o afirmație ne trezeşte în minte o idee pe care ținem s-o spunem imediat. Alteori, pregătim în minte ceea ce urmează să spunem, înainte ca celălalt să termine de vorbit. Dialogul interior în timpul procesului de ascultare ne împiedică să urmărim ce spune celălalt şi astfel pierdem bucăți din mesaj.

Eliminarea acestor bariere este o problemă de exercițiu conştient pentru a ne obişnui să nu criticăm şi să nu răspundem la afirmațiile vorbitorului decât după ce le-am înțeles foarte bine.

Deşi multe dintre fațetele abilităților de ascultare par lucruri simple, de bun-simț, în practică, putem constata printr-o evaluare sumară, că nu sunt chiar atât de fireşti sau la îndemână [8].

- **Acordul**

Trebuie să încercăm să găsim, între argumentele celeilalte persoane, ceva cu care să fim de acord. Acesta e un mod bun de a neutraliza îngrijorarea celeilalte persoane şi de a-i arăta că nu vrem să ne lăsăm atraşi într-o contradicție. În general, oamenii nu ascultă până când nu se simt ascultați la rândul lor.

- **Empatia**

Empatia este capacitatea de a ne transpune în lumea subiectivă a partenerului de comunicare, pentru a vedea situația cu ochii lui. Prin empatie, avem posibilitatea să-l înțelegem mai bine pe partenerul de dialog şi trăirile lui afective, să-i anticipăm comportamentul şi să acționăm corespunzător. Aşadar, empatia influențează gradul de eficiență al comunicării. Empatia este o capacitate care se învață în timp, poate fi dezvoltată şi antrenată.

- **Comunicarea para-verbală**

Para-limbajul reprezintă modul prin care mesajul este transmis. Acesta poate fi considerat o modalitate distinctă, situată la granița dintre comunicarea verbală şi cea nonverbală, cu influență directă asupra fiecăreia dintre ele. El include viteza cu care vorbim, ridicarea sau scăderea tonului, volumul, folosirea pauzelor, calitatea vorbirii.

Tonul, ritmul şi volumul vocii sunt elemente de para-limbaj. Cu ajutorul acestor elemente ale comunicării verbale transmitem mesaje către partenerul de dialog, care pot fi favorabile sau defavorabile. Cunoaşterea, controlarea şi folosirea corectă a acestor elemente asigură reuşita comunicării.

Oamenii au tendința de a-şi armoniza viteza, volumul şi tonalitatea vocii cu cel al partenerilor de dialog. Acomodarea apare, de obicei, între persoanele care se simpatizează sau între acelea cu statut social diferit, caz în care persoana cu un statut inferior tinde să-şi acomodeze discursul cu cel al persoanei dominante. [9]

- **Comunicarea non-verbală**

Comunicarea non-verbală cuprinde mimica feței, gesturile, mişcările corpului, contactul vizual, postura, respirația, privirea, zâmbetul, poziția mâinilor, poziția degetelor, atingerea, folosirea spațiului, timpului şi multe altele. Modul în care o persoană arată, ascultă, se mişcă şi reacționează fizic în fața alteia, dezvăluie mai mult despre gândirea persoanei, decât ceea ce spune efectiv. În comunicare, doar 7% contează ce vorbeşti, 38% cum vorbeşti şi 55% o reprezintă componenta non-verbală.

În opinia Claudiei Caraba, limbajul non-verbal are ponderea cea mai mare în comunicare. Limbajul corpului comunică în locul nostru înainte de a spune ceva. Învățând limbajul trupului şi fiind conştienți de el, putem să susținem şi să întărim ceea ce spunem prin comportamentul non-verbal.

De asemenea, studiind şi cunoscând elemente din limbajul non-verbal putem descifra mesajul celuilalt dincolo de aparențe şi fațade. Putem să observăm dacă interlocutorul nostru e sincer, sau este interesat de conversație, ori de multe alte lucruri. Cheia este să învățăm cât mai multe din aceste elemente non-verbale pentru a le descifra corect când le observăm la partenerii de dialog.

La fel ca şi cuvântul rostit, limbajul trupului poate fi interpretat greşit. Este necesar ca orice codare să fie pusă în context, raportată la stilul de viață, aspectul cultural etc. În general, fiecare dintre noi are un număr limitat de gesturi, pe care le utilizează şi cărora le dă un anumit înțeles.

Iată câteva recomandări privind limbajul trupului la întâlnirea de afaceri: e bine să ne aşezăm confortabil, la distanță convenabilă față de interlocutor; e recomandat să păstrăm contactul vizual, să fim relaxați şi atenți; e bine să facem gesturi line şi să nu ne agităm [8].

• Spațiul

Fiecare tip de relație interumană implică anumite reguli de organizare a spațiului şi a distanțelor, abaterea de la aceste norme generează disconfort, stingherealã, nervozitate şi conflicte. Nevoia de spațiu variază de la o persoană la alta, de la o profesie la alta, de la un context social la altul şi de la o cultură la alta. Modul în care comunicăm nu este influențat doar de teritorii, ci şi de o anumită distanță, în interiorul căreia ne simțim mai bine atunci când interacționăm cu o persoană. Observarea distanțelor folosite poate indica tipul şi intensitatea relaționării dintre o persoană şi altele. În tabelul 2, sunt prezentate distanțele între interlocutori în timpul comunicării:

Tabelul 2

Distanțele necesare între interlocutori în timpul comunicării

Denumirea	Faza apropiată	Faza depărtată	Observații
Distanța intimă	contact fizic efectiv	până la 0,5m	relații de intimitate, excepții: lifturi, mijloacele de transport aglomerate
Distanța personală	0,5m – 1,0m	1,0m – 2,0m	persoanele care reprezintă mai mult decât o cunoştință întâmplătoare
Distanța socială	2,0m – 3,0m	3,0m – 5,0m	întâlniri de afaceri, discuții dintre un om de afaceri şi un client, discuții între un angajat şi o persoană care solicită angajarea
Distanța publică	5,0m – 10,0m	10m şi peste	întâlniri, lector-student, politicieni, figuri publice

• Stresul

Trebuie să ştim când începem să devenim stresați. Trebuie să ne cunoaştem corpul, care ne dă imediat semnale: transpiratul mâinilor, fluturi în stomac, tremurat, nevoia de mişcare. E necesară păstrarea unui moment pentru a ne calma înainte de a continua sau a începe conversația. Tragem câteva guri adânci de aer, încercăm să ne relaxăm muşchii şi să ne dăm seama că nu avem de ce să fim atât de tensionați. O soluție este de a căuta umorul în situație. Când sunt făcute în mod adecvat, glumele sunt cea mai bună metodă de relaxare. Să avem grijă, doar, să fie făcute corespunzător.

În plus, când vorbim, trebuie să transmitem informațiile cât mai clar cu putință, iar dacă observăm că nu avem feed-back maxim, e necesar de a ne întoarce la ceea ce am spus deja. Urmărind mişcările corpului putem să transmitem sentimente pozitive. Trebuie să ne asigurăm că suntem ascultați, iar dacă nu este aşa, să încercăm să captăm atenția.

• Îmbrăcămintea

Este un semn al diferențierii sociale, dar, totodată, constituie un mod de exprimare al persoanei: putem deduce statusul socio-economic şi chiar ocupația unei persoane după tipul de îmbrăcăminte pe care îl poartă. Prin îmbrăcăminte comunicăm celorlalți aşteptările noastre asupra modului în care dorim să fim tratați: un costum clasic comunică dorința noastră de a relaționa la nivelul oficial, o îmbrăcăminte mai puțin

"formală" poate fi interpretată ca intenție de a da o notă mai caldă, mai personală relației.

La fel, cum există o multitudine de modalități de a oferi produse şi servicii clienților, există şi numeroase moduri de a oferi mesaje legate de afacere – alegerea celei mai bune rute depinde de oamenii la care dorim să ajungem, de propriile aptitudini şi resurse şi, adesea, de subiectul despre care dorim să vorbim. Comunicarea eficientă constă în transmiterea informației unui grup-țintă – cum sunt clienții, consumatorii sau furnizorii – care este relevantă atât pentru obiectivele noastre, cât şi ale grupului-țintă.

Comunicare eficientă înseamnă înțelegerea corectă a responsabilităților. Este foarte important să cunoaştem atât audiența şi aşteptările ei, cât şi cel mai bun mod de a prezenta informația. „Nota" nu ține atât de conținut, ci cât de bine a fost primit mesajul de audiență. Comunicarea eficientă înseamnă orice mijloc necesar pentru a ne asigura ca publicul-țintă să înțeleagă mesajul.

În concluzie, putem menționa că comunicarea reprezintă un element important în modelarea şi dezvoltarea personalității umane. Indivizii îşi pot dezvolta propriile personalități printr-o comunicare eficientă. Deci, este important să acordăm suficientă atenție comunicării şi să ținem cont de toate elementele ce o caracterizează în dezvoltarea propriei personalități.

Bibliografie:

1. CARABA, Claudia, *Comunicarea eficientă*, 2013.
2. IRIMIA, Daniela, *Comunicare eficientă*, 2013.
3. GHEORGHE, Cristina, *Ce este comunicarea*, 2011.
4. Rețeaua Organizațiilor de Consultantă în Afaceri – conferința anuală națională, 2007.
5. Comunicarea în afaceri, 2006.
6. BOGOSLOVSKI, V.V., *Manual pentru studenții universităților pedagogice*, Chişinău 1992.
7. ALLPORT, G. W., *Structura şi dezvoltarea personalității*, EDP, Bucureşti, 1981.
8. ELEFTERESCU, Viorel, *Primii paşi spre dezvoltarea abilităților de comunicare*, e-book.
9. OLTEANU, Lucia, material editat în cadrul proiectului *Program de dezvoltare a abilităților de viață ale copiilor aflați în situație de risc din mediul rural buzoian*.
10. Ministerul Fondurilor Europene, *Ghid pentru comunicare eficientă*.

ORGANIZAREA SISTEMELOR ERGONOMICE „OM-SOLICITĂRI" PRIN OPTIMIZAREA UNOR FACTORI AI MEDIULUI ÎNCONJURĂTOR AL LOCURILOR DE MUNCĂ

Cezara Abramihin, conf. univ., dr., ASEM
Marina Băieşu, conf. univ., dr., ASEM

Abstract. *Working conditions determine human behavior, both in the production and level of work satisfaction, efficiency and other economic performance and living standards and multilateral development of man. In the age of technological and scientific revolution changes in working conditions are essentials human conceptions of optimizing these conditions. The purpose of this article is to describe influences factors of working conditions, and more specifically, of the microclimate in the design and optimization of systems ergonomics, "human - requests".*

Condițiile de muncă determină atât comportamentul omului în procesul de producere şi nivelul satisfacției de muncă, eficacitatea şi alte rezultate economice, cât şi nivelul de trai şi dezvoltarea multilaterală a omului. În epoca revoluției tehnico-ştiințifice, se produc schimbări esențiale atât ale condițiilor de muncă a omului, cât şi ale concepțiilor despre optimizarea acestor condiții. Scopul acestei lucrări e de a descrie influențele unor factori ai condițiilor de muncă, iar mai exact ai microclimei, în procesul de proiectare sau optimizare a sistemelor ergonomice „om-solicitări".

Deşi sunt cunoscute multe variante de interpretare a componenței sistemului ergonomic, e necesar să se accentueze că toate acestea includ omul, recunoscându-l ca element superior al acestui sistem ce corespunde aprecierii filosofului grec Protagoras, conform căruia omul este măsura tuturor lucrurilor. În acest aspect, profesorul P. Burloiu [2] introduce noțiunea „om-solicitări" (figura 1), care este capabilă să integreze orice solicitări prezente sau viitoare ale omului în scopul orientării lui de a le înfrunta.

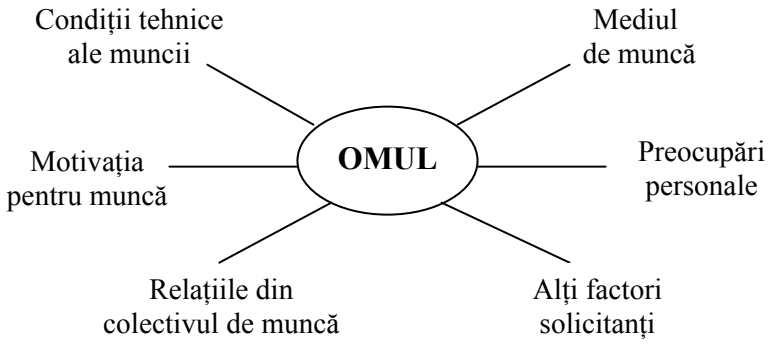


Figura 1. Sistemul „om-solicitări”
(după P. Burloiu)

Deoarece în centrul sistemului „om-solicitări” se află omul, fără de care orice schemă ergonomică îşi pierde sensul, iar interacțiunea cu uneltele de muncă şi mediul înconjurător are loc în urma solicitărilor, în prezenta lucrare, ne vom conduce de acest model.

În literatura de specialitate, găsim diverse puncte de vedere asupra termenului condiții de muncă. Însă, prin **condiții de muncă**, de regulă, înțelegem complexitatea factorilor mediului înconjurător, care influențează asupra sănătății, stării funcționale şi a capacității de muncă a omului [4, 7, 9].

Factorii care influențează condițiile muncii vizează, de regulă, trei aspecte: social-economic, tehnic-organizatoric, firesc-natural [4].

În standardul cerințelor ergonomice generale față de sistemul „om-solicitări”, se descrie totalitatea factorilor fizici, chimici, biologici şi estetici ai mediului la locul de muncă, ce influențează starea funcțională a operatorului, capacitatea lui de muncă şi sănătatea.

În realitate, există o mare diversitate de elemente, care determină condițiile muncii la întreprinderile din diferite ramuri ale economiei, care sunt structurizate în patru grupe [4, 7, 9].

Grupa întâi – elementele igienico-sanitare care caracterizează mediul înconjurător al zonei de muncă, influențată de funcționarea uneltelor şi a obiectelor muncii, precum şi de procesele tehnologice respective (tabelul 1). Aceste elemente au o exprimare cantitativă şi sunt normate. Influența lor negativă poate fi înlăturată prin realizarea diferitelor măsuri de protecție.

Tabelul 1

Elementele igienico-sanitare ce caracterizează starea mediului înconjurător

Elementele componente ale condițiilor de muncă	**Parametrii care caracterizează proprietățile elementului**	**Unitatea de măsură a elementului**
1	2	3
Iluminatul Natural Artificial	Nivelul iluminatului	lx
Elemente nocive Aburi, gaze, aerosoli	Concentrația componentelor în aer	mg/m^3
Microclima Temperatura aerului Umiditatea relativă Viteza aerului	 Saturarea termică Saturarea cu abur Fluiditatea aerului	 °C % m/s
Oscilațiile mecanice Vibrația Zgomotul Ultrasunetul	 Frecvența Amplitudinea Octava Nivelul presiunii sunetului Nivelul sunetului Octava Nivelul presiunii sunetului	 Hz Mm Hz dB dBA Hz dB

1	2	3
Iradieri		
Infraroşii	Lungimea de undă	mmc
	Intensitatea iradierii	cal/cm^2
Ultraviolete	Lungimea de undă	mmc
Ionizante	Viteza dezintegrării radioactive	bar
Unde radio electromagnetice	Lungimea de undă	m,dm,cm,mm
	Frecvența de undă	Hz,kHz,MHz
Presiunea atmosferică		
Ridicată	Presiunea în camera de lucru	atm, Pa
Scăzută	Înălțimea deasupra nivelului mării	m
	Presiunea barometrică	mm col. Mercur
Infecții profesionale şi agenți biologici		
Microorganisme (bacterii, viruşi, rickettsii, spirokete)		

Grupa a doua o constituie elementele psihofiziologice (solicitarea fizică, încordarea neuro-psihică, poziția de muncă şi altele) determinate de condițiile muncii.

Grupa a treia – elementele estetice. Complexul elementelor estetice determină componența estetică a locului de lucru. Acestea, fiind măsurate, permit determinarea stării calitative a condițiilor de muncă.

Grupa a patra – elementele social-psihologice, care caracterizează climatul psihologic în grupul de lucru unde decurge procesul muncii şi unele caracteristici sociale ale procesului de muncă.

Majoritatea elementelor grupelor doi, trei şi patru nu au unități de măsură şi nu sunt standardizate cantitativ. În schimb, în literatura de specialitate, găsim recomandări şi metode de determinare a valorilor elementelor grupei întâi şi ale condițiilor de optimizare a lor.

În conformitate cu aceste recomandări, ergonomia determină **„zonele de confort”** şi elaborează elemente efective de protecție a omului de influența lor dăunătoare [1, 7].

Dacă influența factorilor, în condițiile concrete de activitate cu evidența interacțiunilor, asigură efectuarea normală a funcțiilor vitale şi psihice ale omului, nu aduce la încordări severe ale sistemelor compensatoare ale organismului şi face posibilă înfăptuirea cu succes a muncii planificate, atunci starea mediului înconjurător poate fi apreciată drept *confortabilă*, iar în cazuri anumite – *optimă*.

Numim *relativ disconfortabilă* acea stare a mediului ambiant la locul de muncă care, acționând asupra operatorului în decursul unei perioade mai îndelungate de timp, asigură capacitatea respectivă de muncă şi de menținere a sănătății, dar provoacă senzații subiective neplăcute şi schimbări funcționale ce nu contravin normelor.

Extremă poate fi numită starea mediului înconjurător, care generează diminuarea capacității de muncă a omului şi provoacă schimbări funcționale, care, cu toate că nu se încadrează în granițele normelor, nu duc la încălcări patologice.

Supraextremă poate fi numită starea mediului înconjurător al locului de muncă, care duce la apariția schimbărilor patologice în organismul omului sau la imposibilitatea înfăptuirii sarcinii de muncă.

Optimi sunt acei factori ai mediului ambiant, care asigură crearea mediului confortabil sau optim al locului de muncă. Admisibilă la limită este valoarea factorului care determină starea mediului relativ disconfortabil la locul de muncă. Suportabilă de limită este valoarea acelui factor care duce la crearea mediului ambiant extrem la locul de muncă.

În procesul proiectării sistemului „om-solicitări”, are loc orientarea spre parametrii optimi ai factorilor mediului înconjurător. În acest caz, e obligatorie respectarea cerințelor standardelor protecției muncii, ale standardelor sistemelor „om-solicitări” şi ale celor referitoare la nomenclatura indicilor ergonomici ai calității producției, ale normelor şi regulilor sanitare. În procesul proiectării locurilor de muncă cu condiții nefavorabile, calculele se efectuează luând în considerație valoarea suportabilă de limită a factorilor. În aceste cazuri se prevede asigurarea cu mijloace şi metode de protecție a organismului contra influenței dăunătoare a factorilor mediului înconjurător.

În continuare, vă propunem să analizăm mai detaliat principiile de organizare şi optimizare a unor factori igienico-sanitari ai mediului înconjurător al zonei de muncă, iar mai precis, a factorilor microclimei cu scopul asigurării confortului termic al lucrătorului în procesul muncii.

Microclima reprezintă starea fizică a aerului, care se caracterizează prin temperatură, umiditate, viteza curenților de aer, presiune şi radiații termice ale corpurilor. Reacția omului la influența termică a mediului înconjurător depinde de şapte parametri [3]:

- temperatura aerului sau temperatura redusă a termometrului uscat;
- umiditatea relativă sau presiunea parțială a vaporilor de apă;
- temperatura de iradiere a mediului;
- viteza aerului;
- capacitatea de termoizolare a vestimentației;
- activitatea fizică;
- timpul sau durata (perioada) de timp a influenței temperaturii.

Primul dintre aceşti parametri este temperatura aerului sau temperatura redusă a termometrului uscat.

Al doilea parametru este umiditatea relativă (UR) sau presiunea parțială a vaporilor de apă. La determinarea umidității aerului, a doua caracteristică este preferențială, deoarece ea nu depinde de temperatura aerului şi, în special, de umiditatea relativă care determină raportul dintre cantitatea de vapori de apă (g/m^3) ce se găseşte la momentul dat în aer şi volumul maximal al vaporilor de apă (g/m^3) ce se află în aer la temperatură şi presiune atmosferică constantă [1, 3]. Pentru descrierea umidității aerului se poate folosi şi termenul de punct de rouă.

Al treilea parametru este temperatura medie de radiație a suprafețelor încăperii (a pereților, ferestrelor, maşinilor etc.).

Al patrulea parametru este viteza mişcării aerului. În condiții confortabile, viteza medie a mişcării aerului nu trebuie să depăşească 0,15m/s [3], viteză care aproape că nu se simte şi, în acest caz, aerul poate fi considerat „liniştit".

Temperatura subiectivă (T_s) [1, 6] sau **temperatura de lucru** [3] reprezintă ponderea temperaturii aerului (T_a) şi a temperaturii de radiație a suprafețelor încăperii (T_r) calculată cu evidența coeficienților de cedare a căldurii. Dacă viteza aerului e mai mică de 0,15 m/s temperatura de lucru T_s va fi calculată ca: $T_s = 0{,}5(T_a+T_r)$.

În literatura consacrată problemei studiate [5, 6, 12], se mai foloseşte încă o caracteristică – temperatura efectivă. Estimarea ei se bazează pe combinarea temperaturii aerului, a umidității lui relative, vitezei mişcării aerului şi temperaturii de radiație a suprafețelor mediului.

Al cincilea parametru este capacitatea de izolație termică a îmbrăcămintei. Organismul uman elimină necontenit "căldură metabolică". Dacă individul e dezbrăcat, are loc pierderea căldurii prin convecție, iar dacă e îmbrăcat, căldura este reținută de elementele vestimentației. Transmiterea căldurii prin convecție are loc prin încălzirea stratului de aer care intră în contact cu suprafața pielii şi apoi îndepărtarea acestui strat. Capacitatea îmbrăcămintei de a reține căldura exprimă calitatea ei de izolație termică (C_{it}) care se măsoară în „clo" [3].

$$\mathbf{1}\ \boldsymbol{clo} = \mathbf{0{,}155\ (\ m^2\ K\ )/\ W}$$

Clo – unitate de măsură a capacității izolației termice a îmbrăcămintei propusă, probabil, de Sprague C., Munson D. [13].

Capacitate de izolație termică egală cu 1 clo are îmbrăcămintea necesară pentru confortul individului ce stă liniştit în următoarele condiții:

- temperatura aerului de $21{,}1^0$ C;
- umiditatea relativă mai mică de 50%;
- viteza aerului de aproximativ 0,1 m/s.

În tabelul 2, sunt indicate valorile capacităților de izolație termică a elementelor de vestimentație (C_{it}^n) exprimate în clo [13].

Capacitatea de izolație termică a întregului ansamblu vestimentar (C_{it}^a) se va calcula astfel:

$$\boldsymbol{C_{it}^a = 0.82\ \Sigma C_{it}^n},$$

unde 0,82 exprimă coeficient de recalculare;

C_{it}^n – capacitatea de izolație termică a elementelor ansamblului vestimentar.

Tabelul 2

Capacitatea de termoizolare a componentelor vestimentației

Haine	**Bărbați**	**Haine**	**Femei**
Element vestimentar	**Capacitate de termoizolare, clo**	**Element vestimentar**	**Capacitate de termoizolare, clo**
Cămaşă de la albituri	0,10	Cămaşă lungă de noapte	0,19
Indispensabili	0,10	Cămaşă scurtă de noapte	0,13
Maiou cu mâneci scurte	0,09	Bluză de pijama	0.10
Maiou fără mâneci	0,06	Pantaloni de pijama	0,10
Chiloți	0,06	Sutien cu chiloți	0,05
Cămaşă caldă cu mâneci lungi	0,29	Bluză caldă	0,29
Cămaşă caldă cu mâneci scurte	0,25	Bluză uşoară	0,20
Cămaşă uşoară cu mâneci lungi	0,22	Rochie caldă	0,70
Cămaşă uşoară cu mâneci scurte (plus 5%, dacă e purtată cu cravată)	0,14	Rochie uşoară	0,22
Jiletcă caldă	0,29	Fustă caldă	0,22
Jiletcă uşoară	0,15	Fustă uşoară	0,10
Pulover cald	0,37	Pulover cald	0,37
Pulover uşor	0,20	Pulover uşor	0,20
Scurtă caldă	0,49	Jachetă caldă	0,37
Scurtă uşoară	0,22	Jachetă uşoară	0,17
Pantaloni calzi	0,32	Pantaloni calzi	0,44
Pantaloni uşori	0,26	Pantaloni uşori	0,26
Ciorapi lungi (de golf)	0,10	Ciorapi de orice lungime	0,01
Ciorapi de lungime obişnuită	0,04	Colanți	0,01
Ghete	0,08	Cizmulițe	0,08
Ghete scurte	0,04	Pantofi	0,04
Sandale	0,02	Sandale	0,02

După Sprague C., Munson D.

Se consideră că **1 clo** corespunde protecției termice contra scăderii temperaturii cu $7,2^0$ C. Cu alte cuvinte, ansamblul vestimentar, a cărui capacitate termică de izolație este egală cu 1 clo, la temperatura de 20^0 C, reține o cantitate de căldură necesară, ca omul să se simtă ca la temperatura de $27,2^0$ C, fiind dezbrăcat.

Al şaselea parametru caracterizează activitatea fizică a omului. În literatură [3], ea se asociază cu intensitatea degajării de căldură prin metabolism, indică intensitatea producerii de energie de către organismul uman şi se exprimă în "mets". Un mets = 58,2 W/m^2 caracterizează energia degajată pe o unitate de suprafață a corpului omului aflat în poziție aşezat, într-o unitate de timp. De menționat că suprafața corpului omenesc este de aproximativ 1,8 m^2. În tabelul 3, sunt incluse valorile intensității degajării de căldură prin metabolism la diferite activități [3].

Tabelul 3

Intensitatea degajării de căldură prin metabolism în cazul diferitelor activități fizice

Activitatea fizică	**Intensitatea degajării de căldură prin metabolism, mets**
Şederea în poziție semiculcat	0,8
Şederea liniştită	1,0
Munca în poziție aşezat	1,2
Poziția ortostatică liniştită	1,2
Munca uşoară în poziție ortostatică	1,6
Muncă mijlocie în poziție ortostatică	2,0
Muncă grea în poziție ortostatică	3,0

După Handbook of Human Factors

În figura 2, este prezentată legătura dintre temperatura aerului, capacitatea izolației termice a îmbrăcămintei şi nivelul activității fizice.

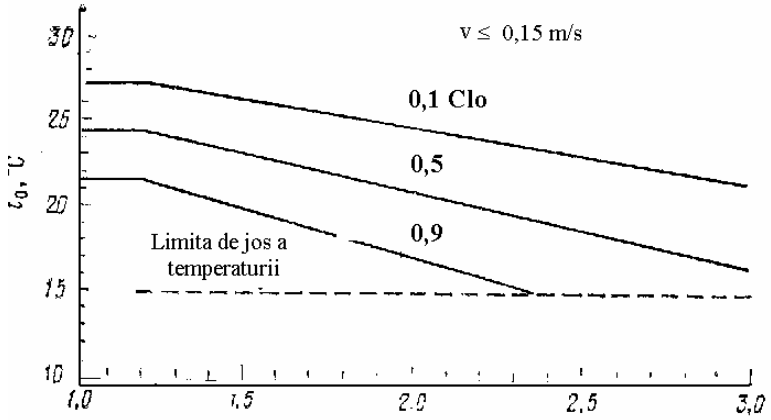


Figura 2. Nivelul activității fizice, mets (după Handbook of Human Factors)

Pentru diferite activități fizice ale omului putem calcula valorile necesităților energetice ale organismului uman. Ne vom baza pe metoda de calcul a consumului total de energie, elaborată de G. Lehman [5]. Pentru efectuarea calculelor se propune tabelul 4.

Tabelul 4

Evaluarea consumului de energie al organismului uman

Dinamica mişcării		**Calorii degajate**	
		Kcal./min.	**Kcal./oră**
A. Poziția sau mişcarea corpului			
– aşezat		0.3	20
– în genunchi		0,5	30
– pe vine		0,5	30
– în picioare		0,6	35
– în picioare aplecat		1,7-3,5	50
– mers			100-200
– mers urcând fără sarcină pe o pantă de 10°		0,75/m de înălțime urcată	cca. 400
B. Felul muncii			
Muncă manuală	uşoară	0,3-0,6	16-35
	mijlocie	0,6-0,9	35-50
	grea	0,9-1,2	50-60
Muncă cu un braț	uşoară	0,7-1,2	40-65
	mijlocie	1,2-1,7	65-90
	grea	1,7-2,2	90-120
Muncă cu ambele brațe	uşoară	1,5-2,0	80-110
	mijlocie	2,0-2,5	110-135
	grea	2,5-3,0	135-160
Muncă fizică	uşoară	2,5-4,0	135-220
	mijlocie	4,0-6,0	220-325
	grea	6,0-8,5	325-450
	foarte grea	8,5-11,5	450-600

După Lehmann G.

În primul rând, se calculează necesitățile energetice determinate de poziția sau mişcarea corpului (valorile din compartimentul A). Apoi, se calculează necesitățile energetice determinate de felul muncii (valorile din compartimentul B), care se micşorează cu 10% pentru a ține cont de pauzele în timpul muncii (pentru cazurile când durata muncii e destul de mare). Apoi, se însumează totalurile, obținându-se consumul sau necesitatea totală de energie.

Al şaptelea parametru este timpul. Deşi influența termică a mediului înconjurător asupra omului, într-o perioadă relativ îndelungată, nu este stabilă, în cercetările asupra confortului nu s-a acordat, deocamdată, atenția cuvenită timpului ca unuia din parametrii stării termice a mediului înconjurător.

Gestionarea manuală a radiatoarelor, ventilatoarelor, a termostatelor cu uşi şi a ferestrelor care se deschid şi se închid poate conduce la schimbări esențiale nesistematice ale regimului termic în încăperi. La controlul automatizat al condițiilor climaterice, de asemenea, pot avea loc schimbări periodice ale parametrilor stării termice. Starea ambianței în clădirile învecinate sau în încăperile din aceeaşi clădire adesea diferă radical.

Schimbarea în timp a eforturilor individuale e urmată de schimbarea căldurii degajate metabolic, mai mult ca atât, punând sau scoțând o haină bilanțul termic al organismului poate fi schimbat. Factorii enumerați influențează reacțiile fiziologice şi emoționale de bază ale persoanelor supuse lor. Cu alte cuvinte, condițiile temperaturii constante, care se iau în considerare în majoritatea cercetărilor confortului, sunt, practic, excepții, şi nu regulă. În genere, pot fi menționate trei tipuri de condiții termice nestabile.

La *primul tip*, se referă schimbarea bruscă a condițiilor termice „în scară", cum ar fi, spre exemplu, trecerea din automobil în încăpere şi înapoi.

La *tipul doi* al schimbărilor nestaționare ale temperaturii poate fi atribuită modificarea lentă a acesteia, de exemplu, scăderea temperaturii în orele nopții. În urma cercetărilor influenței asupra confortului a schimbării temperaturii, s-a ajuns la concluzia că schimbările mici ale temperaturii (± 0,55 grade/oră), în comparație cu valorile termic neutre, practic, nu se simt şi condițiile termice aproape că nu diferă de cele ale temperaturii constante. De exemplu, varierea de la temperatura neutră cu 1,9 grade micşorează acceptabilitatea mediului termic numai de la 90% la 80% [8].

Al *treilea tip* al schimbărilor nestaționare e legat de schimbările periodice ale temperaturii. Ele sunt condiționate de precizia termostatului, de dimensiunile şi eficacitatea sistemului de încălzire-răcire şi de eficiența termică a încăperii (de exemplu, de calitatea cercevelelor duble, de termoizolarea încăperii, de infiltrarea aerului rece etc.). Într-o casă bine izolată cu un sistem de încălzire calitativ, temperatura va creşte rapid, depăşind-o puțin pe cea stabilită şi răcirea ulterioară se va produce lent. Într-o casă cu izolare proastă şi sistem de încălzire necalitativ, se va constata efectul invers: încălzirea va dura o perioadă destul de îndelungată, până se va stabili temperatura necesară, iar răcirea va fi rapidă.

Standardele condițiilor confortabile în încăperi au fost elaborate în baza cercetărilor inginereşti efectuate pe parcursul mai multor ani. În 1923, comisia pentru problemele ventilării din SUA a publicat criteriile calității aerului şi ale condițiilor de confort pentru şcoli, întreprinderi şi instituții. În acelaşi an, a fost introdusă noțiunea de **temperatură eficientă**. În prezent, Societatea americană a inginerilor în problemele încălzirii, răcirii şi ale condiționării aerului (ASHRAE) continuă cercetările de bază ale confortului termic. În continuare, vor fi prezentate patru diagrame extrase din standardele confortului şi alte materiale elaborate de Societatea americană a inginerilor în problemele încălzirii, răcirii şi ale condiționării aerului [11, 14].

Figura 3 conține diagrama psihrometrică în care sunt indicate limitele zonelor de confort în condițiile de vară şi de iarnă [11].

În diagramă (figura 3), pot fi urmăriți şase parametri ai stării termice. Pe axa absciselor, se indică temperatura termometrului uscat, iar pe axa ordonatelor – parametrii care descriu umiditatea aerului: din dreapta sunt depuse valorile presiunii aburului apei, din stânga – temperatura punctului de rouă. Liniile diagonale înclinate corespund valorilor izolate ale temperaturilor termometrului umed. Curbele cu convexitatea orientată în jos reflectă variația umidității relative. Sunt prezentate, de asemenea, liniile cu aceeaşi temperatură efectivă T_{ef} în formă de linii haşurate înclinat, marcate ca mărimile 15.5*, 20.0*, 26.1*, 29.4*, 32.4* şi 35* şi care intersectează curba umidității relative UR = 50%. În toate punctele oricăreia din aceste curbe, omul va simți aceeaşi influență termică a mediului şi una şi aceeaşi "umiditate a pielii" grație transpirației constante în aceste condiții. Spre exemplu, punctele 27°C / 30% 26.1°C / 50% UR, 25.5°C / 70% UR sunt echivalente temperaturii efective de 26.1°C, de aceea, toate sunt situate pe linia valorii constante 26.1*.

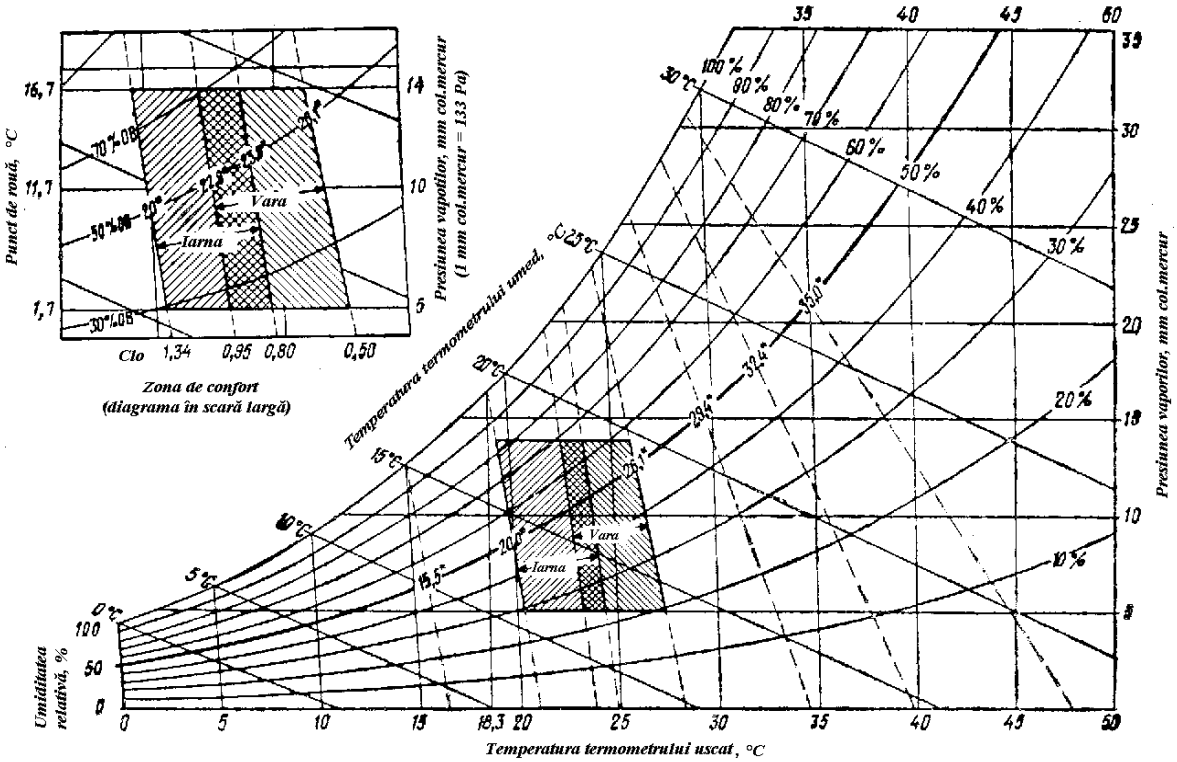


Figura 3. Diagrama psihrometrică
(după Physiological principles of comfort and health)

În figură, sunt reprezentate două regiuni, sau zone, de confort: una pentru condiții de vară, alta, pentru condiții de iarnă.

Conform estimărilor [12], 94% din persoanele care lucrează în aceste ambianțe consideră condițiile termice ca fiind favorabile în cazul în care capacitatea de termoizolare a hainelor îmbrăcate corespunde valorilor indicate în figura 4. Cu cât îmbrăcămintea este mai izolată termic, cu atât omul poate suporta temperaturi mai joase.

La determinarea zonelor de confort, se presupune că:

- Viteza aerului nu depăşeşte valoarea de 0,2 m/s;
- Lucrătorii muncesc în poziția „aşezat" sau similară acesteia ca activitate fizică.

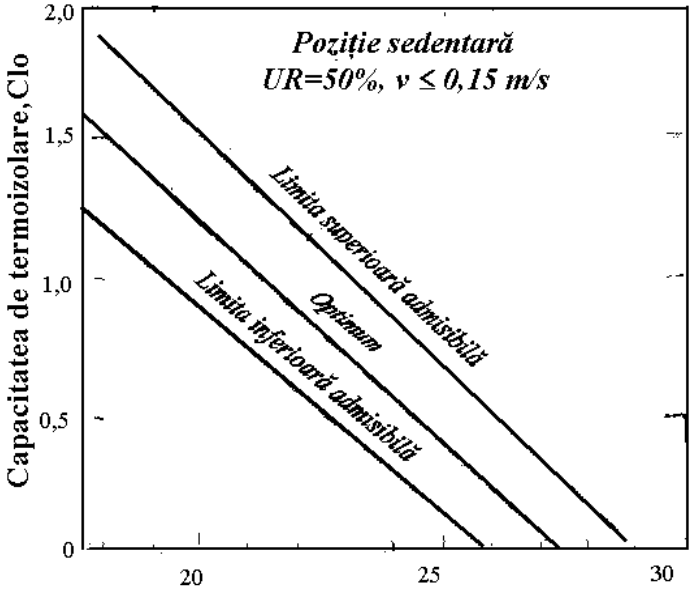


Figura 4. Capacitatea de termoizolare a vestimentației
(după ASHRAE Standard 55-1981)

În figura 5, este indicată zona confortului termic în condiții de vară. Odată cu mărirea vitezei aerului, limita de sus a zonei se poate deplasa. Când viteza aerului se măreşte, omul rezistă la temperaturi mai înalte.

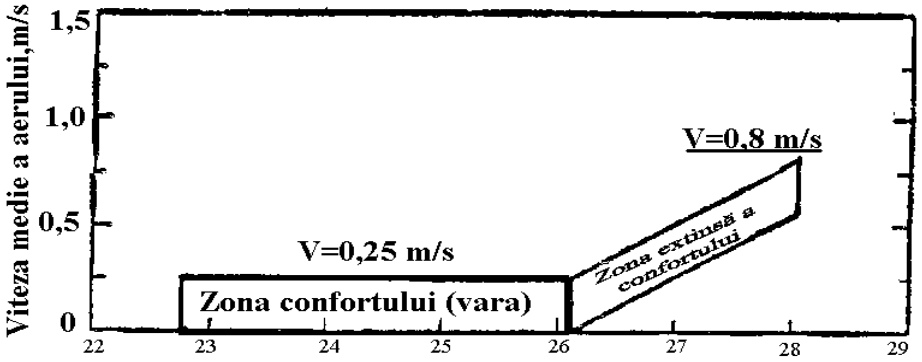


Figura 5. Zonele confortului
(după ASHRAE Standard 55-1981)

În industrie, există o diversitate largă de locuri de muncă cu multiple variante ale condițiilor de muncă. Deja în procesul proiectării sistemului „om-maşină-mediu", e de dorit să se ia în considerație cât mai mulți, dacă nu chiar toți factorii care influențează starea mediului ambiant. E necesar de întreprins anumite măsuri pentru a menține bilanțul termic al organismului (figura 6) sau, cel puțin, pentru a evita pe cât e posibil influența negativă a stării microclimatului asupra omului [2]. Astfel, în baza parametrilor ambianței, sunt elaborate o serie de standarde de stat şi internaționale ale diverşilor factori ai mediului înconjurător, inclusiv privind starea microclimatului la locurile de muncă. În unele cazuri, sunt elaborate cerințe şi norme speciale pentru locurile de muncă ale anumitelor ramuri de producție.

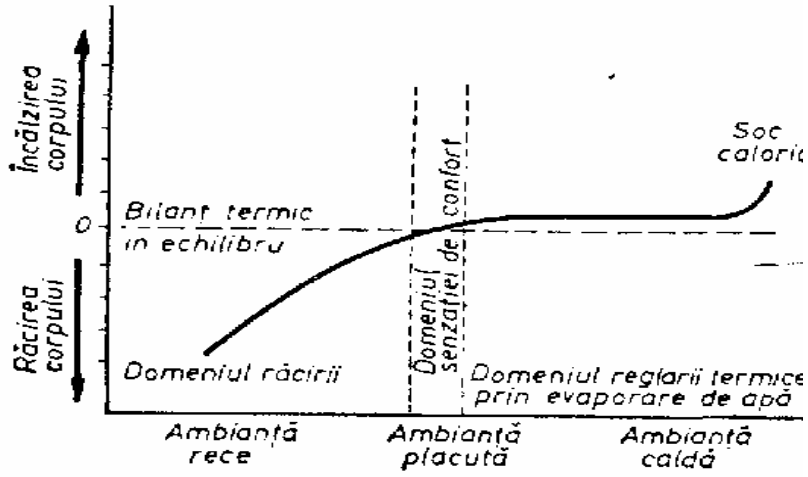


Figura 6. Bilanțul termic al organismului
(după P. Burloiu)

În cazul factorilor termici extremi ai mediului ambiant, dacă nu se iau măsurile necesare, poate apărea şocul caloric sau suprarăcirea organismului. Ambele cazuri prezintă pericole serioase pentru viața lucrătorilor. Iată unele consecințe ale influenței temperaturilor ridicate asupra organismului:

- apar senzații de durere;
- se observă moleşeală şi somnolență;
- scade productivitatea muncii;
- se desconcentrează atenția şi apare riscul de comitere a greşelilor şi accidentelor;
- se măreşte timpul de reacție sensomotorică, se îngreuiază coordonarea mişcărilor precise;
- apar simptoame dureroase de dispnee, dereglări în lucrul inimii, zgomot în urechi, amețeli;
- dereglări ale funcționării organismului din cauza transpirației excesive. O transpirație intensă (mai mult de 5 litri în zi), în decurs de câteva zile, în baza efectului cumulativ duce la pierderi

serioase ale sărurilor din organism şi la deshidratarea ţesuturilor.

Deshidratarea în volum de 3% conduce la schimbări fiziologice şi psihice, de 5% – la istovire termică, 7% – la halucinații, iar valoarea de 10% poate provoca un şoc caloric [10].

Actualmente, există doar un criteriu care permite aprecierea limitei de jos a temperaturii ce influențează suprarăcirea şi consecințele ei. Acesta este **indicele-răcire** [3]. El corespunde timpului de înghețare totală a apei într-o sticlă de un litru. Evident că acest criteriu nu permite să se stabilească apariția disconfortului, micşorarea mobilității persoanei sau decedarea persoanei, însă el permite estimarea comparativă a timpului de răcire în funcție de temperatura termometrului uscat şi viteza aerului.

În majoritatea cazurilor, criteriul dat nu se utilizează, deoarece persoanele care se află în atare condiții pot proceda la schimbarea acestora plecând din vânt, efectuând lucru fizic, îmbrăcându-se sau acomodându-se fizic (oamenii tremură, vasele lor sanguine se îngustează etc.).

În final, vă propunem trei tabele sintetizate, care conțin lista factorilor ce influențează supraîncălzirea (tabelul 5) şi metodele şi măsurile medicale şi administrative de evitare şi combatere a supraîncălzirii (tabelul 6) şi a suprarăcirii (tabelul 7).

Tabelul 5

Factorii ce influențează supraîncălzirea şi metodele de combatere a acesteia

Factorii	Metodele de combatere a influenței negative
1. Metabolismul	– Măsuri ergonomice; – Mecanizarea lucrărilor şi utilizarea mecanismelor auxiliare.
2. Temperatura mediului de radiație	– Lucrul în umbră; – Întrebuințarea îmbrăcămintei adecvate; – Ecran protector între lucrător şi sursa de căldură.
3. Convecția	– Majorarea cedării de căldură prin convecție; – Îmbrăcăminte deschisă la gât, talie, mâneci, glezne; – Mărirea vitezei aerului cu ventilatoare aranjate destul de aproape de lucrător; – Sistem de ventilare şi sistem de evacuare.
4. Evaporarea sudorii	– Uscarea aerului; – Mărirea vitezei aerului; – Îndepărtarea parțială a îmbrăcămintei.
5. Îmbrăcămintea	– Îmbrăcăminte din materiale ce permit evaporarea sudorii; – Îmbrăcăminte de culori deschise; – Folosirea vestimentației speciale cu efect de răcorire cu ajutorul apei, gheții sau al aerului.

Tabelul 6

Măsuri medicale şi administrative de evitare şi combatere a supraîncălzirii

a) Pentru evitarea supraîncălzirii	
1. Utilitatea fizică a lucrătorului	– antrenamente speciale; – selectarea personalului; – examinarea medicală periodică.
2. Vârsta	– de regulă, nu influențează, dar e importantă starea fizică a lucrătorului.
3. Aclimatizarea	– necesită aproximativ 10 zile de lucru fizic în condiții de supraîncălzire.
4. Deshidratarea organismului	– stabilirea regimului de consum al apei carbogazoase sărate în cantități raționale.
5. Pierderile de săruri	– restabilirea bilanțului de săruri al organismului e satisfăcută, de regulă, de cantitatea de săruri ce se conțin în produsele alimentare şi băuturile speciale.

b) În cazul supraîncălzirii	
1. Primul ajutor medical	– antrenarea personalului în scopul: – depistării simptomelor supraîncălzirii; cunoaşterii măsurilor de ajutor.
2. Încăperi speciale pentru răcirea lucrătorilor	– răcirea cu ventilatoare; – răcirea cu apă destul de rece.
3. Regim adecvat de odihnă	– atragerea lucrătorilor la determinarea perioadelor individuale de muncă şi odihnă, a zilelor concrete de efectuare a sarcinilor.

Tabelul 7

Metodele de combatere a suprarăcirii

Metode	**Măsuri**
1) schimbarea condițiilor mediului	– ecrane contra vântului, uşi speciale din plastic; – încălzirea încăperilor (aeroterme, ventilatoare, arderea gazului lampant etc.)
2) folosirea îmbrăcămintei calde	– acoperirea cu mănuşi, căciuli etc. a membrelor superioare (capul, mâinile, picioarele) şi a celor inferioare; – încălțăminte mai mare decât cea a persoanei, ciorapi; – folosirea câtorva straturi de îmbrăcăminte subțire care rețin bine aerul şi în procesul efectuării lucrului fizic pot fi scoase câte unul

Bibliografie:

1. BURLOIU, Petre. *Economia şi organizarea ergonomică a muncii*. Bucureşti: Editura Didactică şi Pedagogică, 1990.
2. BURLOIU, Petre. *Managementul resurselor umane*. Bucureşti: Editura Lumina Lex, 1997.
3. *Handbook of Human Factors (6 volume*), A Wiley- Interscience Publication, N.Y., 1987, (traducere rusă). Moscova: Mir, 1991.
4. *Klasifikația faktorov vozdeistvuiuşcih na formirovanie uslovii truda (metodiceskie rekomendații).* Moscova: Izdatelistvo NII Truda, 1977.
5. LEHMANN, Gunther. *Praktische Arbeitsphysiologie*. Stuttgart: Thieme Verlag, 1953.
6. MOLDOVAN, Maria. *Ergonomie.* Bucureşti: Editura Didactică şi Pedagogică, 1993.
7. ZINCENKO, V.P., MUNIPOV, V.M., *Osnovî ergonomiki.* Moscova: Izdatelistvo Moskovskogo universiteta, 1979.
8. BERGLUND, L., GONZALES, R. *Occupant acceptability of light-hour long temperature ramps*, ASHRAE, 84, pt.2, 1978.
9. GREGORJEVSKII, Alexandr; KALININA, Natalia. *Faktorî vozdeistvuiuşcie na formirovanie uslovii truda*. În: Soțialisticeskii trud, 1977, nr.6, p. 114-122.
10. MAFFLY, Roy. *Running out of water*. În: Emergency medicine, 1979, p. 57-61.
11. *Physiological principles of comfort and health*. În: Handbook of fundamentals, Atlanta, GA, American Sosiety of Heathing, Refrigerating and Air Conditioning Engineers (ASHRAE), 1981, Gh.8.
12. ROHLES, F., KONZ, S., MUNSON, D. *Estimating occupant satisfaction from effective temperature.* În: Proceding of 24th Annual Meeting of the Human Factors Society, 1980, p. 223-227.
13. SPRAGUE, C., MUNSON, D. *A composite ensemble method for estimating thermal isolating values of clothing*. În: ASHRAE Transactions, 1974, nr. 80(1), p. 120-125.
14. *Thermal enviromental conditions for human occupancy* (ASHRAE Standard 55-1981). Atlanta, GA, American Sosiety of Heathing, Refrigerating and Air Conditioning Engineers (ASHRAE), 1981.

ERGONOMIA – ŞTIINȚĂ SISTEMICĂ, COMPLEXĂ ŞI MULTIDISCIPLINARĂ

Cezara Abramihin, conf. univ., dr., ASEM
Angela Boguș, conf. univ., dr., ASEM

Abstract. *The issue of ergonomics is determined by scientific and technical progress and outcomes related to the cardinal change of character work, to remove the insufficient effectiveness of technical systems, staff turnover and increasing scarcity of qualified personnel, the increasing number of accidents and the number of neuromuscular, psychic and somatic diseases etc.*

Odată cu extinderea revoluției tehnico-ştiințifice, ştiința a modificat esențial aspectul civilizației moderne. Cu doar o sută de ani în urmă, mai puțin de 6% din energie era produsă de maşini. Munca fizică grea, în fond, îi revenea omului (15%) şi animalelor (79%). În prezent, datorită mecanizării şi automatizării intensive a majorității proceselor tehnologice şi de producere (în industrie, agricultură, construcții, transport ş.a.), pe seama omului rămâne numai 1% din acest fel de muncă [4].

Are loc intelectualizarea muncii. În procesul activității sale, omul este tot mai mult solicitat psihic, consumându-şi energia preponderent pentru recepția şi prelucrarea informației destinate luării deciziilor. Cu toate acestea, mecanizarea şi automatizarea proceselor tehnologice trebuie analizată din unghiul perspectivelor reale şi al limitelor naturale.

În primul rând, posibilitățile introducerii tehnicii noi, automatizării şi mecanizării, practic, foarte des, sunt limitate de existența reală a investițiilor, a utilajului, a materialelor şi a forței de muncă corespunzătoare.

În al doilea rând, din motive tehnice, în viitorul apropiat, practic, va fi imposibilă automatizarea completă a unui şir de procese de muncă, iar, în unele cazuri, automatizarea maximă nu întotdeauna este binevenită.

În al treilea rând, în urma mecanizării şi automatizării, mărirea productivității muncii trebuie să fie orientată spre creşterea volumului şi a calității produsului obştesc şi a venitului național, dar nu spre reducerea forței de muncă consumate pentru producerea aceluiaşi volum al producției.

În sfârşit, automatizarea şi mecanizarea impun creşterea necesității de calificare înaltă a cadrelor. Să nu uităm şi despre imposibilitatea excluderii complete a lucrului manual şi de calificare redusă. De aceea, micşorarea ponderii lucrului manual, în procesele auxiliare de producere, constituie o problemă nu numai tehnică şi socială, dar şi una psihologică şi de confort.

Iar un aspect esențial al efectului activităților depuse de către om în procesele de producere, după părerea noastră, ține, totuși, de competența **organizării ergonomice a muncii**.

Abordarea complexă, sistemică a problemelor ergonomice, constituie baza metodologică a apariției ergonomiei ca ştiință şi a procesului de dezvoltare, de către ea, a concepțiilor macroergonomice. Ideea tratării sistemice determină majoritatea obiectivelor inițiale şi principiile teoretice ale ergonomiei. Ele includ studierea complexă a sistemelor ergonomice, abordarea sistemo-dinamică a structurii lor ş.a.

Pentru a o distinge de alte ştiințe, vom indica că, în orice variantă (macro- sau micro-), ergonomia studiază omul şi colectivul de muncă integrate în acțiunile lor cu obiectele şi mijloacele muncii.

În procesul de cercetare macroergonomică, obiectul de studiu variază începând de la un operator şi terminând cu o unitate economică şi de la un instrument de muncă la un complex tehnologic, luând în considerație atât procesele social-economice, cât şi pe cele de producție. Referindu-se la aceasta, Singleton [47] vorbeşte despre două ergonomii în funcție de problemele abordate:

1. Ergonomia clasică, care soluționează probleme particulare, separate ale construirii elementelor mediului înconjurător;
2. Ergonomia sistemelor, care are ca principiu de bază introducerea tratării ergonomice la momentul oportun al procesului creării sistemului. Ea presupune un nivel destul de înalt al cunoştințelor, deoarece, lucru cunoscut, e cu mult mai simplu a observa neajunsurile în situația creată, decât a le prezice la etapa timpurie a procesului de construire.

Ergonomia clasică permite utilizarea largă a bazei ei teoretice, în scopul obținerii unui câştig mai mare. Modul de tratare al ei se reduce la clarificarea problemelor de modificare a maşinii sau a situației, în aşa fel, ca ele să fie reduse la forma cât mai simplă, care să corespundă necesităților muncitorului.

Din punct de vedere metodologic, în literatura de specialitate, găsim peste o sută de definiții ale ergonomiei, acestea pot fi clasificate ca susținând două puncte de vedere esențiale.

Conform *primului* punct de vedere, ergonomia nu e o ştiinţă de sine stătătoare, ci o disciplină tehnologică, care utilizează rezultatele obținute în diverse domenii ale ştiinței. Cele mai cunoscute definiții ale ergonomiei, în această direcție, sunt date de B.Metz, care zice că ergonomia e „un ansamblu integrat de ştiințe...". Maurice de Montmollin [39] defineşte ergonomia ca „o tehnologie de comunicații în sistemele oameni-maşini...", iar K.F.H.Murrell propune, în 1949, denumirea de „ergonomie" [40]. El spune că ergonomia e „studiul ştiințific al relației dintre om şi mediul său de muncă...".

Organizația Internațională a Muncii a adoptat următoarea definiție: „ergonomia este aplicarea ştiințelor biologice şi umane, în corelare cu ştiințele tehnice, pentru a ajunge la o adaptare reciprocă optimă între om şi munca sa, rezultatele fiind măsurate în indici de eficiență şi stare de bună sănătate a omului". Toți autorii numiți mai sus unanim recunosc interdisciplinaritatea ergonomiei, care ține de domeniul cercetărilor sistemului „om-maşină-mediu" din punct de vedere al producției bunurilor. Cu toate acestea, de exemplu, K.F.H. Murrell nu limitează ergonomia numai la relațiile de muncă. El spune că confortul omului în viața sa particulară trebuie să fie realizat în conformitate cu principiile de bază ale ergonomiei, căci sporirea randamentului în activitatea profesionistă nu este independentă de condițiile de viață ale muncitorului, de modul cum îşi petrece el timpul liber şi îşi recuperează forța de muncă. K.F.H.Murrell, M.Şmid (Cehia), în linii generale, determină ergonomia ca „o abordare interdisciplinară a cercetărilor şi a soluțiilor problemei relațiilor omului şi maşinii" [50].

Practica psihologiei (sau „ingineriei umane", „biotehnicii", „ergonomiei", cum mai este numită această disciplină specială) constă în utilizarea acestor variabile pentru elaborarea şi aprecierea sistemelor „om-maşină" [35]. Ne permitem să nu fim de acord cu asocierea psihologiei inginereşti cu ergonomia, deoarece obiectul cercetărilor psihologiei inginereşti este omul-operator, dar nu sistemul „om-maşină-mediu" ca atare.

Al doilea punct de vedere afirmă că ergonomia este o ştiință care întruneşte şi coordonează o mulțime de ştiințe despre om-operator, tehnică şi mediul de producție. Noi susținem această concepție, deoarece ergonomia are atât obiectul său de studiu, cât şi metodele sale specifice. Cele mai reprezentative definiții care susțin această viziune sunt date de prof. dr. Pierre Cazamian (Franța) [8]: „Ergonomia este ştiința operativității umane. Ergonomia industrială are ca scop să maximizeze această operativitate, concepând şi transformând situațiile de muncă industrială. Ea foloseşte în acest scop o metodă multidisciplinară". În general, ergonomia nu se limitează doar la studierea relațiilor de muncă, domeniu ce poate fi referit la ergonomia industrială.

Prof. dr. Petre Burloiu (România) afirmă [5] că „ergonomia este o ştiință cu caracter federativ, care pe baza interdisciplinarității – care este legea sa fundamentală – integrează aportul tehnicii, fiziologiei, psihologiei, sociologiei, economiei şi al altor ştiințe sociale, având ca obiect orientarea creării tehnicii contemporane la nivelul posibilităților psihofiziologice normale ale omului şi utilizarea rațională a acestor posibilități în condițiile de mediu, sociale şi culturale cele mai favorabile care pot fi asigurate, în vederea realizării reproducției forței de muncă de la o zi la alta".

Profesorii V.Munipov şi V. Zincenko (Rusia) au definit ergonomia [59] ca „o disciplină, care studiază complex posibilitățile şi particularitățile omului în procesul de muncă cu scopul creării mijloacelor de producție, condițiilor şi proceselor de muncă optime pentru om".

Profesorul V.Koba (Ucraina) [30] propune următoarea definiție: „Ergonomia este ştiința, care studiază legile generale ale creării şi utilizării sistemelor ergatice „om-maşină" ca un întreg funcțional". Sistemul ergatic, în viziunea autorului, este compus din elemente abstracte:

- omul-operator (mai mulți operatori);
- maşina;
- mediul înconjurător,

care necesită selectarea unui mod de integrare, încât să fie atins optimul acestui sistem. Sistemele ergonomice, conform profesorului V. Koba, presupun deja optimumul elementelor sale.

Pot fi citate multe alte definiții ale autorilor cu renume mondial, dar toate afirmă că ergonomia e o ştiință.

Necesitatea cercetărilor interdisciplinare în ergonomie o putem ilustra prin exemplul propus de profesorul P. Burloiu, utilizând diagrama cauză (C)→efect (E) [3]:

- înălțimea de lucru prea mare față de statura muncitorului (C1);
- încordarea musculaturii (E1, C2);
- oboseala musculară (E2, C3);

- scăderea productivității muncii (E3, C4);
- scăderea retribuției (E4, C5);
- insatisfacție profesională (E5, C6);
- nemulțumiri în colectivul de muncă şi în familie (E6).

În exemplul propus de autor, cauzele şi efectele pot fi clasificate conform domeniilor de referință în modul următor (figura 1):

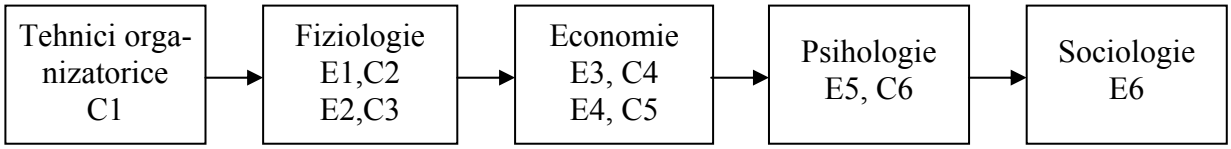


Figura 1. Relațiile cauză-efect ale legăturii interdisciplinare în procesul studiului ergonomic (după P. Burloiu)

Orice modificări ale sistemului „om-maşină-mediu" necesită studierea tuturor efectelor rezultante. Aceste efecte țin de diferite discipline, care în procesul studiului ergonomic devin legate între ele.

De fapt, până nu demult, au fost întreprinse încercări de a prezenta ergonomia ca o ştiință monodisciplinară. Dar, după cum a menționat P. Burloiu [3], „monodisciplinaritatea este, de fapt, o negare a ergonomiei, un pericol de moarte pentru ergonomie". Putem ajunge la o înțelegere mai profundă a interdisciplinarității ergonomiei, dacă vom stabili scopul ei.

Ergonomia e o ştiință nu despre operator, nu despre maşină, şi nici despre mediu. Fiecare element al acestui complex e studiat de ştiințele speciale. Scopul ergonomiei constă în elaborarea metodelor şi a principiilor de interacțiune a tehnicii şi a oamenilor, plasarea omului în condiții favorabile de îndeplinire a sarcinilor funcționale, eliberarea operatorului de un număr mare de acțiuni monotone, stereotipe şi suprasolicitante, precum şi asigurarea posibilităților creative de rezolvare a problemelor.

Ergonomia reprezintă o ştiință de sinteză a unor cercetări interdisciplinare (figura 2).

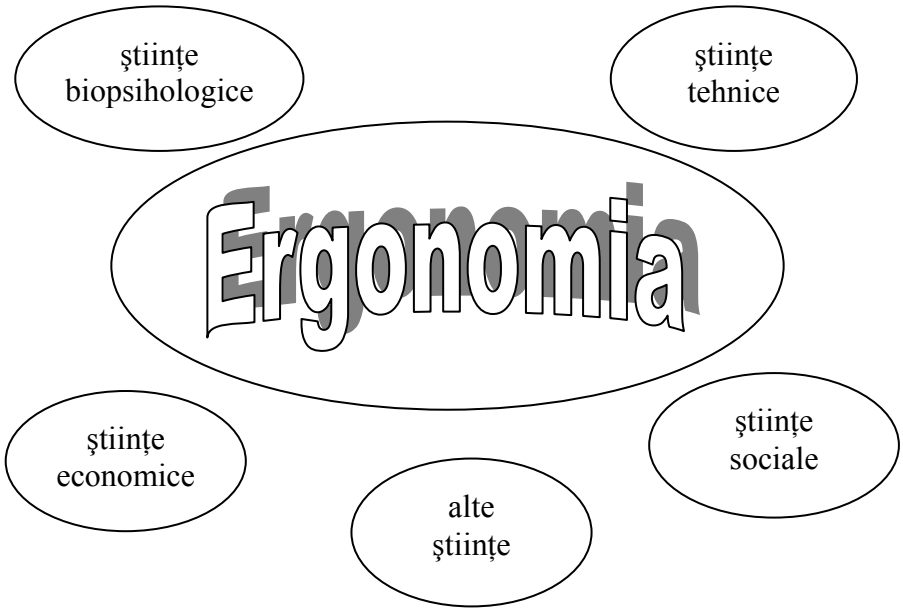


Figura 2. Ergonomia – ştiință de sinteză

Ergonomia se bazează pe cunoştințe din:

- ştiințe biopsihomedicale (anatomie, fiziologie, igienă, antropometrie, psihologia muncii);
- ştiințe tehnice (tehnologie, ştiința şi tehnica construcției utilajelor şi a maşinilor, cibernetica tehnică, sistemotehnica, designul);
- ştiințe economice (economia muncii, organizarea şi planificarea muncii, managementul, stimularea materială şi morală a muncii);
- ştiințe sociale (sociologia muncii, estetica industrială, etica muncii).

Fiecare dintre ştiinţele numite are ponderea sa de participare în ergonomie, adică în totalul cunoştinţelor folosite în procesul de studiu ergonomic. E de ajuns să exagerăm sau să atenuăm, într-o măsură oarecare, ponderea măcar a uneia din ştiinţele ce participă la „crearea" ergonomiei, şi punctul în jurul căruia se concentrează ştiinţa nouă se dovedeşte a fi brusc deplasat.

Abordarea ergonomică a studiului activității de muncă a omului nu dublează cercetările produse în domeniile complementare, ci se bazează pe ele şi le completează. Putem spune chiar mai mult: domeniile enumerate mai sus datorează ergonomiei faptul că ea exprimă mai viu problemele lor şi contribuie la cercetarea mai amplă a acestor probleme. Cu toate că ergonomia foloseşte metodele şi legile interdisciplinare, ea are legile sale specifice.

Ergonomia ca ştiință poate fi distinsă prin obiectul său de studiu şi prin metodele folosite.

În prezent, principala metodă de cercetări ergonomice este experiența ştiințifică, la baza căreia e pusă utilizarea metodelor cibernetice ale sistemului „maşină-mediu" cu introducerea operatorului real. Modelele cibernetice se utilizează ca o formă de descriere a complexului, care, deseori, are priorități în comparație cu modelele matematice. După cum au menționat D.Meister şi J.Rabideau [36], „un specialist ideal în domeniul ergonomiei ar trebui să aibă gradul de doctor în psihologia experimentală, doctor în medicină, magistru în matematică, diplomă de inginer ş.a.m.d.", dar, din păcate, în realitate, aşa combinări sunt întâlnite foarte rar.

Problemele ergonomiei trebuie să fie soluționate de colective de specialişti, în componența cărora, în funcție de caracterul sarcinilor, vor fi incluşi psihologi, fiziologi, igienişti, pictori-constructori, arhitecți, ingineri de diferite specialități şi, bineînțeles, ergonomişti, care ar coordona lucrul colectivului.

O idee despre pregătirea profesională a specialiştilor ce lucrează în domeniul ergonomiei ne poate prefigura analiza componenței societăților ergonomice existente. De exemplu, conform studiilor lui Knowless M.G., în SUA, Societatea Americană a factorilor umani e o societate a specialiştilor din următoarele domenii academice [28]:

Psihologia – 50,7%
Factorii umani (ergonomia) – 5,8%
Medicina (fiziologia), ştiințele despre viață – 3,7%
Managementul întreprinderilor private – 2,2%
Fizica, antropologia, sociologia, arhitectura, managementul industrial şi cercetarea operațiilor de muncă (total) – 6,5%
Tehnica – 16,3%
Proiectarea industrială – 3,7%
Pedagogia – 1,1%
Ştiințe despre calculatoare – 1,3%
Studenți şi nespecialişti – 8,7%

Ea poate fi comparată cu datele publicate referitor la Societatea ergonomiştilor japonezi, care are în componență următorii specialişti [59]:

ingineri – 32%	fiziologi – 8%
psihologi – 13%	pictori-constructori – 11%
medici – 14%	alții – 2

Deci, pentru ca un studiu ergonomic să fie complet, e necesar ca el să fie efectuat de un grup de specialişti în diverse ştiințe, selectați în funcție de scopul studiului. Doar grupuri compuse după acest principiu de bază pot contribui la performanțe în domeniu.

Un alt moment important constă în faptul că fiecare membru al grupului de cercetare ergonomică, în afară de specialitatea sa, pe care o cunoaşte la perfecție, are nevoie de cunoştințe elementare în domeniile colegilor săi, în special cunoştințe mai aprofundate în ergonomie.

Aşadar, membri ai grupului ergonomic por fi persoane cu un orizont larg de cunoştințe în diferite domenii. Nu e exclus faptul că la cercetarea problemelor ergonomice de alt gen colaboratorii grupului vor fi nevoiți să studieze, în mod individual, unele baze teoretice şi practice ale altor ştiințe necesare organizării studiului ergonomic, fără a mai vorbi despre menținerea la nivel înalt a calificării în domeniul disciplinelor de specialitate.

Sisteme ergonomice. În conformitate cu evoluția relațiilor om-tehnică, putem presupune că componența sistemului ergonomic nu va fi stabilită odată pentru totdeauna, ci va varia în funcție de evoluția relațiilor numite.

Tot aşa ca şi dezvoltarea tehnico-tehnologică, una din proprietățile principale ale sistemelor ergonomice este dezvoltarea într-un ritm tot mai accelerat. Drept însuşire a sistemelor ergonomice figurează principiul corespondenței sau compatibilității elementelor lor. Evoluția componentelor sistemului ergonomic o vom urmări din punct de vedere istoric, ținând cont de etapele interacțiunii omului cu tehnica.

În decurs de perioade îndelungate de existență a omului acest raport se reducea numai la două verigi „om-unealtă de muncă simplă". În acest sistem ergonomic, condițiile muncii erau determinate de condițiile naturale şi nu depindeau, de regulă, de calitatea uneltelor de muncă. Chiar şi la această etapă, caracterul relațiilor „om-unealtă de muncă" depindea, într-o măsură anumită, de proprietățile obiectului muncii. De aceea, după părerea noastră, ar fi mai corect de a include chiar de la această etapă în componența sistemului ergonomic obiectul muncii.

În prezent, obiectul muncii influențează esențial intensitatea şi caracterul factorilor apăruți în procesul lucrului. De exemplu, în condițiile umezirii cărbunelui în strat, efortul depus de către muncitor la apăsarea ciocanului de abataj se micşorează cu 6-7 kg. Însă mărirea durității cărbunelui duce nu numai la majorarea frecvenței de vibrație şi a efortului depus la apăsare şi a efortului fizic general, ci şi la mărirea timpului expunerii vibrației, a zgomotului. Dacă în procesul de despicare a cărbunelui moale lancea ciocanului se încorporează pe 3-4 secunde şi apoi urmează o pauză de 1-2 secunde, atunci la lucrul cu cărbunele dur aceste pauze sunt urmate de încorporări ale lăncii pe 15-20 secunde [24]. Ca urmare, se schimbă brusc structura timpului de muncă al operatorului şi influența asupra lui a factorilor generați de obiectul muncii.

După inventarea procesului de topire a metalului, care constituia o sursă de temperaturi înalte, a tot felul de gaze şi praf, în componența sistemului ergonomic, pe lângă „om-unealtă de muncă-obiectul muncii", trebuie inclusă şi noțiunea de „mediu". Problema reglării nivelului stării mediului înconjurător a devenit o problemă foarte importantă, la rezolvarea căreia contribuie stabilirea normativelor igienice.

În acest aspect, putem menționa faptul că unii autori studiază sistemul ergonomic ca un sistem compus din două elemente: „om-maşină" sau „om-tehnică" [1, 39, 50]. O parte dintre ei, deşi voalat, includ în această noțiune şi „mediul înconjurător" [35]. Majoritatea autorilor consideră că sistemul ergonomic este compus din trei elemente „om-maşină-mediu înconjurător" [15, 37, 38, 45, 48, 59]. Unii autori includ în sistemul ergonomic şi „obiectul muncii" în calitate de al patrulea element [22, 24].

Benevolenskaia N. include în sistemul ergonomic elementul al cincilea „un grup deosebit constituit din persoanele antrenate în el, dar care nu sunt legate de dirijare, utilizare sau deservire a maşinii". Autorul împarte acest sistem în patru grupuri: maşină-microcolectiv, maşină-macrocolectiv, maşină-regiune, maşină-populație. În fiecare grup, apare specificul său de interrelații, legături şi sarcini. De regulă, numărul persoanelor implicate în acest sistem întrece cu mult numărul operatorilor. Schema componenței sistemului ergonomic, în aşa caz, va arăta ca în figura 3 [2].

Totuşi, după părerea noastră, schema legăturilor în sistemul ergonomic propusă de N. Benevolenskaia nu redă complet sensul ergonomiei, deoarece accentul în această schemă e pus, în primul rând, pe studierea relațiilor tehnicii cu diverse grupe de populație, şi nu pe interacțiunea acestora.

Figura 3. Schema legăturilor în sistemul ergonomic

Deşi sunt cunoscute multe variante de interpretare a componenței sistemului ergonomic, e necesar de accentuat că toate acestea includ omul, recunoscându-l ca element superior al acestui sistem ce corespunde aprecierii filosofului grec Protagoras, conform căreia omul este măsura tuturor lucrurilor. În acest aspect, profesorul P. Burloiu [4] introduce noțiunea „om-solicitări", care include omul ca subiect principal, care este supus următoarelor solicitări: condițiilor tehnice ale muncii, mediului de muncă, motivației pentru muncă, preocupărilor personale, relațiilor din colectivul de muncă, şi altor factori solicitanți. În acest context, autorul afirmă că sistemul ergonomic „om-solicitări" este capabil să integreze orice solicitări prezente sau viitoare ale omului în scopul orientării lui de a le înfrunta.

Ca şi orice sistem, sistemele ergonomice satisfac unui şir de principii. În cazul sistemului „om-maşină-mediu" ele au fost formulate de D.Meister [35] şi sună astfel:

1. Categoria „om-maşină" constituie un sistem, elementele căruia sunt omul, maşina şi mediul. Ele prezintă subsisteme organizate într-un anumit mod şi se supun cerințelor generale față de sistem.

2. Sistemele „om-maşină-mediu" interacţionează, influenţându-se reciproc şi asupra întregului sistem.

3. Fiind o formaţiune artificială, sistemul este programat pentru a obţine anumite rezultate concrete în baza informaţiei de intrare cunoscută:

a) cerinţele generale faţă de sistem condiţionează activitatea subsistemelor şi determină caracteristicile de intrare;
b) funcţionarea sistemului este activată şi gestionată de necesitatea satisfacerii acestor cerinţe;
c) sistemul funcţionează adecvat numai în cazul când se respectă toate cerinţele faţă de el;
d) nerespectarea cerinţelor faţă de sistem duce la modificări în funcţionarea lui.

4. Ca şi alte sisteme „vii", sistemul „om-maşină" şi subsistemele lui funcţionează în timp şi spaţiu şi, de aceea, depind de schimbările efectuate în aceste dimensiuni.

5. Toţi parametrii de ieşire a subsistemelor trebuie să asigure obţinerea la ieşirea sistemului integral al rezultatului solicitat; în caz contrar, funcţionarea subsistemelor devine neefectivă.

6. În măsura admisă de structura sistemului, el efectuează autoreglarea în scopul optimizării parametrilor de intrare şi ieşire în conformitate cu cerinţele generale faţă de sistem.

Concluzii. Ergonomia se prezintă ca un domeniu ştiinţific, care sintetizează interdisciplinar cunoştinţele şi metodele unui grup de discipline ştiinţifice socio-umane, exacte şi tehnice, dintre care pot fi enumerate sociologia, psihologia şi pedagogia, igiena şi fiziologia, biologia şi ecologia, organizarea şi economia, diferite ştiinţe tehnice, cibernetica şi matematica. La dezvoltarea ei pot contribui toate ştiinţele, care, într-un aspect sau altul, studiază componentele muncii sau însăşi munca. Aceste ştiinţe se unesc în cadrul ergonomiei prin problematica şi scopurile generale care determină obiectul de studiu şi elaborare, domeniile de aplicare şi instrumentarul metodic al ergonomiei.

Problematica ergonomiei este determinată de progresul tehnico-ştiinţific şi urmările lui aferente prin schimbările cardinale ale caracterului muncii în scopul înlăturării eficacităţii insuficiente a sistemelor tehnice, fluctuaţiei personalului şi a creşterii deficitului de cadre calificate, a creşterii numărului de avarii şi a numărului de boli neuro-psihice şi somatice etc.

Scopurile de bază ale ergonomiei: creşterea productivităţii şi a calităţii muncii sunt determinate de problematica domeniului respectiv. Aliniate la starea curentă şi la perspectivele intensificării progresului tehnico-ştiinţific, scopurile enumerate influenţează problemele teoretice şi pe cele aplicate ale ergonomiei.

Din aceste considerente, dorim să menţionăm importanţa globală a introducerii serviciilor ergonomice şi utilizării întregii game a cunoştinţelor acumulate în domeniul ergonomiei, care ar deschide posibilităţi noi de perfecţionare a proceselor economice, inclusiv în cadrul întreprinderilor şi al ramurilor economiei naţionale.

Bibliografie:

1. ASTVAŢATUROV, A.E., *Osnovî injenernoi ergonomiki, Maşinostroienie*, Rostov-na-Donu, 1991.
2. BENEVOLENSKAIA, N.P., *Etiudî po ergonomike*, Novosibirsk, 1977.
3. BURLOIU, Petre. *Economia şi organizarea ergonomică a muncii*. Bucureşti: Editura didactică şi pedagogică, 1990.
4. BURLOIU, Petre. *Managementul resurselor umane*. Bucureşti: Editura Lumina Lex, 1997.
5. GORŞKOV, S.I. şi al., *Proizvodstvennaia ergonomika*, Moskva, 1979.
6. KNOWLES, M.G., *Human factors society directory and yearbook*, Santa Monica, 1980, 1984, CA The human factors socciety.
7. KOBA, V.G., *Problemî razvitia i ergonomiceskoi oţenki ergaticeskih sistem*, Vîsşaia şcola, Kiev, 1985.
8. MEISTER, D., RABIDEAU, G.F., *Human factors evaluation in system developement*, Wiley, New York, 1965.
9. MEISTER, D., RABIDEAU, G.F., *Ingenerno-psihologiceskaia oţenka pri razrabotke sistem upravleniia*, Sovietscoe radio, Moscova, 1970.
10. MOLDOVAN, Maria. *Ergonomie.* Bucureşti: Editura Didactică şi Pedagogică, 1993.
11. MONTMOLLIN, Maurice de, *Les systemes Hommes-Machines*, Presses Universitaires de France, Paris, 1967.
12. MURRELL, K.F.H., *Ergonomics – Man in his working environment*, Edition Chapman and Hall, London, 1965.
13. SINGLETON, W.T., *Vvedenie v ergonomiku*, Moskva, 1974.
14. *Spravocinik po prikladnoi ergonomike*, Maşinistoienie, Moskva, 1980.
15. ŞMID, M., *Ergonomiceskie parametrî*, Mir, Moskva, 1980.
16. ZINCENKO, V.P., MUNIPOV, V.M., *Metodologhiceskie problemî ergonomiki*, Moskva, 1974.

Secția III. FINANȚE, CONTABILITATE ŞI ANALIZĂ FINANCIARĂ

ESTIMAREA PERFORMANȚEI ENTITĂȚII ÎN BAZA VALORII ECONOMICE ADĂUGATE

Valentina Paladi, conf. univ., dr., ASEM, vspaladi @mail.ru
Lica Erhan, lect. sup., dr., ASEM, lica.erhan@mail.ru
Adriana Brașoveanu, lect. sup., drd., ASEM, abrashoveanu@yandex.ru

Abstract. *In this article we examine the possibility of estimating the performance of a national economic unit through the indicator of „added economic value". There are described disadvantages of indicators determined in financial statements, pointing out the reasons of using „added economic value" as a measurement of the efficiency and quality of managerial decisions. There are also stated advantages and disadvantages of added economic value in comparison with the calculated indicators in the base of the accounting profit, and some restrictions in using the indicator „economic value added" for national enterprises.*

Cuvinte-cheie: *performanță, profit contabil, capital investit, costul capitalului, valoare.*

Clasificare JEL: *G32, L25, M,49*

În calitate de criterii de estimare a performanței entității, în practica economică internațională şi cea autohtonă, sunt utilizați un şir de indicatori, obținuți din situațiile financiare, cum ar fi venitul din vânzări, profitul, rentabilitatea etc. Însă, pentru o estimare mai amplă a performanței şi eficienței activității entității şi, în special, pentru a obține răspuns la întrebările acționarilor „care este costul real al patrimoniului?" şi „cât profit generează?", utilizarea doar a acestor indicatori nu este suficientă. Explicația se regăsește în faptul că indicatorii obținuți din situațiile financiare, pe lângă avantajele lor (accesibilitatea surselor informaționale şi simplitatea calculării), mai au şi unele neajunsuri, cum ar fi:

- ei nu pot fi utilizați în cadrul luării unor decizii manageriale strategice, datorită caracterului lor retrospectiv;
- la determinarea lor nu se ține cont de un şir de riscuri cu care se poate confrunta entitatea în activitatea sa, precum riscurile de piață (întreruperea ciclului de aprovizionare, reducerea volumului sau prețurilor de vânzare etc.), riscurile organizaționale (ineficiența structurii organizaționale, managementul deficitar etc.), riscurile financiare (reducerea solvabilității, lichidității, rentabilității etc.);
- indicatorul „profitul net" este pentru acționari unul mai mult virtual, decât real, grație faptului că o entitate poate fi profitabilă conform datelor situației de profit şi pierdere şi, totodată, insolvabilă;
- la calcularea indicatorilor în baza situațiilor financiare nu se ține cont de valoarea actualizată a acestora şi de nivelul inflației;
- situațiile financiare ale entității nu reflectă valoarea completă a patrimoniului. În componența patrimoniului, reflectat în bilanț, nu sunt incluse un şir de resurse, utilizate de entitate în activitatea sa, dar care pot genera venit, cum ar fi investițiile în instruirea personalului, în cercetare-dezvoltare, în crearea şi promovarea mărcii comerciale, în reorganizarea afacerii etc. Toate aceste resurse fac parte din elementele patrimoniului, dar, din punct de vedere contabil, nu sunt constatate ca active. Însă, din perspectiva unei analize strategice şi a unui management strategic, astfel de resurse ar trebui să se regăsească în componența mărimii patrimoniului utilizat;
- indicatorii „rentabilitatea economică" şi „profit net pe acțiune" nu sunt corelați cu crearea de valoare.

De aceea, în practica internațională, în vederea estimării performanței entității şi, în special, a eficienței businessului, sunt utilizate diverse modalități, dintre care una este bazată pe concepția *EVA – Economic Value Added sau valoarea economică adăugată,* lansată de compania General Motors încă în anul 1920, apoi reintrodusă în mediul economic în anii 1980 de către firma de consultanță Stern-Stewart & Co.

Pe parcursul mai multor ani, *valoarea economică adăugată* s-a dovedit a fi cea mai eficientă metodă de apreciere a profitului economic al entității şi cel mai important instrument de măsurare a performanțelor manageriale prin intermediul valorii create pentru acționari. Unul dintre promotorii acestei concepții, Bennett Sterwart, a menționat că „*valoarea economică adăugată* face managerii bogați, doar dacă managerii îi fac pe acționari putrezi de bogați".

Ideea principală, pe care se bazează raționalitatea utilizării indicatorului „*valoarea economică adăugată*", în calitate de măsurător al eficienței şi calității deciziilor manageriale, constă în faptul că, pentru a crea o valoare, trebuie făcute investiții, care să aducă un nivel al rentabilității superioare nivelului costului capitalului investit. Cu alte cuvinte, *valoarea economică adăugată* este un surplus de valoare creat de o investiție, determinată ca diferența dintre profitul net ajustat şi costul alternativ al capitalului investit. Mărimea pozitivă a acestui indicator semnifică despre creşterea valorii entității şi a valorii create pentru acționari, în timp ce mărimea ei negativă – despre deprecierea valorii entității şi distrugerea valorii acționarilor.

Calculul indicatorului *„valoarea economică adăugată"*, în forma sa clasică, propusă de promotorii concepției, B. Sterwart şi J. Stern, poate fi prezentat astfel:

$$EVA = NOPAT - WACC \times CE, \qquad (1)$$

unde:

NOPAT (Net Operating Profit After Tax) – profit net operațional după impozitare şi până la plata dobânzii. Conform concepției EVA, prin NOPAT se subînțelege profitul net, obținut în urma desfăşurării activității ordinare a entității, până la plata dobânzii, supus unor ajustări, efectuate în scopul transformării profitului contabil în cel economic. Promotorii concepției consideră că doar profitul economic poate să măsoare adecvat fluxurile care îi remunerează pe investitorii de capital.

CE (Capital Employed) – capitalul angajat (investit) în activitatea entității, format din mărimea patrimoniului, *evaluat la valoarea economică* şi determinată în urma efectuării ajustărilor respective. La determinarea mărimii capitalului angajat (investit), trebuie ținut cont şi de inclus în componența acestuia, şi acelea resurse care, din diferite motive, nu au fost constatate ca active și, respectiv, nu au fost reflectate în bilanț.

WACC *(Weight Average Cost of Capital)* – costul mediu ponderat al capitalului, care reprezintă costul capitalului utilizat ca rata de discontare în evaluarea unui proiect de investiție, atunci când sunt atrase mijloace din diferite surse de finanțare, cu costuri diferite. Pentru determinarea nivelului acestui indicator este necesară parcurgerea următoarelor etape:

- identificarea surselor de finanțare a entității şi costului acestora;
- stabilirea cotei fiecărei surse de finanțare în suma totală a acestora;
- determinarea costului mediu ponderat al capitalului, exprimat în procente, prin înmulțirea costului fiecărui element al capitalului cu cota lui în suma totală a surselor de finanțare, conform formulei:

$$\begin{matrix}\text{Costul mediu}\\ \text{ponderat al}\\ \text{capitalului}\end{matrix} = \begin{matrix}\text{Costul}\\ \text{capitalului}\\ \text{propriu}\end{matrix} \times \begin{matrix}\text{Cota capitalului}\\ \text{propriu în suma}\\ \text{totală a surselor}\\ \text{de finanțare}\end{matrix} + \begin{matrix}\text{Costul}\\ \text{capitalului}\\ \text{împrumutat}\end{matrix} \times \begin{matrix}\text{Cota capitalului}\\ \text{împrumutat în suma}\\ \text{totală a surselor}\\ \text{de finanțare}\end{matrix} \qquad (2)$$

La rândul său, capitalul împrumutat reprezintă sursele atrase de o entitate, pe o anumită perioadă de timp, la un anumit cost (rata dobânzii), stabilit prin contract. Costul capitalului împrumutat poate fi calculat conform relației:

$$\begin{matrix}\text{Costul capitalului}\\ \text{împrumutat}\end{matrix} = \begin{matrix}\text{Rata dobânzii pentru}\\ \text{capitalul împrumutat}\end{matrix} \times (1 - \text{cota impozitului pe venit}) \qquad (3)$$

Rezultă că, dacă entitatea utilizează un credit bancar pentru finanțarea activității sale, atunci în calitate de cost serveşte nivelul ratei dobânzii, plătit băncii. Din formula de calcul 3, se observă că costul capitalului împrumutat se ajustează la cota impozitului pe venit, ceea ce nu este întâmplător, deoarece cheltuielile privind plata dobânzilor, fiind deductibile din profitul net până la plata dobânzii, micşorează valoarea venitului impozabil.

Cât privește nivelul costului capitalului propriu, în practica internațională, pentru determinarea acestuia, se utilizează Modelul de evaluare a activelor pe termen lung (Capital Assets Pricing Model, CAPM), conform căruia costul capitalului propriu este determinat, realizând o comparație între alternativele investiționale şi performanțele pieței, în general, conform relației:

$$\begin{matrix}\text{Costul}\\ \text{capitalului}\\ \text{propriu}\end{matrix} = \begin{matrix}\text{Rata}\\ \text{dobânzii}\\ \text{fără risc}\end{matrix} + \beta \times \left(\begin{matrix}\text{Rata medie}\\ \text{a rentabilității}\\ \text{pieței}\end{matrix} - \begin{matrix}\text{Rata}\\ \text{dobânzii}\\ \text{fără risc}\end{matrix}\right) \qquad (4)$$

Această relație arată care este legătura dintre rentabilitatea unui activ financiar riscant şi rentabilitatea unui portofoliu complet diversificat prin intermediul indicatorului de risc beta (β).

Astfel, rentabilitatea unui activ financiar riscant este egală cu rentabilitatea unui activ fără risc, la care se adaugă o primă de risc a pieței (egală cu diferența dintre rata medie a rentabilității „unei acțiuni pe piața bursieră şi a ratei dobânzii fără risc), ajustată cu indicatorul de risc „beta".

Ideea principală a modelului CAPM constă în faptul că costul alternativ al capitalului propriu depinde de ratele stabilite pe piață, precum şi de riscul aferent investirii mijloacelor într-o entitate concretă. Este evident că determinarea valorii absolute a acestui risc este foarte dificilă, de aceea, în practica internațională, se recurge la indicatorul relativ, numitul factor „beta" – β, care ne arată cu cât investițiile, într-o entitate concretă, sunt mai riscante decât cele medii ale pieței. Conform modelului CAPM, pentru determinarea nivelului costului capitalului propriu, este necesară parcurgerea următoarelor etape:

- stabilirea ratei dobânzii fără risc. De cele mai multe ori, rentabilitatea activului fără risc este estimată de analişti folosind ratele de dobândă ale obligațiunilor de stat pe termen scurt sau ratele de dobândă de pe piața interbancară (în SUA, se folosește rata dobânzii pentru US Treasury bills, iar în zona euro – rata dobânzii pentru titlurile de stat germane sau rata Euribor);
- determinarea ratei medii a rentabilității pieței, care reprezintă profitul aşteptat din portofoliul de piață;
- evaluarea factorului de risc – β, care reprezintă plata suplimentară cerută de investitori, pentru riscul asumat. Nivelul acestei plăți este individual pentru fiecare entitate în parte şi este determinat de acționari.

Astfel, din formula 1 de calcul al mărimii *valorii economice adăugate*, rezultă că acțiunile managerilor vor aduce valoare economică adăugată, doar dacă profitul net până la plata dobânzii va depăşi costul capitalului investit (determinat prin înmulțirea costului mediu a capitalului cu capitalul angajat, adică $WACC \times CE$).

La interpretarea analitică a mărimii indicatorului *„valoarea economică adăugată"*, se ține cont de faptul dacă EVA este mai mare, mai mică sau egală cu zero. În cazul în care EVA>0, deducem că entitatea a câştigat mai mult față de costul capitalului investit şi, ca urmare, a fost creată o valoare. Mărimea pozitivă a acestui indicator semnifică şi o utilizare eficientă a capitalului şi creşterea valorii entității.

În situația în care EVA<0, constatăm că entitatea n-a creat valoare, ceea ce conduce la deprecierea valorii entității. Mărimea negativă a valorii economice adăugate denotă şi utilizarea ineficientă a capitalului.

Dacă EVA = 0, rezultă că entitatea a câştigat o valoare egală cu costul capitalului, adică entitatea costă atâta, cât a fost inițial investit în ea. Aceasta caracterizează pozitiv activitatea entității, deoarece efectiv proprietarii entității au obținut un nivel al rentabilității ce le-a permis să compenseze toate riscurile asumate.

Indicatorul v*aloarea economică adăugată*, în comparație cu alți indicatori de măsurare a performanței entității, calculați în baza profitului contabil, dispune de un şir de avantaje. Printre acestea pot fi menționate:

- *valoarea economică adăugată* reflectă profitul economic obținut de entitate, şi nu cel contabil;
- *valoarea economică adăugată* este o măsură a performanței entității legată direct de crearea de valoare pentru acționari. Obținerea unei mărimi cât mai mare a valorii economice adăugate relaționează cu obținerea unui curs mai mare al acțiunilor;
- *valoarea economică adăugată* apreciază eficiența atât a entității, în general, cât şi a subdiviziunilor ei, ceea ce permite de a estima la ce etapă a procesului de producere (sau în care subdiviziune) sunt luate decizii investiționale ineficiente;
- *valoarea economică adăugată* oferă managerilor o imagine mai clară aferentă costului capitalului investit. Managerul poate majora valoarea economică adăugată fie pe seama creşterii profitului sau

reducerii capitalului utilizat;

- *valoarea economică adăugată,* spre deosebire de profitul contabil, reprezintă un instrument mai eficient de motivare a managerilor entității. Anume, acest indicator îi stimulează să adopte decizii manageriale, care vor aduce avantaje economice atât pe termen scurt, cât şi pe termen lung;
- conceptul *valorii economice adăugate*, față de indicatorul „profitul net", este considerat drept cel mai perfect instrument de măsurare a eficienței activității, deoarece evaluează nu doar rezultatul final, dar și prețul cu care a fost obținut acesta. Spre deosebire de profitul contabil, ca indicator al estimării rezultatului financiar al entității, valoarea economică adăugată se bazează pe faptul că, pentru formarea rezultatului, nu este suficient doar să acoperi costurile evidente, dar şi cele neevidente, adică costurile alternative ale capitalului;
- *valoarea economică adăugată* este un indicator al calității deciziilor de management: valoarea constantă pozitivă a acesteia indică despre o creştere a valorii entității, în timp ce valoarea ei negativă – despre declinul (reducerea) ei.

În pofida avantajelor menționate, remarcăm şi unele dezavantaje ale indicatorului *„valoarea economică adăugată"*.

În primul rând, simplitatea determinării indicatorului dat este doar aparentă. Ținem să reamintim că, conform concepției *valorii economice adăugate,* atât profitul, cât şi patrimoniul entității trebuie să fie evaluat la valoarea economică, adică să includă toate resursele utilizate în cadrul desfăşurării activității sale. În acest scop, promotorii concepției *EVA,* recomandă de a transforma valoarea contabilă a profitului şi a patrimoniului în valoarea sa economică prin intermediul unui număr de până la 160 de ajustări ale informației contabile, lista completă a cărora până în prezent este taina comercială a autorilor concepției. Toate acestea complică semnificativ calculul valorii economice adăugate. Practica economică internațională demonstrează că majoritatea entităților, care recurg la determinarea acestui indicator, efectuează, în medie, 10-15 ajustări.

Cele mai frecvente ajustări atât ale profitului contabil, cât și capitalului investit, întâlnite în practica internațională şi stabilite în corespundere cu prevederile Standardelor Internaționale de Raportare Financiară (SIRF), pot fi prezentate astfel:

$$NOPAT = \begin{matrix}\text{Profitul până}\\ \text{la impozitare}\\ \text{și plata}\\ \text{dobânzii}\\ (EBIT)\end{matrix} + \begin{matrix}\text{Plata}\\ \text{dobânzii}\\ \text{aferente}\\ \text{leasingului}\\ \text{operațional}\\ (IL)\end{matrix} + \begin{matrix}\text{Majorare în compa-}\\ \text{rație cu prețul}\\ \text{de achiziție a stocurilor}\\ \text{evaluate conform}\\ \text{metodei LIFO}\\ (ILIFO)\end{matrix} + \begin{matrix}\text{Depre-}\\ \text{cierea}\\ \text{good-}\\ \text{wiliu}\\ (GA)\end{matrix} + \begin{matrix}\text{Majorarea}\\ \text{rezervelor}\\ \text{diferite}\\ \text{datoriilor}\\ \text{dubioase}\\ (BD)\end{matrix} + \begin{matrix}\text{Majorarea}\\ \text{cheltuielilor}\\ \text{de cercetare}\\ \text{și dezvoltare}\\ \text{durabilă}\\ (RD)\end{matrix} - \begin{matrix}\text{Mărimea}\\ \text{impozitelor}\\ \text{incluse în}\\ \text{impozitul}\\ \text{pe venit}\\ (TAX)\end{matrix} \quad (5)$$

$$CE = \begin{matrix}\text{Valoarea}\\ \text{de bilanț a}\\ \text{acțiunilor}\\ \text{ordinare}\\ (BV)\end{matrix} + \begin{matrix}\text{Acțiuni}\\ \text{profe-}\\ \text{rențiale}\\ (PS)\end{matrix} - \begin{matrix}\text{Cota}\\ \text{acțio-}\\ narilor\\ minoritari\\ (MI)\end{matrix} + \begin{matrix}\text{Rezerva}\\ \text{aferentă}\\ \text{impozitelor}\\ \text{amânate}\\ (DTAX)\end{matrix} + \begin{matrix}\text{Rezerva}\\ LIFO\\ (RLIFO)\end{matrix} + \begin{matrix}\text{Deprecierea}\\ \text{curentă}\\ \text{purtătoare}\\ \text{de dobândă}\\ (STD)\end{matrix} + \begin{matrix}\text{Datorii}\\ \text{purtătoare}\\ \text{lung}\\ (LTD)\end{matrix} + \begin{matrix}\text{Datoriile}\\ \text{capitalizate}\\ \text{pe termen}\\ \text{leasingului}\\ (CLO)\end{matrix} + \begin{matrix}\text{Valoarea}\\ \text{curentă}\\ \text{a aferente}\\ \text{necapitalizat}\\ (NCL)\end{matrix} + \text{leasingului} \quad (6)$$

Atenționăm că ajustările efectuate trebuie să reflecte caracterul economic doar a entității concrete şi, de aceea, fiecare entitate, fiind unică, trebuie să ajusteze modalitatea de calcul al valorii economice adăugate la situația sa concretă.

O altă restricție în utilizarea indicatorului *„valoarea economică adăugată"* constă în faptul că mărimea lui este afectată, în mod semnificativ, de evaluarea inițială a capitalului investit: dacă ea este subestimată, atunci valoarea economică adăugată creată va fi înaltă, iar dacă este supraevaluată, invers – va fi joasă.

De asemenea, în acest indicator, nu se reflectă o previziune a fluxului de numerar, şi ca urmare, valoarea actualizată a acestora. Din contra, valoarea economică adăugată este determinată de profitul obținut în perioada de gestiune, ceea ce-i încurajează pe manageri să aplice doar proiecte cu o recuperare rapidă şi să nu stimuleze proiecte cu o recuperare mai îndelungată. În vederea lichidării acestui neajuns, se recomandă ca, concomitent cu indicatorul *„valoarea economică adăugată"*, să fie calculat şi analizat şi indicatorul „rentabilitatea fluxului de numerar*"* (CFROI), care corespunde ratei interne de rentabilitate medie pentru activul economic al unei entități. Prin compararea acestui indicator cu costul mediu ponderat a capitalului se reflectă crearea de valoare (CFROI >WACC) sau pierderea de valoare, în caz contrar.

Ținem să menționăm că indicatorul „*valoarea economică adăugată*", pe larg utilizat de către companiile occidentale, nu se calculează și utilizează în practica economică autohtonă. Cauza primară fiind

faptul că, în condițiile economiei autohtone, când majoritatea entităților nu se cotează la piața valorilor mobiliare, problema determinării valorii afacerii este departe de a fi primordială, managementul fiind orientat preponderent doar pe maximizarea profitului.

Pe lângă aceasta, reieşind din faptul că, în Republica Moldova, circa 98% din entități sunt de dimensiuni micro, mici şi mijlocii, efectuarea ajustărilor, recomandate de promotorii concepției valorii economice adăugate, în vederea transformării profitului şi patrimoniului în valoare economică, în aşa fel, ca acesta să includă şi valoarea prezentă a oportunităților de dezvoltare a entității, vor fi foarte costisitoare şi dificile. De asemenea, apar dificultăți şi în vederea obținerii informației necesare pentru calcularea costului mediu ponderat, în special, a datelor aferente nivelului ratei medii a rentabilității pe piață şi a coeficientului beta.

În pofida celor menționate, ne exprimăm convingerea că restricțiile şi dificultățile descrise în cadrul acestui articol, nu trebuie să constituie un impediment în utilizarea practică în economia națională a indicatorului *„valoarea economică adăugată”,* grație faptului că doar acesta permite de a evalua adecvat calitatea deciziilor manageriale luate, generând creşterea eficienței în gestionarea entității.

Bibliografie:

1. БРАУН, Марк Грэм. *За рамками сбалансированной системы показателей. Как аналитические показатели повышают эффективность компанией* (пер. с англ. И. Ильиной). – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2012. – 248 с.
2. МАСЛЕННИКОВ, В.В., КРЫЛОВ, В.Л. *Процессно-стоимостное управление бизнесом.* – М.: ИНФРА-М, 2011. – 285 с.
3. STERN, Stewart & Co [Electronic resource]. - *Mode of access:* http://www.sternstewart.com
4. STERN, Stewart & Co. *Research EVA & Strategy* [Electronic resource]. - Mode of access: http://www.sternstewart.com.br/publicacoes/pdfs/EVA_and_strategy.pdf

ASPECTE NOI PRIVIND REGLEMENTAREA NORMATIVĂ A CONTABILITĂȚII ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Alexandru Nederița, prof. univ. dr. hab., ASEM
e-mail: anederita@gmail.com

Abstract. *In the article are examined the composition and application methods of the main elements of the statutory regulation system of Moldavian entities' accounting which include: accounting law, international financial reporting standards, national accounting standards, methodical indications and the general chart of accounts. The problems of development of accounting policies, recommendations of improvement of the national accounting rules and their connection with international standards are discussed in the article.*

Cuvinte-cheie: *elemente contabile, fapte economice, plan de conturi, politici contabile, reglementare normativă, situații financiare, standarde de contabilitate.*

Reglementarea normativă a contabilității constă în stabilirea anumitor principii, norme şi reguli de contabilizare a faptelor economice şi de raportare financiară. Această reglementare se efectuează cu ajutorul diferitelor acte (documente) care, în funcție de destinație şi statutul juridic, pot fi convențional divizate în patru grupe.

Prima grupă cuprinde actele legislative care, în mod direct şi/sau indirect, reglementează modul de ținere a contabilității şi de întocmire a situațiilor financiare. La această grupă, se referă Legea contabilității, Codul civil, Codul fiscal, Legea privind societățile pe acțiuni, Legea privind societățile cu răspundere limitată şi alte acte legislative.

Grupa a doua include actele normative care stabilesc norme unice şi obligatorii de recunoaştere, evaluare şi evidență a anumitor elemente contabile, precum şi componența informațiilor ce urmează a fi prezentate în situațiile financiare. La această grupă, se referă Hotărârile Guvernului, Standardele Internaționale de Raportare Financiară (IFRS) şi Standardele Naționale de Contabilitate (SNC).

Grupa a treia conține reglementările care stabilesc reguli contabile specifice pentru entitățile din diferite ramuri şi sectoare ale economiei naționale. Aceste reglementări se elaborează în baza actelor legislative şi normative şi cuprind: Planul general de conturi contabile, indicațiile metodice, instrucțiunile,

regulamentele şi alte acte aprobate de către organele abilitate de legislație (Ministerul Finanțelor, Banca Națională a Moldovei, Serviciul Situațiilor Financiare, Comisia Națională a Pieței Financiare etc.).

Grupa a patra cuprinde documentele de lucru ale entității, care stabilesc procedeele contabile acceptate de către aceasta, precum şi alte documente cu caracter organizațional. Aceste documente se elaborează de către entitate de sine stătător în baza actelor din grupele 1–3 şi includ: politicile contabile, regulamentele privind controlul şi auditul intern, graficul circulației documentelor şi alte documente cu caracter intern, care sunt necesare pentru ținerea contabilității, precum şi în scopuri de analiză şi control.

La aplicarea actelor normative contabile, este necesară luarea în considerare a subordonării ierarhice a acestora. Astfel, actul ierarhic superior poate modifica, completa sau abroga un act inferior. În cazul modificării sau completării actului inferior, modificarea sau completarea au aceeaşi forță juridică ca şi actul modificat sau completat. De exemplu, dacă prevederile SNC contravin Legii contabilității, trebuie aplicate normele stabilite în lege. Totodată, în cazul în care, între două acte cu aceeaşi forță juridică, apare un conflict de norme ce promovează soluții diferite asupra aceluiaşi obiect al reglementării, se aplică prevederile actului posterior [2, art. 6].

De menționat că, în ultimii ani, au fost întreprinse un şir de măsuri privind perfecționarea reglementării normative a contabilității entităților autohtone în conformitate cu cerințele economiei de piață şi practicile internaționale avansate. Astfel, în anul 2013, au operate modificări semnificative în Legea contabilității. Din 1 ianuarie 2009, pe teritoriul Republicii Moldova, este valabilă versiunea completă a IFRS, iar începând cu 1 ianuarie 2014, au intrat în vigoare noile reglementări contabile naționale, care includ 16 SNC, 2 Indicații metodice şi Planul general de conturi contabile. Totodată, reglementarea normativă a contabilității entităților din Republica Moldova nu corespunde integral cerințelor internaționale şi nu asigură, în deplină măsură, comparabilitatea, veridicitatea şi transparența informațiilor financiare. Situațiile financiare ale entităților se întocmesc conform formularelor tipizate, ceea ce complică obținerea unor informații complete privind situația patrimonială şi performanța financiară a diferitelor categorii de entități. De asemenea, în Republica Moldova, nu sunt acceptate IFRS pentru întreprinderile mici şi mijlocii (IMM), ceea ce creează dificultăți în atragerea investițiilor străine, obținerea de credite şi de promovare a produselor/serviciilor acestor entități pe piețele altor țări. Totodată, IMM-urile au un rol important în economia națională a Republicii Moldova. Astfel, acestea constituie 97,5% din numărul total al agenților economici, angajează 58% din forța de muncă şi generează 35% din veniturile totale pe economie [6, p. 6].

În continuare, vom examina caracteristica şi problemele aferente aplicării principalelor acte (documente) din fiecare grupă sus-menționată, care includ: Legea contabilității, IFRS, SNC, Planul general de conturi contabile şi politicile contabile.

Legea contabilității reprezintă actul legislativ principal care stabileşte cadrul juridic, cerințele unice şi mecanismul de reglementare a contabilității şi raportării financiare în Republica Moldova [1, art. 1]. Această lege se aplică tuturor persoanelor juridice şi fizice care desfăşoară activitate de întreprinzător, organizațiilor necomerciale, inclusiv instituțiilor publice, notarilor, avocaților, mediatorilor şi birourilor înființate de aceştia, executorilor judecătoreşti, precum şi reprezentanților şi filialelor întreprinderilor (organizațiilor) nerezidente, înregistrate în Republica Moldova, indiferent de domeniul de activitate, tipul de proprietate şi forma juridică de organizare. Legea contabilității conține prevederi generale privind: reglementarea şi organizarea contabilității; întocmirea, aplicarea şi păstrarea documentelor primare şi registrelor contabile; modul de ținere a contabilității în instituțiile publice; componența, regulile de întocmire şi termenele de prezentare a situațiilor financiare. Sub aspect general, legea nominalizată corespunde normelor contabile internaționale. În acelaşi timp, această lege reglementează excesiv unele reguli aferente aplicării documentelor primare, întocmirii registrelor contabile, corectării erorilor etc. Considerăm că aceste reguli trebuie incluse în alte acte normative ierarhic inferioare (de exemplu, în SNC sau în Indicațiile metodice) sau să nu fie reglementate sub aspect normativ. În ultimul caz, regulile sus-menționate vor fi stabilite de către fiecare entitate, de sine stătător, în funcție de particularitățile activității şi necesitățile informațional-decizionale proprii.

IFRS reprezintă standarde şi interpretări, emise de Consiliul pentru Standarde Internaționale de Contabilitate, care devin valabile în Republica Moldova, după acceptarea lor de Guvernul Republicii Moldova [1, art. 3]. Aceste standarde includ nemijlocit IFRS, Standardele Internaționale de Contabilitate (IAS) şi Interpretările elaborate de către Comitetul pentru Interpretarea Standardelor Internaționale de Raportare Financiară (IFRIC) sau fostul Comitet Permanent pentru Interpretarea Standardelor (SIC).

Conform situației din 1 ianuarie 2014, pe teritoriul Republicii Moldova, sunt valabile 13 IFRS, 29 IAS, 15 Interpretări IFRIC şi 8 Interpretări SIC, care sunt prezentate mai jos:

- **IFRS:** 1 „Adoptarea, pentru prima dată, a Standardelor Internaționale de Raportare Financiară", 2 „Plata pe bază de acțiuni", 3 „Combinări de întreprinderi", 4 „Contracte de asigurare", 5 „Active imobilizate deținute în vederea vânzării şi activități întrerupte", 6 „Explorarea şi evaluarea resurselor minerale", 7 „Instrumente financiare: informații de furnizat", 8 „Segmente de activitate", 9 „Instrumente financiare", IFRS 10 „Situații financiare consolidate", 11 „Angajamente comune", 12 „Prezentarea intereselor existente în alte entități" şi 13 „Evaluarea la valoarea justă";
- **IAS**: 1 „Prezentarea situațiilor financiare", 2 „Stocuri", 7 „Situația fluxurilor de trezorerie", 8 „Politici contabile, modificări ale estimărilor contabile şi erori", 10 „Evenimente ulterioare perioadei de raportare", 11 „Contracte de construcție", 12 „Impozitul pe profit", 16 „Imobilizări corporale", 17 „Contracte de leasing", 18 „Venituri", 19 „Beneficiile angajaților", 20 „Contabilitatea subvențiilor guvernamentale şi prezentarea informațiilor legate de asistența guvernamentală", 21 „Efectele variației cursurilor de schimb valutar", 23 „Costurile îndatorării", 24 „Prezentarea informațiilor privind părțile afiliate", 26 „Contabilizarea şi raportarea planurilor de pensii", 27 „Situații financiare individuale", 28 „Investiții în entitățile asociate şi în asocierile în participație", 29 „Raportarea financiară în economiile hiperinflaționiste", 32 „Instrumente financiare: prezentare", 33 „Rezultatul pe acțiune", 34 „Raportarea financiară interimară", 36 „Deprecierea activelor", 37 „Provizioane, datorii contingente şi active contingente", 38 „Imobilizări necorporale", 39 „Instrumente financiare: recunoaştere şi evaluare", 40 „Investiții imobiliare" şi 41 „Agricultura";
- **IFRIC:** 1 „Modificări ale datoriilor existente din dezafectare, restaurare şi de natură similară", 2 „Acțiunile membrilor în entități de tip cooperatist şi instrumente similare", 4 „Determinarea măsurii în care un angajament conține un contract de leasing", 5 „Drepturi la interese din fonduri de dezafectare, de restaurare şi de reabilitare a mediului", 6 „Datorii care decurg din participarea pe o piață specifică – Deşeuri ale echipamentelor electrice şi electronice", 7 „Aplicarea metodei retratării conform IAS 29 Raportarea financiară în economiile hiperinflaționiste", 10 "Raportarea financiară interimară şi deprecierea", 12 „Angajamente de concesiune a serviciilor", 13 „Programe de fidelizare a clienților", 14 „Limita unui activ privind beneficiul determinat, dispozițiile minime de finanțare şi interacțiunea lor", 15 „Acorduri privind construcția proprietăților imobiliare", 16 „Acoperirea împotriva riscurilor a unei investiții nete într-o operațiune din străinătate", 17 „Distribuiri de active nemonetare către proprietari", 18 „Transferul de active de la clienți", 19 „Stingerea datoriilor financiare cu instrumente de capitaluri proprii" şi 20 „Costuri de copertă în etapa de producție a unei mine de suprafață";
- **SIC:** 7 „Introducerea monedei euro", 10 „Asistența guvernamentală – Absența corelațiilor specifice activităților de exploatare", 15 „Leasing operațional – Stimulente", 25 „Impozitul pe profit – Modificări ale statutului fiscal al unei entități sau al acționarilor săi", 27 „Evaluarea fondului economic al tranzacțiilor care implică forma legală a unui contract de leasing", 29 „Angajamente de concesiune a serviciilor: prezentarea informațiilor", 31 „Venituri - Tranzacții barter care presupun servicii de publicitate" şi 32 „Imobilizări necorporale - Costuri asociate creării de website-uri".

Versiunea completă a IFRS, valabilă pe teritoriul Republicii Moldova, se actualizează anual şi este plasată pe site-ul Ministerului Finanțelor [8]. Astfel, în anul 2013, pe teritoriul țării, au fost acceptate 4 IFRS noi: 9 „Instrumente financiare", 10 „Situații financiare consolidate", 11 „Angajamente comune", 12 „Prezentarea intereselor existente în alte entități" şi 13 „Evaluarea la valoarea justă". De asemenea, au fost retrase IAS 31 „Interese în asocierile în participație" şi 5 Interpretări.

În conformitate cu Legea contabilității, IFRS sunt obligatorii pentru entitățile de interes public care cuprind instituțiile financiare, fondurile de investiții, companiile de asigurări, fondurile nestatale de pensii şi societățile comerciale ale căror acțiuni se cotează la Bursa de Valori a Republicii Moldova [1, art. 3]. Totodată, IFRS pot fi utilizate conform politicilor contabile în bază benevolă şi de entitățile care țin contabilitatea în partidă dublă. Mai mult decât atât, în cazul în care prevederile SNC şi ale altor acte normative contabile nu stabilesc unele reglementări prevăzute de IFRS, entitatea poate să aplice prevederile IFRS în conformitate cu politicile contabile [1, art. 4]. În cazul aplicării IFRS, entitatea elaborează, de sine stătător, planul de conturi de lucru şi stabileşte formatul situațiilor financiare.

De remarcat că, actualmente, IFRS se aplică doar de către 42 de entități din numărul total de 48 926 de entități, care întocmesc şi prezintă situații financiare [6, p. 8]. Această situație este condiționată de faptul că, în procesul implementării IFRS, entitățile autohtone se confruntă cu multiple probleme, dintre care principalele se referă la:

- nomenclatorul limitat al entităților de interes public care sunt obligate să țină contabilitatea şi să întocmească situații financiare bazate pe IFRS;

- costurile semnificative şi, în mare măsură, nerelevante legate de ținerea contabilității conform IFRS;
- absența şi/sau imperfecțiunea unor programe automatizate, ce ar permite ținerea contabilității în baza IFRS;
- cerințele excesive privind dezvăluirea informațiilor în situațiile financiare conform IFRS, care nu sunt solicitate de către utilizatori.

Pe măsura soluționării problemelor sus-menționate, considerăm că IFRS vor fi aplicate de către un număr mai mare de entități autohtone. În acest scop, considerăm rezonabilă lărgirea componenței entităților de interes public prin raportarea la acestea a întreprinderilor din energetică, telecomunicații, transport şi alte ramuri/sectoare importante pentru economia națională a Republicii Moldova.

SNC reprezintă standarde şi interpretări, bazate pe Directivele Uniunii Europene (UE) şi pe IFRS, elaborate şi aprobate de Ministerul Finanțelor al Republicii Moldova, care stabilesc reguli generale obligatorii privind ținerea contabilității şi raportarea financiară [1, art. 3]. Aceste standarde sunt obligatorii pentru entitățile care țin contabilitatea în partidă dublă, cu excepția entităților care aplică IFRS şi instituțiilor publice. Entitățile care aplică SNC trebuie să utilizeze Planul general de conturi contabile şi să întocmească situații financiare conform formularelor stabilite de Ministerul Finanțelor. Începând cu 1 ianuarie 2014, pe teritoriul Republicii Moldova, au intrat în vigoare 16 SNC noi. Caracteristica, modul şi etapele de tranziție la noile SNC sunt expuse în diferite publicații din ediții periodice [3, 4, 5].

Noile SNC au fost elaborate pe parcursul anilor 2009-2013 de către grupurile de lucru constituite pe lângă Ministerul Finanțelor. Conținutul acestor standarde corespunde, în general, prevederilor Directivelor UE şi IFRS. Totodată, la elaborarea noilor SNC, s-a ținut cont de cerințele legislației în vigoare, de nivelul actual de dezvoltare economică a entităților autohtone, de convergența regulilor contabile cu cele fiscale, precum şi de experiența altor țări, cum ar f: Croația, Estonia, Kazahstan, România, Slovacia etc.

Nomenclatorul noilor SNC este adaptat la elementele situațiilor financiare şi diferă semnificativ de nomenclatorul IFRS. În prezent, sunt în vigoare următoarele SNC noi: „Prezentarea situațiilor financiare", „Politici contabile, modificări ale estimărilor contabile, erori şi evenimente ulterioare", „Imobilizări necorporale şi corporale", „Investiții imobiliare", „Contracte de leasing", „Deprecierea activelor", „Creanțe şi investiții financiare", „Stocuri", „Capital propriu şi datorii", „Venituri", „Cheltuieli", „Contracte de construcții", „Costurile îndatorării", „Diferențe de curs valutar şi de sumă", „Părți afiliate şi contracte de societate civilă" şi „Particularitățile contabilității în agricultură" [9].

Noile SNC nu stabilesc reguli privind contabilitatea şi raportarea financiară a unor elemente (obiecte) contabile, care nu sunt specifice pentru majoritatea entităților autohtone (de exemplu, instrumentele financiare, planurile de pensii, beneficiile angajaților, situațiile financiare consolidate). Elementele sus-menționate trebuie contabilizate şi reflectate în situațiile financiare în conformitate cu IFRS prin includerea prevederilor acestora în politicile contabile ale entității.

În comparație cu IFRS, noile SNC nu conțin, de regulă, metodele alternative de recunoaştere şi de evaluare a elementelor contabile. De exemplu, SNC „Imobilizări necorporale şi corporale" prevede doar modelul valorii contabile de evaluare ulterioară a acestor imobilizări. Totodată, în conformitate cu politicile contabile, entitatea poate aplica modelul valorii reevaluate a imobilizărilor nominalizate, în baza prevederilor IAS 38 „Imobilizări necorporale" şi IAS 16 „Imobilizări corporale".

Structura generală a noilor SNC diferă de structura IFRS şi conține următoarele elemente principale: introducere, obiectiv, domeniu de aplicare, definiții, conținut (reguli generale, recunoaştere, evaluare, contabilizare), prezentarea informațiilor, prevederi tranzitorii, data intrării în vigoare şi anexe (după caz).

Spre deosebire de IFRS, prevederile noilor SNC sunt expuse într-o formă mai simplă şi mai accesibilă pentru contabilii practicieni. În afară de aceasta, SNC noi conțin exemple practice şi explicații privind modul de contabilizare a elementelor contabile, ceea ce va facilita utilizarea lor în practică.

În comparație cu SNC aplicate anterior, noile standarde au un şir de avantaje, care se referă la:

- simplificarea situațiilor financiare;
- recomandarea metodei directe de determinare a cheltuielilor privind impozitul pe venit;
- concretizarea modului de contabilizare a unor elemente contabile, cum ar fi: bunurile primite în gestiune economică, creanțele, capitalul propriu, datoriile etc.;
- armonizarea regulilor contabile cu cele fiscale, în special, a regulilor referitoare la venituri şi cheltuieli.

Planul general de conturi contabile reprezintă un act normativ, care stabileşte nomenclatorul sistematizat şi normele metodologice de utilizare a conturilor contabile. Acest plan este elaborat în baza noilor SNC şi a altor reglementări contabile, ținând cont de cerințele de prezentare a informațiilor în situațiile financiare şi necesitățile informaționale ale entității [9, p. 134].

Planul general de conturi reglementează modul de înregistrare a faptelor economice în conturi care rezultă din prevederile noilor reglementări contabile. Această înregistrare se efectuează în funcție de conținutul economic al faptelor economice, cu respectarea principiilor, normelor şi politicilor contabile ale entității.

De menționat că Planul general de conturi nu stabileşte principii, reguli şi metode de ținere a contabilității şi de întocmire a situațiilor financiare, inclusiv privind recunoaşterea şi evaluarea activelor, datoriilor, veniturilor, cheltuielilor şi altor elemente (obiecte contabile), ci reglementează doar tehnica reflectării faptelor economice în conturile contabile. Aceste principii, reguli şi metode sunt prevăzute în SNC şi în alte reglementări contabile.

Sub aspect metodologic, Planul general de conturi nu s-a modificat semnificativ, în comparație cu cel aplicat anterior. Acest plan include trei capitole:

I. **Dispoziții generale** – stabileşte modul general de clasificare, funcționare şi simbolizare a conturilor contabile.
II. **Nomenclatorul conturilor contabile** – cuprinde nomenclatorul claselor de conturi, grupelor de conturi, conturilor de gradul I (conturile sintetice) şi conturilor de gradul II (subconturile).
III. **Caracteristica şi modul de aplicare a conturilor contabile** – conține caracteristica claselor, grupelor de conturi şi conturile de gradul I, precum şi principalele conturi corespondente în debitul şi creditul fiecărui cont sintetic.

Spre deosebire de planul de conturi precedent, noul plan nu conține capitolul „Terminologia". Eliminarea acestui capitol a fost condiționată de faptul că, în planul actual, este utilizată terminologia din noile SNC şi alte reglementări contabile şi repetarea acesteia nu este rezonabilă.

În Planul general de conturi, s-au păstrat structura precedentă a claselor de conturi şi modul de clasificare a conturilor contabile. Astfel, ca şi planul precedent, Planul general de conturi cuprinde 9 clase: 1. Active imobilizate, 2. Active circulante, 3. Capital propriu, 4. Datorii pe termen lung, 5. Datorii curente, 6. Venituri, 7. Cheltuieli, 8. Conturi de gestiune şi 9. Conturi extrabilanțiere.

Clasele 1–5 includ conturile de bilanț şi sunt destinate generalizării informației privind activele, capitalul propriu şi datoriile entității. La data raportării, soldurile debitoare sau creditoare ale acestor conturi se iau în calcul la determinarea indicatorilor din bilanț.

Clasele 6–7 cuprind conturile de rezultate care sunt destinate generalizării informației privind veniturile şi cheltuielile entității. La data raportării, rulajele creditoare ale conturilor de venituri şi rulajele debitoare ale conturilor de cheltuieli se iau în calcul la determinarea indicatorilor din situația de profit şi pierdere.

Clasa 8 înglobează conturile de gestiune, care sunt destinate generalizării informației privind costurile de producție, adaosul comercial, încasările din vânzarea bunurilor în numerar, costurile refacturate şi alte elemente contabile cu caracter tranzitoriu. La data raportării, conturile de gestiune se închid cu conturile de bilanț şi/sau de rezultate.

Clasa 9 conține conturile extrabilanțiere, care sunt destinate generalizării informației privind bunurile neînregistrate în bilanțul entității, dar aflate în gestiunea acesteia, creanțele şi datoriile contingente, garanțiile acordate şi primite, pierderile fiscale şi alte elemente similare.

În Planul general de conturi contabile, s-au păstrat principiile de reflectare a operațiunilor în conturi şi de întocmire a înregistrărilor contabile. Astfel, conturile din clasele 1–8 funcționează în partidă dublă, conform căreia înregistrările se efectuează concomitent în debitul unui cont şi creditul altui cont. Conturile din clasa 9 funcționează în partidă simplă, conform căreia înregistrările se efectuează în debitul sau creditul unui singur cont, fără corespondență cu alte conturi.

Conturile de gradul I din clasele 1–7 sunt obligatorii pentru toate entitățile, iar conturile de gradul I din clasele 8–9 şi conturile de gradul II din toate clasele au un caracter de recomandare şi se aplică, după caz, în funcție de particularitățile activității entității şi cerințele de prezentare a informațiilor, precum şi în scopuri de analiză şi control. Entitățile pot să introducă conturi suplimentare de gradul II în clasele 1–7 şi conturi de gradele I şi II în clasele 8–9, în conformitate cu necesitățile informaționale proprii, fără dublarea şi denaturarea Planului general de conturi contabile.

După părerea noastră, regulile sus-menționate de funcționare a conturilor contabile limitează drepturile entităților privind introducerea unor conturi sintetice suplimentare de bilanț şi rezultate care sunt necesare pentru înregistrarea faptelor economice specifice anumitor categorii de entități, de exemplu, pentru instituțiile medicale şi de învățământ cu autonomie financiară, organizațiile necomerciale, companiile de leasing, organizațiile de microfinanțare etc. Considerăm rezonabil excluderea din Planul general de conturi a prevederilor referitoare la obligativitatea aplicării conturilor sintetice din clasele 1-7 de către toate entitățile. Aceste conturi trebuie să fie cu caracter de recomandare, iar entităților să li se permită introducerea unor conturi suplimentare în funcție de specificul activității, cerințele de raportare şi alte necesități informaționale.

Planul general de conturi contabile cuprinde conturi de activ şi de pasiv. Conturile din clasele 1, 2, 7 şi 8, cu excepția conturilor rectificative, sunt conturi de activ, iar conturile din clasele 3–6, cu excepția conturilor rectificative, – conturi de pasiv. Utilizarea conturilor de activ-pasiv nu se recomandă din cauza necesității respectării principiului necompensării reciproce a activelor şi datoriilor, precum şi a veniturilor şi cheltuielilor entității. O astfel de restricție în utilizarea conturilor rezultă din cerințele prezentării informațiilor în situațiile financiare. După părerea noastră, în decursul perioadei de gestiune pentru evidența decontărilor cu alte entități şi persoane fizice, poate fi utilizat unui cont în loc de două conturi prevăzute de Planul general de conturi, adică pot fi aplicate conturi de activ-pasiv.

De exemplu, pentru evidența decontărilor cu titularii de avans, entitatea poate să utilizeze unul din conturile următoare: 226 «Creanțe ale personalului» sau 532 «Datorii față de personal privind alte operații», iar pentru evidența decontărilor cu organele vamale privind TVA, taxele vamale, plata pentru procedurile vamale – contul 234 „Alte creanțe curente" sau contul 544 „Alte datorii curente" etc. În cazul aplicării conturilor de activ-pasiv, la finele fiecărei perioade de gestiune, soldul acestora trebuie prezentat în formă desfăşurată: soldul creanțelor se reflectă în debitul contului, iar soldul datoriilor – în credit. Soldul acestor conturi se determină cu ajutorul conturilor analitice deschise pentru evidența decontărilor cu fiecare debitor şi creditor.

La completarea situațiilor financiare, se întocmesc formule contabile de ajustare (corectare), în urma cărora, se efectuează decontarea soldurilor creditoare ale conturilor de activ şi a soldurilor debitoare ale conturilor de pasiv. Modul concret de utilizare a conturilor de activ-pasiv trebuie stabilit de fiecare entitate de sine stătător şi reflectat în politicile contabile ale acesteia.

În baza Planului general de conturi contabile, entitatea poate să elaboreze planul de conturi de lucru în care trebuie stabilit nomenclatorul integral al conturilor de gradele I şi II necesare pentru ținerea contabilității, calcularea indicatorilor din situațiile financiare şi alte scopuri. În planul de conturi de lucru, conturile de gradul I din clasele 1–7 trebuie să corespundă cu conturile de gradul I din clasele 1-7 din Planul general de conturi contabile. Nomenclatorul conturilor de gradul II din toate clasele şi conturile de gradul I şi II din clasele 8–9 se stabileşte de către entitate, de sine stătător, în funcție de specificul activității şi necesitățile informaționale proprii [7, p. 69]. În cazul în care conturile de gradul I şi II aplicate de entitate coincid cu conturile respective din Planul general de conturi contabile, elaborarea planului de conturi de lucru nu este obligatorie.

Generalizând cele expuse mai sus, putem concluziona că, în urma implementării Planului general de conturi, modul de evidență a elementelor contabile nu se va modifica semnificativ. Totodată, între Planul general de conturi şi cel precedent, există anumite discordanțe care, în principal, se referă la:

- eliminarea unor conturi sintetice aplicate până la intrarea în vigoare a noilor SNC;
- introducerea unor conturi sintetice suplimentare pentru evidența unor elemente contabile noi, cum ar fi: investițiile imobiliare, deprecierea activelor, capitalul neînregistrat etc.;
- modificarea denumirilor şi a codurilor unor conturi sintetice, în comparație cu conturile precedente. Această modificare a fost condiționată de necesitatea corelării conturilor cu elementele noilor situații financiare;
- divizarea anumitor conturi sintetice vechi în două sau mai multe conturi sintetice noi;
- concretizarea şi completarea nomenclatorului conturilor sintetice de gestiune şi extrabilanțiere.

Planul general de conturi nu conține corespondența conturilor pe principalele tipuri de operațiuni economice. În acesta, sunt prezentate doar principalele conturi corespondente în debitul şi creditul fiecărui cont sintetic. Această abordare este argumentată prin faptul că recomandările generale de contabilizare a faptelor economice sunt prezentate în SNC şi în alte reglementări contabile. În acest context, înregistrările contabile se vor întocmi de către fiecare entitate de sine stătător, în baza prevederilor reglementărilor contabile sus-menționate şi cerințelor privind prezentarea informațiilor în situațiile financiare.

Politicile contabile constituie un element obligatoriu al contabilității oricărei entități. Acestea reprezintă totalitatea principiilor bazelor convențiilor regulilor şi practicilor specifice aplicate de o entitate la ținerea contabilității şi întocmirea situațiilor financiare [9, p. 24].

Modul general de selectare, aplicare şi modificare a politicilor contabile este reglementat de Legea contabilității şi SNC „Politici contabile, modificări ale estimărilor contabile, erori şi evenimente ulterioare". Conform acestor reglementări, politicile contabile se selectează de către fiecare entitate de sine stătător şi se aprobă de către conducerea entității pentru fiecare perioadă de gestiune.

De menționat că structura politicilor contabile nu este reglementată sub aspect normativ. În opinia noastră, elementele acestor politici pot fi grupate convențional în trei compartimente principale.

1. Dispoziții generale **–** se indică aspectele organizaționale şi metodice ale contabilității, dintre care principalele se referă la modul de ținere a contabilității, organul (persoana) responsabil (ă) de ținerea contabilității şi raportarea financiară, sistemul contabil aplicat, metodele de recunoaştere a elementelor contabile, documentele primare şi registrele contabile, planul de conturi de lucru, pragul de semnificație, situațiile financiare, sistemul de control şi audit intern, păstrarea documentelor contabile.

2. Procedee contabile pentru care actele normative prevăd diferite variante **–** se includ procedeele pentru care reglementările contabile prevăd diferite variante de recunoaştere, evaluare şi evidență a elementelor contabile (de exemplu, componența mijloacelor fixe, metoda de amortizare a imobilizărilor necorporale şi corporale, metoda de evaluare curentă a stocurilor, modul de recunoaştere a veniturilor din prestarea serviciilor). Procedura de elaborare a acestui compartiment constă în alegerea unui procedeu din cele propuse în fiecare standard de contabilitate, în fundamentarea procedeului ales, ținându-se cont de particularitățile activității entității, şi în acceptarea acestuia în calitate de bază pentru ținerea contabilității şi întocmirea situațiilor financiare [1, art. 16].

3. Procedee contabile elaborate de entitate de sine stătător – se elaborează în cazul în care reglementările contabile nu stabilesc modul de evidență a unor fapte economice. Posibilitatea elaborării de către entitate a procedeelor contabile este prevăzută în Legea contabilității şi SNC „Politici contabile, modificări ale estimărilor contabile, erori şi evenimente ulterioare", conform cărora, dacă sistemul de reglementare normativă a contabilității nu stabileşte metodele de ținere a contabilității referitor la o problemă concretă, entitatea este în drept să elaboreze metoda respectivă de sine stătător sau cu atragerea firmei de consultanță [1, art. 16; 9, p. 25]. În acest caz, se aplică, în următoarea consecutivitate, prevederile:

a) Cadrului general conceptual pentru raportarea financiară;
b) IFRS şi SNC în care se examinează probleme similare;
c) altor acte normative privind problema respectivă sau o problemă similară.

Politicile contabile se aplică, în mod prospectiv, începând cu data intrării acestora în vigoare. Totodată, în funcție de necesitățile informaționale proprii, entitatea poate utiliza în bază benevolă politicile contabile retroactiv cu dezvăluirea informațiilor aferente în notele la situațiile financiare.

La elaborarea politicilor contabile, trebuie ținut cont de faptul că ele nu includ procedeele cu o singură variantă de realizare, întrucât acestea sunt unice şi obligatorii pentru utilizare [9, p. 25]. De exemplu, în politicile contabile, nu este necesară includerea procedeelor de contabilizare a operațiunilor de intrare şi ieşire a activelor imobilizate, modalității de evaluare a stocurilor în situațiile financiare, modului de evidență a diferențelor de curs valutar, deoarece acestea au doar o singură variantă de realizare.

De remarcat că entitățile autohtone nu respectă integral cerințele actelor legislative şi normative privind elaborarea şi prezentarea politicilor contabile. Politicile contabile elaborate şi aplicate de către multe entități nu reflectă particularitățile elementelor contabile şi faptelor economice ale acestora. Nerespectarea prevederilor reglementărilor contabile influențează negativ calitatea informațiilor financiare şi creează dificultăți semnificative în cazul auditului situațiilor financiare, precum şi a controalelor fiscale şi de alt gen efectuate de către autoritățile abilitate de legislație.

În concluzie, menționăm că reglementarea normativă a contabilității entităților din Republica Moldova corespunde sub aspect general cerințelor internaționale. Această reglementare se efectuează prin intermediul diferitelor acte (documente), care sunt aprobate în modul prevăzut de legislație. Totodată, pe teritoriul țării, nu sunt acceptate IFRS pentru IMM-uri şi este limitată aplicarea versiunii complete a IFRS, ceea ce complică obținerea unor informații financiare veridice şi nu asigură comparabilitatea acestora la nivel internațional.

Noile SNC şi alte reglementări contabile naționale corespund, în mare măsură, normelor internaționale. În acelaşi timp, există şi anumite discordanțe între SNC şi IFRS, care trebuie luate în considerare la ținerea contabilității şi calcularea indicatorilor situațiilor financiare ale entităților autohtone.

Planul general de conturi nu permite introducerea unor conturi sintetice suplimentare de bilanț şi de rezultate, care sunt necesare pentru evidența elementelor contabile specifice anumitor categorii de entități. Acordarea entităților a dreptului de stabilire a nomenclatorului conturilor sus-menționate va asigura un nivel mai înalt de completitudine şi comparabilitate a informațiilor financiare.

Politicile contabile ale multor entități autohtone au un caracter general şi nu reflectă particularitățile activității acestora. Această situație creează dificultăți în cazul auditului financiar, precum şi a controalelor din partea autorităților abilitate de legislație. Respectarea cerințelor legale aferente politicilor contabile va asigura ținerea corectă a contabilității de către diferite categorii de entități, precum şi comparabilitatea informațiilor financiare la nivel internațional.

Bibliografie:

1. Legea contabilității nr. 113-XVI din 27.04.2007. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr. 90-93 din 29 iunie 2007.
2. Legea privind actele legislative nr. 780-XV din 27.12.2001. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr. 36-38 din 14 martie 2002.
3. NEDERIȚA, A. *Aspecte generale privind conținutul şi modul de implementare a noilor acte normative contabile*. În Monitorul Fiscal FISC md., nr. 6, 2013.
4. NEDERIȚA, A. *Noile reglementări contabile naționale: necesitatea elaborării şi modul de tranziție*. În: Contabilitate şi audit, nr. 9, 2013.
5. NEDERIȚA, A. *Recomandări practice privind tranziția la noile reglementări contabile naționale*. În: Contabilitate şi audit, nr. 12, 2013.
6. Raport cu privire la respectarea standardelor şi codurilor în domeniul contabilității şi auditului (ROSC). Chişinău: CFRR, 2013.
7. Recomandări metodice privind tranziția la noile Standarde Naționale de Contabilitate. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr. 291-296 din 13 decembrie 2013.
8. Standardele Internaționale de Raportare Financiară. www.minfin.md.
9. Standardele Naționale de Contabilitate. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr. 233-237 din 22 octombrie 2013.

OPORTUNITĂȚI DE REALIZARE A STUDIILOR DE FEZABILITATE PENTRU REPUBLICA MOLDOVA

Victoria Ganea, dr., conf. univ., CNAA, Chişinău, Republica Moldova,
ganea.victoria@gmail.com
Natalia Băncilă, dr. hab., conf. univ., ASEM, Chişinău, Republica Moldova,
nataliabancila@rambler.ru

Abstract. *This article reflects the view of the authors on the possibility of achieving a feasibility study as a conditioning tool of the investment environment quality and associated indicators for determining the efficiency and the benefits obtained from the implementation of the project. To achieve the prefeasibility and feasibility studies a volume of information is necessary that depends on the complexity of the projects. In basis of the analysis of international experience in domain, we consider that a feasibility study, regardless the structure and the domain of reference must be based on five areas of feasibility, unified by the TELOS logic. An important motivation for performing a feasibility study may be to develop a network of privileged partners in as many countries as interested. In the article it is argued the opportunity to use the COMFAR Model (Computer Model for Feasibility Analysis and Reporting) in Republic of Moldova as one of the most important sources used in performing of feasibility studies.*

Rezumat. *Acest articol reflectă viziunea autorilor asupra posibilității de realizare a studiului de fezabilitate în calitate de instrument condiționant al calității mediului investițional şi a indicatorilor aferenți, pentru determinarea eficienței şi beneficiului obținut de pe urma implementării proiectului. Pentru realizarea studiilor de pre- şi fezabilitate, este necesar un volum de informații ce depinde de complexitatea proiectelor. În baza analizei experienței internaționale în domeniu, considerăm că un studiu de fezabilitate, indiferent de structura şi domeniul de referință, trebuie să se bazeze pe cinci arii de fezabilitate, unificate prin logica TELOS. O motivație importantă pentru efectuarea unui studiu de fezabilitate poate fi aceea de a dezvolta o rețea de parteneri privilegiați în cât mai multe state cointeresate. În articol, se argumentează oportunitatea utilizării în Republica Moldova a Modelului COMFAR (Modelul Computerizat pentru Analiza Fezabilității şi Raportare) considerat drept una dintre cele mai importante*

surse utilizate în cadrul efectuării studiilor de fezabilitate.

Cuvinte-cheie: *investiții, proiect de investiții, studiu de fezabilitate, climat investițional, management de proiect.*

Introducere. Rolul investițiilor străine în economia unei țări este incontestabil: lanțul de efecte pe care le generează se repercutează atât asupra producției de bunuri şi servicii, cât şi asupra consumului, motivând simultan cererea şi oferta. Investițiile reprezintă stimulentul ce generează noi activități economice şi are ca finalitate obținerea de bunuri şi servicii indispensabile unei economii viabile, iar studiile de fezabilitate constituie un instrument de determinare a calității mediului investițional şi a indicatorilor aferenți, pentru determinarea eficienței şi beneficiului obținut de pe urma implementării proiectului.

Cunoscut este faptul că dezvoltarea economică locală exercită o influență directă asupra creşterii economice a unei țări. Aceasta se datorează, primordial, eforturilor pe care le depune comunitatea la nivel local, realizând strategiile sale de dezvoltare. Prin urmare, în vederea reducerii decalajelor în diferite regiuni şi creşterii competitivității acestora, este oportună promovarea coeziunii economice a țării la nivel local, fapt care ar spori încrederea populației în perfecționarea standardelor de viață.

În acest context, colaborarea autorităților publice locale cu anumite entități economice sporesc îmbunătățirea situației economico-sociale, impunând exigența elaborării studiilor de fezabilitate asupra unor proiecte locale, care, exercitându-şi principala funcție de analiză a viabilității unei idei, condiționează consolidarea capacităților deținute pentru realizarea diverselor proiecte investiționale de dezvoltare economică locală. În plus, în afară de faptul că studiul de fezabilitate scoate în evidență aspectele valoroase ale anumitor proiecte oferind scenarii de realizare a acestuia, el ajută la distribuirea optimă a investițiilor în localitățile aferente şi identificarea surselor de finanțare destinate proiectelor de dezvoltare economică în regiune. Astfel, un studiu de fezabilitate care denotă calitate şi credibilitate, printr-o argumentare tehnico-economică solidă, devine un instrument activ de obținere a acestor surse de finanțare.

Realizarea studiilor de fezabilitate: oportunități şi impedimente. În prezent, ministerele de resort din Republica Moldova invocă necesitatea sensibilizării autorităților publice locale în vederea standardelor de elaborare ale unui studiu de fezabilitate, identificării surselor de finanțare existente, dar şi în scopul creşterii capacităților locale în formularea ideilor de proiect şi în elaborarea profesionistă a documentației necesare. Deoarece realizarea unui studiu de fezabilitate presupune cunoştințe solide în domeniile: tehnic, financiar, legislativ şi organizațional legate de proiect, în majoritatea cazurilor, studiile sunt realizate de companiile de consultanță în domeniu, acestor companii revenindu-le rolul principal în procesul de sensibilizare expus anterior.

În Republica Moldova, studiul de fezabilitate se elaborează separat pentru fiecare proiect de parteneriat public-privat, *Conținutul Cadru* al studiului de fezabilitate aprobat de Guvern este prezentat în „Regulamentul privind procedurile standard şi condițiile generale de selectare a partenerului privat". Astfel, partenerul public poate desemna un grup de experți sau o persoană, pentru elaborarea studiului de fezabilitate, dar are obligația de a întreprinde toate măsurile necesare pentru ca elaborarea studiului de fezabilitate să fie realizată la un nivel corespunzător şi cu reflectarea, în totalitate, a cerințelor şi condițiilor solicitate, cuprinzând o analiză care să permită definirea şi cuantificarea, în termeni economici şi financiari, a riscurilor de proiect, luând în considerare, totodată, şi variantele identificate de partajare a riscurilor între parteneri. În acest scop, partenerul public poate să utilizeze, ca model, matricea preliminară de repartiție a riscurilor de proiect, elaborată şi aprobată de Ministerul Economiei.

În conformitate cu ariile TELOS şi cu cerințele indicate în *Regulamentul privind procedurile standard şi condițiile generale de selectare a partenerului privat,* studiul de fezabilitate trebuie să se axeze pe analiza unor elemente relevante, în care se includ: aspectele generale, fezabilitatea tehnică, fezabilitatea economică şi financiară, aspectele de mediu, aspectele sociale şi aspectele instituționale ale proiectului în cauză.

Studiul de fezabilitate pentru proiectele de interes național, precum şi de interes local, este înaintat de către partenerul public, spre avizare Agenției Proprietății Publice, la avizarea studiilor acestora, agenția urmărind dacă structura studiului de fezabilitate prezentat corespunde cerințelor prestabilite, examinându-se, totodată, dacă rezultatele studiului de fezabilitate justifică necesitatea şi oportunitatea inițierii proiectului de parteneriat public-privat.

În Republica Moldova, în cadrul realizării studiilor aferente proiectelor de investiții, în special a studiilor de fezabilitate, se identifică şi se analizează entitățile implicate în procesul investițional pentru evidențierea importanței generate de acestea, şi anume [1, p.83]:

➢ *Agențiile naționale și regionale de dezvoltare,* fiind înființate cu scopul de a identifica oportunitățile de investiție și potențialii investitori, de a conduce la realizarea studiilor de oportunitate și de a stimula interesul investitorilor, la nivel național sau internațional. Pentru a identifica oportunitățile de investiție, aceste instituții se bazează pe studii de piață, studii ale industriei și studii ale resurselor disponibile, în unele cazuri oferind servicii de consultanță pentru realizarea studiilor de prefezabilitate ce vizează aspectele tehnice, financiare și economice ale proiectelor. De asemenea, agențiile respective se pot implica și în conducerea și supravegherea fazei de implementare a investiției.

➢ *Instituțiile financiare,* reprezentate fiind, în mare parte, de băncile de dezvoltare sau comerciale care finanțează proiectele de investiție și care acordă consultanță aferente acestora. Conform cerințelor față de studiul de fezabilitate, se va analiza și indica clar valoarea totală a investițiilor și ponderea contribuțiilor din diferite surse, cum ar fi investițiile private, creditele bancare, sursele din bugetul republican sau bugetele locale, fondurile speciale, granturile sau creditele străine etc. O atenție deosebită merită să fie atrasă tuturor condițiilor de acordare a sursei, de exemplu, în cazul utilizării creditelor ca sursă de cofinanțare a proiectului investițional – rata dobânzii, perioada de grație, perioada de scadență, costurile aferente etc. În cazul fondurilor – precondițiile de cofinanțare, ratele și termenele de returnare a investiției etc.

Ca exemplu, băncile comerciale studiază proiectele de investiții din punct de vedere bancar, vizând, în primul rând, bonitatea clientului și garanțiile oferite de acesta, iar consultanța de investiții propriu-zisă ce implică identificarea, evaluarea și controlul riscurilor, ce afectează investiția trec în planul secundar. De aceea, băncile comerciale și-au îndreptat atenția spre finanțarea nevoilor curente de capital și mai puțin spre finanțarea achiziției de utilaje și echipamente, necesare proiectului, totodată, băncile de dezvoltare oferă consultanță de investiții, nu numai din punct de vedere bancar, dar și din punct de vedere al realizării studiului de fezabilitate și a calculelor de rentabilitate.

➢ *Firmele de consultanță*, ce se bazează pe experiența angajaților lor în managementul, marketingul, tehnica și tehnologia, resursele umane și problemele financiare ale proiectului vizat. În cadrul realizării studiilor aferente perioadei preliminare a investiției este esențială experiența consultanților, de aceea, în cazul proiectelor importante și în lipsa experienței satisfăcătoare a consultanților naționali, se apelează la firme străine de consultanță sau la consultanți străini individuali.

➢ *Organizațiile internaționale*, reprezentate, în general, de către Organizația Națiunilor Unite (ONU), care, printr-o serie de agenții specializate – UNIDO (Organizația Națiunilor Unite pentru Dezvoltarea Industrială), FAO (Organizația Națiunilor Unite pentru Agricultură și Alimentație), ILO (Organizația Internațională a Muncii) – furnizează servicii de consultanță și asistență în domeniul investițional la nivel internațional.

➢ *Furnizorii de echipament,* care, în anumite cazuri, realizează un tip de studii de fezabilitate recunoscute de către utilizatori drept „materiale promoționale proprii", care au ca scop creșterea vânzărilor, iar investiția implementată pe baza acestora este, în cele mai dese cazuri, neviabilă. Consultanța acordată este caracterizată de lipsa prezentării alternativelor în ceea ce privește tehnologia și utilajele ce urmează a fi utilizate, cu toate acestea, investitorii utilizând acest tip de informații prin obținerea mai multor oferte de proiecte de la diferiți furnizori, oferte, care, luate împreună, trebuie incluse în studiul de prefezabilitate.

Din cele menționate, se poate constata că, în calitate de participanți la organizarea procesului de evaluare a fezabilității unui proiect investițional, se cer a fi implicate și instituții de genul Agențiilor de Dezvoltare Regională, autoritățile publice locale și regionale, precum și altor instituții publice și organizații interesate.

Cu referire la Republica Moldova, sunt remarcabile, în acest sens, acțiunile din cadrul *Proiectului Dezvoltare Economică Locală*, implementat de Centrul „Contact" cu susținerea financiară a Fundației „Soros" Moldova și „Interchurch Organization for Development Cooperation" din Olanda, care s-au soldat cu editarea broșurii „Istorii de Succes al Proiectului Dezvoltare Economică Locală", ce cuprinde mai multe istorii ale afacerilor de succes, care au beneficiat de asistență financiară sau de servicii de consultanță în cadrul proiectului respectiv. O importanță deosebită, de asemenea, se acordă și Proiectului „Importanța studiilor de fezabilitate în consolidarea procesului de dezvoltare regională în Republica Moldova", implementat de Agenția de Dezvoltare Regională Nord în parteneriat cu ONG „Consult Proiect" cu susținerea financiară a Republicii Cehe, prin care a fost publicată broșura „Esența studiului de fezabilitate", utilizată pe larg de către cei cointeresați.

Totuși, în afară de expunerea reușitelor implementării proiectelor locale prin intermediul studiului de fezabilitate, a conținutului general al acestuia și a surselor de finanțare existente naționale și internaționale

din proiectele eligibile pentru Republica Moldova, este necesară concretizarea următoarelor obiective spre care se tinde, în prezent, la nivel național prin cumularea efortului comun al companiilor de consultanță și al instituțiilor financiare aferente în vederea asigurării totale a sensibilizării autorităților publice locale asupra importanței studiilor de fezabilitate [2]:

- reflectarea diferenței dintre regulile de elaborare a studiilor de fezabilitate pentru business şi a celor pentru dezvoltarea economică locală, pentru Autoritățile Publice Locale, fiind stringentă cunoașterea complexității și importanței unui studiu de fezabilitate pentru dezvoltarea locală, care, prin comparație cu un studiu pentru business, implică mai mult efort în termeni de timp, comunicare și capacități tehnico-economice atât din punctul de vedere al organizării echipei de consultanță, cât și din cel al implicării comunității locale la procesul elaborării studiilor;
- reflectarea diferențelor în structura studiilor de fezabilitate, dar și în procesul de colectare a datelor, în funcție de diverse tipuri de proiecte locale. Spre exemplu, proiectele de protecție a mediului, proiectele de infrastructură fizică, proiectele pe componenta socială etc. diferă unele de altele prin complexitatea calculelor tehnico-economice (situație demonstrată prin analiza studiului de fezabilitate efectuat de „Butohprim SRL"), proiectele de cooperare economică transfrontalieră diferențiindu-se de proiectele locale prin factorii de decizie implicați, iar proiectele de creare a parcurilor industriale fiind incomparabile cu celelalte proiecte prin cerințele lor legislative etc.;
- asigurarea integrării proiectelor în strategia locală și regională de dezvoltare, considerându-se că, în cadrul studiilor de fezabilitate, este nevoie de demonstrat corelația dintre fiecare proiect și strategiile de dezvoltare existente ale localității, precum și ale regiunii, și respectiv, impactul realizării proiectului asupra acestora;
- descrierea procesului de lucru cu autoritățile publice locale și factorii de decizie din localitate, sensibilizarea, în acest sens, conținând descrierea procesului de colectare a datelor și de cooperare dintre diferiți factori de decizie și compania de consultanță;
- reflectarea livrabilelor, pe care le vor obține autoritățile publice locale în urma elaborării studiului de fezabilitate, fiind argumentat scenariul optim de realizare a proiectului, analiza SWOT, structura și eșalonarea investiției, sursele de finanțare, planul de acțiuni pentru implementare, analiza cost-beneficiu, analiza riscurilor, impactul proiectului la nivel local și regional etc.

În vederea realizării obiectivelor enumerate, companiile specializate și cele de consulting trebuie să-și extindă aria colaborărilor – parteneriat cu instituțiile publice și cu agențiile interesate de creșterea capacităților de dezvoltare economică locală, pentru aceasta efectuându-se următoarele acțiuni la nivel național:

- organizarea work-shopurilor tematice și meselor rotunde pe obiectivele enumerate cu participarea tuturor instituțiilor și organizațiilor interesate din diverse regiuni ale țării;
- elaborarea materialelor informative în domeniu și publicarea acestora;
- elaborarea unor standarde privind procesul de lucru cu autoritățile publice locale și factorii de decizie din localitate la elaborarea unui studiu de fezabilitate pentru dezvoltarea economică locală;
- asigurarea accesului rapid al autorităților publice locale la informația privind sursele de finanțare existente și la cele noi, cât și pe cea privind cerințele specifice de elaborare a studiilor de fezabilitate în cadrul diverselor programe și proiecte internaționale și naționale.

Pentru efectuarea acestor activități, dar și pentru realizarea studiilor de prefezabilitate și fezabilitate propriu-zise este necesar un volum de informații ce depinde de complexitatea proiectelor sau acțiunilor. Pe de altă parte, resursele umane și financiare implicate în realizarea studiilor sunt limitate, soluția optimă pentru prelucrarea datelor și proiectarea alternativelor fiind utilizarea tehnicii informatice și anume:

- *Sistemele informatice,* rolul cărora rezidă în păstrarea informațiilor anterior înmagazinate și-n furnizarea posibilității utilizării și reutilizării acestora, lucrându-se cu baze de date a căror eficiență este dată de volumul informației stocate, structura, interfața utilizatorului și compatibilitatea cu alte sisteme internaționale.
- *Sistemele-expert,* a căror menire constă în facilitarea analizei informației de către utilizator, ghidându-l logic, pas cu pas, în cuantificarea și analiza rezultatelor necesare care, ulterior, sunt comparate de către sistem cu cele disponibile, ale proiectelor similare și se afișează recomandări și eventuale concluzii.
- *Analiza statistică* ce este folosită pentru studiul seriilor în timp, extrapolarea tendințelor, realizarea de teste de încredere pentru rezultatele și analiza de probabilitate.

➢ *Modelele de simulare* ce vizează determinarea efectului pe care îl au variațiile parametrilor proiectului asupra fezabilității acestuia, cuprinzând, totodată, modelele de piață, modelele de producție și modelele situațiilor financiare proiectate.

Or, calitatea mediului investițional se exprimă, din punct de vedere calitativ, sub formă de indice care arată corelația dintre performanțele economice şi riscul investițional, aprecierea climatului investițional al unei țări, inclusiv al Republicii Moldova, pe plan mondial fiind efectuată de companiile şi firmele de consultanță specializate, printre care:

- Instituțiile bancare americane: *Security Bank, Credit Lyonnais, Citibank, Bank of America*.
- Agențiile de evaluare: *Euromoney, Standard&Poor's Ratings Group, Moody's Investors Service, Fitch-IBCA, Coface etc.*
- Întreprinderile de evaluare: *Business Envitonmental, Risk Information, The Economist Intelligence Unit (EIU), P.R.S. Group,Forbes.*

În scopul aprecierii atractivității investiționale (a climatului investițional) a unei țări, investitorii apelează, cel mai frecvent, la ratingurile investiționale prezentate de către aceste instituții specializate.

Pentru Republica Moldova, evaluarea şi ameliorarea continuă a climatului investițional are valențe deosebite asupra volumului de investiții atras în dezvoltarea economiei naționale, dar şi asupra rezultatelor studiilor de fezabilitate elaborate în cadrul proiectelor investiționale derulate. Un instrument eficient în analiza climatului investițional, în Republica Moldova, utilizat pe larg şi în analizele efectuate în procesul constituirii studiului de fezabilitate, îl constituie analiza SWOT, prezentată în tabelul ce urmează.

Tabelul 1

Analiza SWOT în domeniul atragerii investițiilor în Republica Moldova

Puncte forte:	**Puncte slabe:**
✓ Amplasarea geografică avantajoasă a țării; ✓ Statut de țară vecină cu UE; ✓ Condițiile climaterice favorabile pentru dezvoltarea mai multor tipuri de produse şi servicii; ✓ Factorii de producere relativ ieftini în comparație cu alte țări din regiune; ✓ Existența potențialului de cercetare-inovare; ✓ Sistem bancar dezvoltat; ✓ Existența acordurilor de liber schimb cu statele CSI şi statele Europei de Sud-Est; ✓ Existența acordurilor bilaterale privind promovarea şi protejarea reciprocă a investițiilor.	✓ Insuficiența resurselor materiale, inclusiv a celor naturale; ✓ Influența considerabilă a factorilor externi asupra economiei naționale; ✓ Dependența mare de importul de resurse energetice; ✓ Creşterea deficitului de forță de muncă calificată; ✓ Acces limitat la surse de finanțare internă a investițiilor; ✓ Nivelul insuficient de dezvoltare a pieței financiare (asigurările, piața valorilor mobiliare); ✓ Prezența disproporțiilor regionale majore.
Oportunități:	**Amenințări:**
▪ Politica statului orientată spre integrarea euro-peană; ▪ Dezetatizarea patrimoniului public prin diverse forme, inclusiv în baza parteneriatului public-privat; ▪ Piața de capital în dezvoltare; ▪ Existența stimulentelor pentru investitori; ▪ Existența unui regim stimulator pentru dezvoltarea sferei de cercetare-inovare; ▪ Existența activelor decapitalizate cu potențial de dezvoltare, inclusiv în infrastructură; ▪ Premisele pentru apariția noilor instituții şi instrumente financiare.	▪ Dimensiunile mici ale economiei (capacități productive mici, resurse umane şi naturale limitate), care nu permit desfăşurarea unor proiecte investiționale de amploare; ▪ Prezența impedimentelor de ordin legislativ şi administrativ în atragerea investițiilor; ▪ Competiția regională sporită în domeniul atragerii investițiilor; ▪ Posibilitățile reduse ale statului în domeniul finanțării investițiilor în infrastructură.

Sursa: *Elaborată de autori în baza „Strategiei de atragere a investițiilor şi promovare a exporturilor pentru anii 2006-2015”*

În baza analizei SWOT, constatăm că Republica Moldova, la capitolul climat investițional, are încă de lucrat pentru a putea fi considerat ca favorabil. Totuşi, se tinde spre mărirea atractivității acestuia, prin deschiderea mai multor acorduri bilaterale şi multilaterale cu țările membre ale Uniunii Europene şi nu numai, prin participarea la programe de finanțare internaționale, dar şi prin optimizarea bazei legislative

aferente derulării procesului investițional în conformitate cu normele stabilite la nivel internațional.

Actualmente, în baza analizei experienței internaționale în domeniu, considerăm că un studiu de fezabilitate, indiferent de structura şi domeniul de referință, trebuie să se bazeze pe cinci arii de fezabilitate, unificate prin logica TELOS (termen provenit din *Teoria Managementului Ciclului de Proiect*) [3]. Componentele acronimului TELOS vor include partea tehnică *(T),* componenta economică *(E),* baza normativ-juridică *(L),* partea organizațională *(O)* şi planificarea sistemică *(S).* Interconexiunea acestor elemente asigură transparența în procesul de decizie al investitorului şi viabilitatea proiectului investițional. Astfel, un studiu de fezabilitate modern va include obligatoriu următoarele componente:

- *Componenta tehnică,* în care se analizează dacă proiectul este realizabil din punct de vedere tehnologic. Se analizează componentele de producere, procesele, produsele, programele şi strategiile aplicate. În dependență de complexitatea proiectului, pot să fie supuşi analizei până şi factorii specifici, precum disponibilitatea tehnologiilor informaționale, personalul calificat şi expertiza specifică în domeniu. În acest context, se va ține cont şi de dependența de piață referitor la asigurarea cu resurse şi materii prime etc., supunându-se analizei şi tendințele cuantificabile, astfel, ca să se poată formula concluzia dacă sistemul va fi în stare să opereze sau să se orienteze prompt în noile condiții ori nu.
- *Componenta economică*, care determină dacă sunt resurse suficiente pentru implementarea unui asemenea proiect ori nu şi dacă acesta va fi profitabil sau va fi generator de pierderi. În acest context, se poate menționa analiza cost-beneficiu, care prezintă o procedură multidimensională de determinare a beneficiilor economice, sociale etc., scontate şi raportate la costurile de implementare ale proiectului. Acestea sunt evaluate cu o precizie maxim posibilă, iar analiza se face ținându-se cont de valoarea banilor în timp, evaluându-se perioada necesară pentru întoarcerea investiției.
- *Componenta cu referire la crearea unei baze legale,* în vederea determinării gradului de respectare a normelor juridice, care prevede şi expertiza unui specialist în domeniu cu scopul de a elucida posibilele conflicte juridice, care pot crea impedimente în implementarea ideii de proiect.
- *Organizarea* demonstrează capacitatea de pregătire a beneficiarului de proiect pentru implementarea proiectului în aria respectivă de analiză şi se determină operativitatea şi eficiența rezolvării problemelor de sistem, reacția la şocurile externe şi cum se valorifică oportunitățile oferite de investitor.
- *Planificarea sistemică* („scheduling"). La acest compartiment de analiză, se estimează timpul de pregătire şi argumentarea planului de implementare a proiectului. Se ia în considerație şi faptul că un număr impunător de proiecte investiționale sunt finanțate având condiția trasată din start privind implementarea acestora într-o perioadă prestabilită de timp.

Îndeplinind aceste cerințe în cadrul elaborării studiului de fezabilitate, fiecare antreprenor ce satisface condițiile impuse poate aspira la obținerea unei investiții din cadrul programelor naționale în care sunt prevăzute surse de finanțare internă și externă provenite de la organizațiile internaționale. O motivație importantă pentru elaborarea propunerilor de proiecte ce ar putea fi finanțate de instituțiile donatoare, cum ar fi Comisia Europeană sau pentru participare la propuneri de proiecte împreună cu organizațiile partenere din Republica Moldova sau din țările membre ale Uniunii Europene și alte țări, dar și prin aplicarea parteneriatului public-privat. Acesta ar conduce la creşterea nivelului de competență al entității economice prin:

- *Acumularea de experiență, în ceea ce priveşte elaborarea unor propuneri de proiecte de succes, precum și în managementul proiectului,* astfel, încât, atunci când o întreprindere nu are experiență pentru a-și elabora singură propunerile de proiect, poate dobândi această experiență intrând ca partener într-o propunere de proiect întocmită sub coordonarea altei organizații ce va fi coordonator de proiect. Această experiență va da entității șansa să învețe cum se elaborează o propunere de proiect de succes, cum se pune în aplicare proiectul și cum se raportează instituției donatoare, cum se urmărește atingerea obiectivelor stabilite, existând posibilitatea apelării la entitățile specializate (firme de consultanță sau consultanți privați) în elaborarea propunerii proiectului.
- *Acumularea de experiență în activitățile organizației și crearea de noi activități,* indiferent de sectorul de activitate, public, privat sau mixt, unele activități din proiectele finanțate de Uniunea Europeană constituie o cale care permite entității să acumuleze cunoştințe în anumite domenii, care pot fi apoi transformate în proiecte durabile.

O altă motivație importantă pentru efectuarea unui studiu de fezabilitate poate fi aceea de a dezvolta o rețea de parteneri privilegiați, în cât mai multe state membre ale Uniunii Europene sau țări candidate, sau altele decât acestea. Pentru a clarifica și mai mult această idee se poate menționa că o unitate economică

din Republica Moldova, având, la un moment dat, o colaborare fructuoasă cu un partener dintr-o altă țară, poate contacta fără dificultate acel partener, fie pentru a participa împreună la un nou proiect, pentru a primi eventuale recomandări în vederea asocierii cu alți parteneri într-un alt domeniu, pentru a primi informații dintr-un domeniu sau altul din țara respectivă.

Considerăm oportună şi eficientă, pentru Republica Moldova, în procesul de realizare a studiilor de fezabilitate, utilizarea *Modelului COMFAR,* deoarece acesta este considerat de către specialiştii din străinătate drept una dintre cele mai importante surse utilizate în cadrul efectuării studiilor de acest gen. Modelul COMFAR (Modelul Computerizat pentru Analiza Fezabilității şi Raportare), ce reprezintă un program computerizat care, spre deosebire de soluțiile propuse de Microsoft Excel, oferă o strictă abordare a modelului de analiză input-output cu reguli de calcul incluse în program. Acestea nu pot fi modificate, aplicându-se un algoritm strict de analiză. Rezultatele şi calitatea analizei depind, în măsură absolută, de calitatea datelor şi de ipotezele prestabilite de utilizatorul programului electronic, care efectuează analiza fezabilității proiectului. Esența COMFAR constă în facilitarea efectuării analizelor pe termen lung şi scurt a efectelor financiare şi economice pentru proiecte industriale, precum şi non-industriale (de exemplu: agro, turism, proiecte de infrastructură). Acesta permite concluzionarea privind necesitatea atragerii de noi investiții, reabilitare sau extindere, alte hotărâri, precum ar fi fost oportunitatea co-finanțărilor, contopirilor sau fondării de întreprinderi mixte.

Modelul încorporează în sine modelele metodologice datând din anii 1980, precum „Manual UNIDO pentru elaborarea studiilor de fezabilitate industriale" şi „Ghidul pentru evaluarea proiectelor practice, analiza costuri-beneficii sociale în țările în curs de dezvoltare".

Rezonabilitatea tuturor acestor ediții constă în faptul că efectuarea unui studiu de fezabilitate implică competențe temeinice cel puțin în analiza financiară şi în modelare de situații. Aceasta presupune şi atragerea specialiştilor calificați şi mijloace financiare pentru angajarea lor. Printr-o analiză preventivă a necesităților, efectuate de UNIDO, s-a constatat că aceste competențe lipsesc în multe țări în curs de dezvoltare, existând o discrepanță aparentă între capacitatea şi nivelul de pregătire generală în domeniile de analiză în raport cu experții din țările dezvoltate.

O mulțime de idei excelente de proiect cu parteneri de încredere n-au fost implementate, din simplul motiv că companiile n-au avut capacitatea de a formula ideea de proiect şi de a elabora documentația într-un limbaj profesionist, bazat pe metode de analiză şi prezentare grafică elocventă. Entitățile economice din țara noastră pot să-şi suplimenteze resursele financiare apelând la fondurile financiare puse la dispoziție de instituțiile donatoare cu condiția cunoaşterii surselor de finanțare, a modului de a avea acces la aceste surse, de a participa şi, în consecință, a dobândi experiență în elaborarea şi punerea în aplicare a propriei propuneri de proiect, sau de a participa la proiecte coordonate de alți parteneri.

Concluzii. Astfel, pentru ca examinatorul studiului de fezabilitate să înțeleagă exact stadiul proiectului evaluat şi potențialul lui, este necesar ca acestuia să i se furnizeze informații despre istoricul proiectului, despre demersurile care s-au făcut deja şi concluziile la care s-a ajuns până în momentul examinării. În consecință, informațiile acumulate favorizează sensibilizarea ce denotă o oportunitate demnă de luat în considerare de către Guvernul Republicii Moldova şi autoritățile publice locale, care, deseori, nu dețin sumele necesare realizării unui proiect investițional, dar care sunt capabile să urmărească un plan riguros de implementare pentru a face față procesului de colectare a finanțărilor (mai cu seamă a celor nerambursabile) pentru proiect. Astfel, un aspect crucial rezidă din apelarea acestora la consultanță şi susținere externă obținute împreună cu finanțarea.

Bibliografie:

1. BIŞA, C., *Elaborarea studiilor de fezabilitate și a planurilor de afaceri*, Ed. BMT Publishing House, București, 2005, p.595.
2. www.mec.gov.md (vizualizat la 17 ianuarie 2014)
3. COROBCEANU, Stela, ANDRIUȚĂ, Liviu, *Esența studiului de fezabilitate,* Bălți, 2011.

REGLEMENTAREA ACTIVITĂȚII DE EVALUARE ÎN BĂNCILE COMERCIALE

Natalia Băncilă, prof. univ., dr. hab., Catedra „Finanțe și Asigurări", ASEM
Victoria Ganea, dr., conf.univ., CNAA
Aureliu Mărgineanu, dr., conf. univ., Catedra „Finanțe și Asigurări", ASEM

Abstract. *În condițiile economice actuale, activitatea de evaluare reprezintă una dintre cele mai importante operații privind capitalul, comensurându-l în procesul de tranzacționare de la un proprietar la altul. Din acest punct de vedere, este necesară dezvoltarea pieței serviciilor de evaluare atât în scopul tranzacționării întreprinderilor, cât și a bunurilor imobiliare. Evaluarea întreprinderii constituie o problemă financiară dintre cele mai complexe, reprezentând un domeniu de sinteză, în care trebuie să se recurgă simultan la diverse metode de selectare a investițiilor, de previziune financiară şi de adoptare a deciziilor financiare. Soluționarea acestei probleme depinde, în mare măsură, de resursele financiare proprii de care dispune întreprinderea la un moment dat de timp, dar și de posibilitatea acesteia de a atrage resurse suplimentare de capital financiar. Principalii furnizori de capital financiar pentru întreprinderile autohtone sunt băncile comerciale, care oferă capitaluri în schimbul unor garanții asiguratorii, cărora le trebuie stabilită valoarea prin inițierea proceselor de evaluare.*

Cuvinte-cheie. *Valoare, evaluare, standarde, politica de creditare, metode de evaluare, mecanism de creditare, capital evaluator, unitatea economică, piața serviciilor de evaluare, proces de evaluare, activitate de evaluare.*

Introducere

Dezvoltarea pieței serviciilor de evaluare, pe plan național, necesită cercetarea minuțioasă a activității de evaluare, inclusiv a proceselor de evaluare inițiate de băncile comerciale din Republica Moldova, deoarece acestea sunt nemijlocit legate de procesele de creditare a populației, dar şi a agenților economici, problemele privind politica şi mecanismul de creditare a agenților economici şi interconexiunea acestora cu procesul de evaluare; metodele şi tehnicile de evaluare a unităților economice utilizate în băncile comerciale.

În scopul soluționării problemelor menționate, o importanță majoră prezintă cercetarea şi dezvoltarea metodologiei evaluării unităților economice în cadrul băncilor comerciale în vederea creditării şi formularea propunerilor privind perfecționarea procesului de evaluare a unităților economice în calitate de complexuri patrimoniale sau activelor acestora oferite ca garanții pentru creditele bancare. În contextul schimbărilor economice din țara noastră, legate de economia de piață, evaluarea devine un concept actual, care se corelează cu cererea de pe piața serviciilor de evaluare, principalii participanți ai căreia sunt statul, întreprinzătorii, băncile comerciale, care acordă împrumuturi în schimbul unor garanții asigurătorii.

De aici, apare necesitatea stabilirii valorii juste a patrimoniului, care se oferă în gaj băncilor, evaluatorii confruntându-se cu un spectru larg de probleme legate de corectitudinea estimării valorii gajului şi alegerea metodelor şi tehnicilor de evaluare adecvate, care impun reconsiderarea conceptului şi noțiunii evaluării ținând cont de condițiile economice ale Republicii Moldova, perfecționarea cadrului evaluării şi a procesului propriu-zis de evaluare. Amplitudinea soluționării problemelor menționate depinde de nivelul dezvoltării aspectelor legale, profesionale şi metodologice; de scopul şi sarcinile participanților la procesul de evaluare, printre care instituțiile financiare, inclusiv băncile financiare.

Conținut de bază

Interesul sporit al finanțatorilor pentru evaluare este condiționat de stabilirea valorii juste a garanțiilor constituite la credite în vederea finanțării, pentru evitarea subevaluării sau a supraevaluării gajului, pentru diminuarea riscului creditar şi a creditelor problematice, ceea ce necesită revederea permanentă a strategiilor bancare privind creditarea agenților economici şi gestiunea riscurilor bancare.

Este recunoscut faptul că decizia acordării creditului trebuie să fie luată în funcție de posibilitatea de a-l rambursa. Având în vedere acestea, Banca Națională a Moldovei a înaintat băncilor comerciale cerințe generale privind posibilitățile de acordare a creditelor şi asigurarea acestora. Totodată, menționăm că reglementările interne de creditare ale băncilor comerciale din Republica Moldova prevăd astfel de compartimente, ca: Sursa Primară de Achitare a creditului şi a dobânzilor aferente din lichiditățile generate de activitatea economică şi sursa secundară de achitare din valorificarea garanțiilor drept surse secundare de achitare, acceptate de bancă prin aprobarea Comitetului de credite pot fi considerate:

- asigurările sub formă de contracte de cesiune a fluxurilor de mijloace băneşti, garanțiile şi cauțiunile persoanelor terțe, în cazul în care acestea constituie unicele surse de achitare;
- polițele de asigurare ale companiilor de asigurări;

- garanțiile bancare;
- alte tipuri de asigurări, care nu se încadrează în condițiile de mai sus.

Nu pot fi acceptate în gaj, fără aprobarea Comitetului de credite, următoarele surse secundare de achitare:

- unitățile de transport de orice tip;
- recolta anului viitor;
- datoriile debitoare ale agentului economic;
- apartamentele persoanelor fizice, la privatizarea cărora au participat copii minori sau invalizi;
- bunurile materiale care nici în momentul acordării creditului, nici în viitor nu pot fi vândute din cauza lipsei de cerere pe piață, indiferent de gradul de reducere a prețului de către vânzător;
- bunurile materiale, al căror termen de păstrare expiră foarte repede sau care necesită condiții specifice de păstrare;
- bunurile care nu pot fi urmărite prin executare silită, în conformitate cu Anexa 1 la Codul de procedură civilă al Republicii Moldova;
- bunurile imobiliare cu destinație de producție, social-culturală şi locativă, amplasate în localități cu un număr de locuitori mai mic de 3000;
- bunurile materiale personale utilizate sau exploatate în uzul casnic (mobilă, aparataj, tele, audio şi video, alte obiecte de uz casnic);
- alte valori care nu erau permise anterior.

Referindu-ne la sectorul agrar al Republicii Moldova, vom menționa că, în calitate de garanții ale rambursării creditelor şi dobânzilor, pot servi: producția finită, producția din recolta anului curent, garanția Guvernului Republicii Moldova privind completarea rezervelor de produse alimentare subvenționate de stat, produsele finite (conserve, vin, zahăr ș.a.), în cazul asigurării acestora cu contracte de realizare, utilaje, cu condiția includerii, în contractul de credit, a cesiunii mijloacelor băneşti obținute în urma realizării producției fabricate la aceste utilaje, asigurarea bunurilor depuse în gaj. Determinarea surselor secundare de achitare impune un set de condiții obligatorii, printre care:

- verificarea documentară a dreptului juridic al debitorului gajist asupra valorilor propuse în gaj;
- analiza documentației tehnice sau certificatelor de calitate a valorilor propuse în gaj;
- prețul de gaj al valorilor propuse ca sursă secundară de achitare, să acopere suma creditului şi dobânzii oferite, calculate pentru o perioadă de timp de cel puțin 6 luni;
- prețul de gaj să fie stabilit cu un coeficient mai mic de 0,7 din prețul de piață al bunurilor propuse în gaj;
- prețul de piață al valorilor propuse în gaj să fie determinat în baza analizei cererii pe piața valorilor analogice luând în considerare următoarele criterii:
  - prețul de piață al oricărui bun material este prețul la care există cumpărători (sau cel puțin cumpărători potențiali);
  - prețul de piață, nu întotdeauna, este prețul la care proprietarul doreşte vânzarea lui pe piață;
  - prețul de piață, nu întotdeauna, este prețul la care a fost procurat bunul material respectiv (se referă, în special, la bunurile mobiliare, mijloacele de transport, bunurile materiale, care pot fi vândute doar „en detail" şi depind de preferințele personale ale cumpărătorilor);
  - prețul de piață, nu întotdeauna, reprezintă valoarea „în sine" a bunului material (se referă, în special, la costurile suportate de proprietari la construirea caselor, efectuarea reparațiilor etc.);
  - prețul de piață al imobilelor poate fi mai mare sau mai mic în cazul în care lotul de pământ, pe care este situat imobilul, aparține sau nu debitorului gajist;
- verificarea căilor pe care valorile materiale au ajuns în posesia juridică a debitorului gajist;
- obținerea dovezilor achitării accizelor, taxelor vamale, TVA la import – în cazul gajării unor valori materiale procurate prin import;
- claritatea exactă în vederea cantității, tipului, calității şi denumirii valorilor gajate;
- claritatea exactă a locului aflării fizice a obiectului gajului în momentul depunerii cererii de obținere a creditului şi după aceasta (după gajarea lui);
- păstrarea gajului în locul şi modul, în care este posibilă efectuarea inspectării fizice şi documentare.

Cele expuse anterior denotă faptul că, de cele mai multe ori, în calitate de sursă secundară de achitare a creditelor, se acceptă doar gajul (amanetul) bunurilor materiale şi depozitele băneşti ale persoanelor fizice şi juridice depuse la băncile comerciale.

Cercetările efectuate privind activitatea de creditare şi evaluare a băncilor comerciale ne permit să relatăm că, dintre bunurile solicitate de acestea, care pot servi drept obiect al gajului, fac parte: proprietățile din posesia statului (construcții nefinalizate); obiectele specializate ale bunurilor mobiliare şi imobiliare şi drepturile asupra lor; întreprinderile industriale mari, care se ocupă de achiziționarea, prelucrarea şi realizarea producției agricole (fabrici de zahăr, uzine de fabricare a conservelor, mijloace fixe, întreprinderi – drept complexe patrimoniale); proprietățile speciale (utilaj excepțional, unități ale tuturor tipurilor de transport); activele nemateriale (drepturi de proprietate, proprietate intelectuală, drepturi de autor, mărci comerciale, patente etc.); afacerea; valorile mobiliare; obiectele, care se vând la licitație; alte obiecte.

Indiferent de garanția oferită de client, banca ia în considerare valoarea care i se poate atribui în mod realist, înainte de stabilirea prețului tranzacției. Nivelul optimal al valorii unei garanții este cazul, în care o bancă solicită clienților garanții de valori mult mai mari decât împrumutul acordat. Prin solicitarea unei garanții de o valoare considerabil mai mare, decât împrumutul, o bancă îşi reduce capacitatea de a împrumuta. Garanțiile solicitate fiind prea mari, clienții bancari vor renunța să mai solicite credite la banca respectivă, ceea ce va diminua profitul băncii, astfel, garanția devenind un factor important de diminuare a riscului.

Din aceste considerente, problema evaluării garanțiilor trebuie permanent corelată cu „prețul" şi „piața", ceea ce este foarte dificil de realizat în condițiile economice ale Republicii Moldova. Una din modalitățile soluționării acestei probleme constă în elaborarea Standardului Național de Evaluare a unităților economice (întreprinderilor) în calitate de complexe patrimoniale (sau activelor acestora) în scopuri bancare, care să reglementeze procesul de evaluare a garanțiilor constituite la creditele bancare, luând în considerare experiența internațională (Standardele Europene şi Internaționale privind „Evaluarea pentru garantarea împrumutului"), ținând cont de condițiile evaluării. O altă modalitate este aplicarea Standardelor Internaționale menționate luând în considerare condițiile economice şi particularitățile evaluărilor în Republica Moldova.

În consecință, băncile trebuie să monitorizeze permanent bunurile luate drept garanție şi să cunoască eventualele ipoteci asupra bunului respectiv şi modificările care au survenit. În cazul mai multor ipoteci, valoarea bunului trebuie să fie suficient de mare, ca să acopere toate datoriile garantate cu unul şi acelaşi bun ipotecat. În acest caz, este important ca banca să cunoască valoarea atribuită garanției cu certitudine. Pe lângă aceasta, este necesar ca valoarea garanției să fie constantă în timp şi să nu scadă sub suma împrumutată (pe toată durata rambursării). Apar, însă, şi situații, când clientul nu poate achita datoriile. În acest context, banca, prin executarea garanției, poate să-şi recupereze banii oferiți ca împrumut.

Aceste situații sunt prevăzute în Regulamentul cu privire la creditare sau în Manualul de creditare, care se elaborează individual de fiecare bancă în baza cerințelor BNM. Derularea proceselor de evaluare a unităților economice, în băncile comerciale din Republica Moldova, ne-a determinat să observăm că proporțiile acestora devin tot mai mari, nivelul de dezvoltare fiind diferit de la o bancă la alta, mai ales în ceea ce priveşte reglementarea şi desfăşurarea lor. Vom menționa, însă, şi faptul că reglementările interne se axează pe actele normative ale Guvernului şi Parlamentului Republicii Moldova, privind activitatea de evaluare, printre care: Legea Republicii Moldova cu privire la activitatea de evaluare, nr.989-XV din 18.04.2002, Indicațiile metodice privind determinarea valorii estimative a complexului patrimonial al întreprinderii şi stabilirea prețului de vânzare al patrimoniului, adoptate prin Hotărârea Guvernului nr.1056 din 12.1.1997 etc. Conform documentelor menționate, procesul de evaluare reprezintă o consecutivitate de proceduri, care sunt utilizate de către evaluator pentru a estima valoarea bunului imobil.

În activitatea bancară, procesul de evaluare poate fi privit ca o succesiune de proceduri, pe care o va urma „ofițerul de credit", Secția de Evaluare a garanțiilor (gajului) sau un evaluator independent pentru a oferi răspunsurile necesare atât clienților bancari, cât şi băncii privind evaluarea garanției cu care se va acoperi creditul bancar şi dobânda aferentă acestuia.

Procesul de evaluare începe din momentul în care evaluatorii îşi asumă responsabilitatea de a aprecia valoarea unui bun şi se încheie atunci când concluziile sunt raportate solicitantului serviciilor de evaluare. Procesul de evaluare se desfăşoară în anumite etape, care depind de natura cazului de evaluare şi de informațiile disponibile. În opinia noastră, modelul procesului de evaluare, reflectat în tabelul 1, poate fi utilizat în orice caz de evaluare, inclusiv în scopul creditării bancare pentru a întreprinde cercetări şi analize de piață, pentru a aplica tehnicile de evaluare şi a face sinteza rezultatelor activității de evaluare pentru o anumită valoare estimată.

Tabelul 1

Etapele procesului de evaluare

Denumirea etapei	Activitățile etapei
I. Definirea misiunii de evaluare	• identificarea clientului / utilizatorului rezultatelor evaluării; • scopul evaluării (inclusiv definiția valorii); • determinarea scopului utilizării rezultatelor evaluării; • data la care se va determina valoarea; • identificarea caracteristicilor întreprinderii (amplasarea şi drepturile de proprietate); alte condiții
II. Colectarea şi analiza datelor necesare pentru evaluare	• colectarea datelor generale privind amplasarea geografică; • date privind obiectul evaluării (caracteristici specifice ale obiectului evaluat şi îmbunătățirile lui); • date privind obiectele comparabile (vânzări, nivelul rentei, oferte, costuri, venituri şi cheltuieli, rata capitalizării etc.). • determinarea variantei celei mai bune utilizări (terenul este vacant, îmbunătățirile sunt în stare ideală, întreprinderea este dezvoltată)
III. Aplicarea metodelor de evaluare	• abordarea bazată pe costuri; • abordarea bazată pe vânzările comparabile; • abordarea bazată pe venituri
IV. Reconcilierea valorilor şi opinia asupra valorii finale	• verificarea datelor inițiale; • verificarea calculelor, ipotezelor şi concluziilor; • crearea opiniei finale asupra valorii.
V. Elaborarea raportului de evaluare	• justificarea estimării valorii obiectului evaluării.
VI. Perfectarea raportului de evaluare	• verificări asupra valorilor estimate

Sursa: *elaborat de autori în baza informației băncilor comerciale din RM.*

Controlul asupra activității de evaluare este efectuat de autoritățile abilitate în domeniul evaluării, în conformitate cu legislația în vigoare a Republicii Moldova. Activitatea de evaluare se efectuează în temeiul contractului de prestare a serviciilor de evaluare, încheiat între organizația de evaluare (banca) şi beneficiar. Beneficiarii pot fi atât persoane fizice, cât şi persoane juridice, indiferent de forma juridică de organizare, inclusiv autoritățile administrației publice centrale şi locale. În contractul de prestare a serviciilor de evaluare, se prevede evaluarea unor obiecte şi prestarea serviciilor de evaluare pe parcursul unei perioade de timp indicate în cererea beneficiarului. În cazurile prevăzute de legislație, valoarea obiectului evaluării poate fi determinată de către bancă în temeiul unei hotărâri a instanței de judecată sau a altei autorități abilitate să decidă asupra evaluării.

Având în vedere că, în practică, există o multitudine de metode de evaluare şi moduri de alegere a unor metode, este necesar ca evaluatorul să cunoască ce posibilități de alegere are şi care sunt factorii determinanți în stabilirea metodei ce se potriveşte mai bine cazului de evaluare. Se consideră că numeroasele metode destinate determinării valorii globale (*VG*) a unui obiect nu diferă decât prin importanța care este dată unui număr de trei mărimi fundamentale, şi anume:

a. Valoarea activelor sau patrimoniului (*P*);
b. Valoarea de randament sau rentabilitate (financiară sau economică) (*R*);
c. Valoarea vânzărilor (*VV*).

Aceste trei valori fundamentale sunt unite prin relația:

$$VG = x\,P + y\,R + z\,VV, \text{ în care:}$$

$x + y + z = 1$, coeficienții x, y, z luând valori între 0 şi 1;

În funcție de ponderea celor trei coeficienți, se poate face alegerea metodei de evaluare. Nu există însă o metodă de evaluare unică menită să satisfacă toate cerințele pieței, deoarece utilizarea mai multor metode permite estimarea mai obiectivă a valorii, indiferent dacă raportul de evaluare este destinat evaluatorului sau garantului.

Activitatea de evaluare în cadrul băncilor comerciale poate fi desfăşurată în colaborare cu experţii independenţi în evaluarea întreprinderilor, bunurilor imobile şi mobile, propuse în gaj de către diferite categorii de clienţi, inclusiv de agenţii economici.

Bunurile (averea) propuse în gaj de „persoane fizice", întreprinderi mici, conform criteriului menţionat, se evaluează în limita împuternicirilor companiilor de evaluare, iar dacă evaluarea depăşeşte această limită, evaluarea va fi efectuată de către expertul evaluator al băncii. Referitor la „întreprinderile medii", evaluarea bunurilor (averii) propuse în gaj se efectuează numai de către companiile (organizaţiile) de evaluare. Evaluarea imobilului e posibilă doar cu condiţia prezentării de către solicitant a Extrasului din Registrul bunurilor imobile şi Certificatului privind valoarea bunurilor imobile, totodată, şi a Titlului de autentificare a dreptului deţinătorului de teren sau actului eliberat de Primărie, de genul: contract de arendă sau acord scris cu privire la transmiterea în ipotecă a dreptului de arendă sau folosinţă a terenului.

Referindu-ne la Raportul de evaluare privind activele curente, mijloace fixe, mijloacele de transport, vom menţiona că acesta se elaborează de către Secţia de Evaluare a gajului din cadrul băncii respective. Aici, se iau în considerare următoarele aspecte ale evaluării gajului:

- Bunurile circulante se evaluează cu condiţia prezentării documentelor ce confirmă:
  - achitarea totală faţă de furnizori a mărfii propuse în gaj;
  - acordul tuturor proprietarilor de a remite bunurile în gaj;
  - documentele ce confirmă dreptul de proprietate al solicitantului asupra bunurilor propuse în gaj;
  - Acordul Departamentului Privatizării şi Administrării Proprietăţii de Stat, în cazul când statul deţine o cotă în fondul statutar al întreprinderii;
  - certificatele de depozitare, în cazul bunurilor circulante depozitate;
  - lista bunurilor propuse în gaj cu indicarea unităţii de măsură, cantităţii şi preţului unei unităţi conform valorii contabile.
- Evaluarea producţiei agricole (recolta anului curent sau viitor) poate fi făcută numai cu condiţia prezentării, de către solicitant, a Titlului de autentificare a dreptului deţinătorului de teren agricol, pe care creşte sau va creşte producţia agricolă gajată, cu indicarea suprafeţei terenului şi numărului lor de înregistrare la Agenţia de Stat Relaţii Funciare şi Cadastru.
- În cazul apariţiei unor neclarităţi privind colectarea actelor necesare, filiala băncii poate apela la organele cadastrale regionale.
- Mijloacele de transport (autovehicule, tractoare, combine), care vor fi supuse evaluării, trebuie să fie înregistrate la Departamentul Evidenţă şi Documentare a Populaţiei Republicii Moldova sau Inspectoratul de Stat pentru Supraveghere Tehnică.
- În cazul existenţei înregistrărilor care conţin denumirea posesorului, numărul motorului, şasiului şi caroseriei, informaţia se transmite Secţiei de Evaluare a gajului pentru verificarea corespunderii cu Registrul gajului bunurilor mobile al Ministerului Justiţiei al Republicii Moldova.
- Pentru stabilirea preţului orientativ al terenurilor agricole propuse în gaj, filialele urmează să utilizeze informaţia privind tranzacţiile de vânzare-cumpărare efectuate în zone concrete, care au fost transmise filialelor drept călăuză.

Raportul de evaluare se elaborează în scris, la dată concretă, este semnat de către evaluator şi vizat de către şeful Secţiei de Evaluare a gajului (şeful Secţiei de creditare – pentru filiale). Responsabil de datele incluse în Raport este executorul-evaluator (ofiţerul de credit). În Raport, urmează să fie indicat scopul evaluării (gajarea), denumirea (numele) solicitantului de credit şi proprietarului obiectului evaluat, suma creditului solicitat, termenul de acordare a creditului, descrierea detaliată a obiectului gajat şi amplasarea lui, metodele de calcul şi opinia evaluatorului cu privire la preţul de evaluare a obiectului.

Concluzii

În practica economică, evaluarea este privită ca o activitate de estimare a valorii bunurilor economice, drepturilor de proprietate asupra lor, tehnologiilor şi avantajelor referitoare la patrimoniul deţinut de unităţile economice şi a rentabilităţii viitoare generate de acestea. Necesitatea corectitudinii estimării valorii economice a bunurilor supuse evaluării impune cunoaşterea teoriilor legate de valoare şi evaluare, deschizând noi orizonturi în dezvoltarea concepţiilor ştiinţifice şi fundamentarea deciziilor de finanţare a agenţilor economici prin prisma pieţei serviciilor de evaluare.

În vederea îmbunătăţirii activităţii de evaluare, în RM, este necesară definitivarea cadrului metodologic al evaluării bunurilor imobile, terenurilor utilajelor, întreprinderilor în calitate de complexuri

patrimoniale, activelor nemateriale, obiectelor de proprietate intelectuală şi conformarea acestuia cerinţelor internaţionale cu luarea în considerare a condiţiilor dezvoltării economice a ţării.

Totodată, este necesară revederea condiţiilor utilizării fiecărei metode înscrise în abordările evaluării, inclusiv determinarea corectă a avantajelor şi limitelor aplicării metodelor în funcţie de scopul şi beneficiarii evaluării, inclusiv perfecţionarea metodologiei (Manualelor de creditare) privind creditarea, care trebuie diversificată pe grupe de clienţi, ţinând cont de ramura activităţii acestora.

Bibliografie:

1. Manualele de creditare a băncilor comerciale din RM.
2. Legea cu privire la gaj, nr.449 din 30.07.2001. // Monitorul Oficial al Republicii Moldova. -nr.102 din 02,10.2001.
3. Legea instituţiilor financiare nr.550-XIII din 21.07.1995, // Monitorul Oficial al Republicii Moldova. - nr.1 din 01.1995.
4. Legea Republicii Moldova cu privire la activitatea de evaluare, nr.989-XV din 18.04.2002 // Monitorul Oficial al Republicii Moldova. - nr.102 din 16.07.2002.
5. Hotărârea Guvernului, nr.293 din 30 aprilie 1992 // Indicaţii metodice pentru evaluarea patrimoniului întreprinderilor şi organizaţiilor din Republica Moldova // Monitorul Oficial al Republicii Moldova. - nr.4/107 din30.04.1992.
6. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr.1056 din 12.11.1997 // „Indicaţii metodice privind determinarea valorii estimative a complexului patrimonial al întreprinderii şi stabilirea preţului de vânzare a patrimoniului". // Monitorul Oficial al Republicii Moldova. - nr.2-4/2 din 15.01.1998.
7. Regulamentul cu privire la evaluarea bunurilor imobile. // Monitorul Oficial al Republicii Moldova. - nr.167-169 din 10.08.2003.

ASPECTE METODOLOGICE ŞI APLICATIVE PRIVIND CONTABILITATEA ACTIVELOR FINANCIARE

Viorel Ţurcanu, prof.univ., dr. hab., ASEM
Irina Golocialova, conf. univ., dr., ASEM
vturcanu@mail.ru

Abstract. *At the present moment, any investment contract (debtor, investment in shares, derivative instrument and other) in enterprise is considered a financial instrument. The financial assets arise at the enterprise – investor at the result. The financial assets have different attributes depending on conditions of contract. These attributes influence on the recognition, measurement and accounting at financial assets. Thus, in conditions of a market economy this type of assets is devoted a special attention in IFRS. The authors suggested their solution for questions of methodology and practice character in this article.*

Cuvinte-cheie*: activ financiar, instrument financiar, investiţii financiare, valoare justă, cost amortizat, modificarea valorii*

Introducere

În ultimele decenii, situaţia financiară, pe plan internaţional, poate fi caracterizată prin faptul că, deseori, entităţile dispun de resurse semnificative suplimentare celor folosite în activitatea ordinară. Utilizarea eficientă a mijloacelor libere, pe de o parte, asigură rezistenţa entităţii pe piaţa concurenţială, pe de altă parte, modifică structura situaţiilor financiare. Operaţiile ce ţin de utilizarea mijloacelor libere pot fi îndreptate spre investire în capitalul altor entităţi sau acordarea de împrumuturi.

Din punct de vedere al contabilităţii, resursele libere ale entităţii sunt separate într-o subgrupă aparte numită „active financiare". În procesul de contabilizare şi raportare a acestora, apar următoarele probleme:

1. Modul de recunoaştere şi metodele de evaluare;
2. Reflectarea rezultatului modificării valorii juste;
3. Determinarea conturilor şi subconturilor contabile necesare înregistrărilor contabile;
4. Pregătirea şi prezentarea informaţiei prin prisma evaluării influenţei asupra situaţiilor financiare;
5. Optimizarea structurii riscurilor care apar în legătură cu contractele financiare.

Conform noului sistem contabil din Republica Moldova, aceste probleme nu pot fi pe deplin soluţionate, deoarece Standardele Naţionale de Contabilitate (SNC) acoperă doar o mică parte din ele (1, p. 102-105). De

aceea, entitățile autohtone vor fi nevoite, în multe cazuri, să apeleze la Standardele Internaționale de Raportare Financiară (SIRF) adoptate de Guvern în calitate de acte normative pe teritoriul țării.

În cadrul SIRF-urilor, se foloseşte noțiunea de „instrumente financiare". Din punct de vedere economic, instrumentul financiar este orice contract care are ca rezultat apariția simultană, la o entitate, a unui activ financiar, iar la altă entitate – a unei datorii. Luând în considerare actualitatea acestei teme, Consiliul pentru SIRF-uri a elaborat câteva standarde referitoare la instrumentele financiare:

- Standardul Internațional de Contabilitate (SIC) 32 „Instrumente financiare: prezentarea informației";
- SIC 39 „Instrumente financiare: recunoaştere şi evaluare";
- SIRF 7 „Instrumente financiare: dezvăluirea informației";
- SIRF 9 „Instrumente financiare: clasificarea şi evaluarea".

Scopul acestei lucrări constă în elaborarea metodologiei contabilității activelor financiare în baza SNC şi SIRF cu aplicarea Planului de conturi general şi recomandarea unor conturi şi subconturi suplimentare. După caz, sunt prezentate exemple cu calcule concrete şi explicații de utilizare a acestora în practică.

Recunoaşterea şi evaluarea activelor financiare

SIC 32 a formulat următoarea definiție: „Activul financiar este orice activ, care reprezintă: numerar; instrument de capital al altei companii; un drept de a primi numerar sau alt activ financiar al altei entități; un drept de a schimba instrumente financiare cu altă companie în condiții favorabile" (4).

Prevederile SIRF 9 (4) recomandă un model mixt de evaluare, prin care unele tipuri de active financiare se evaluează la costul amortizat (CA), iar altele – la valoarea justă (VJ). Pentru a determina categoria de evaluare a activului financiar, entitatea trebuie să se conducă de modelul de afaceri privind gestiunea activelor financiare. La baza acestui model, se află analiza şi evaluarea fluxurilor de trezorerie pe fiecare activ financiar identificat pentru a determina dacă ele sunt reprezentate prin plata principalului şi a dobânzii sau nu. Reieşind din aceste condiții, modelul de afaceri prevede recunoaşterea activelor financiare ca **investiții în instrumente de datorie şi instrumente de capital propriu** şi determinarea metodei de evaluare (figura 1).

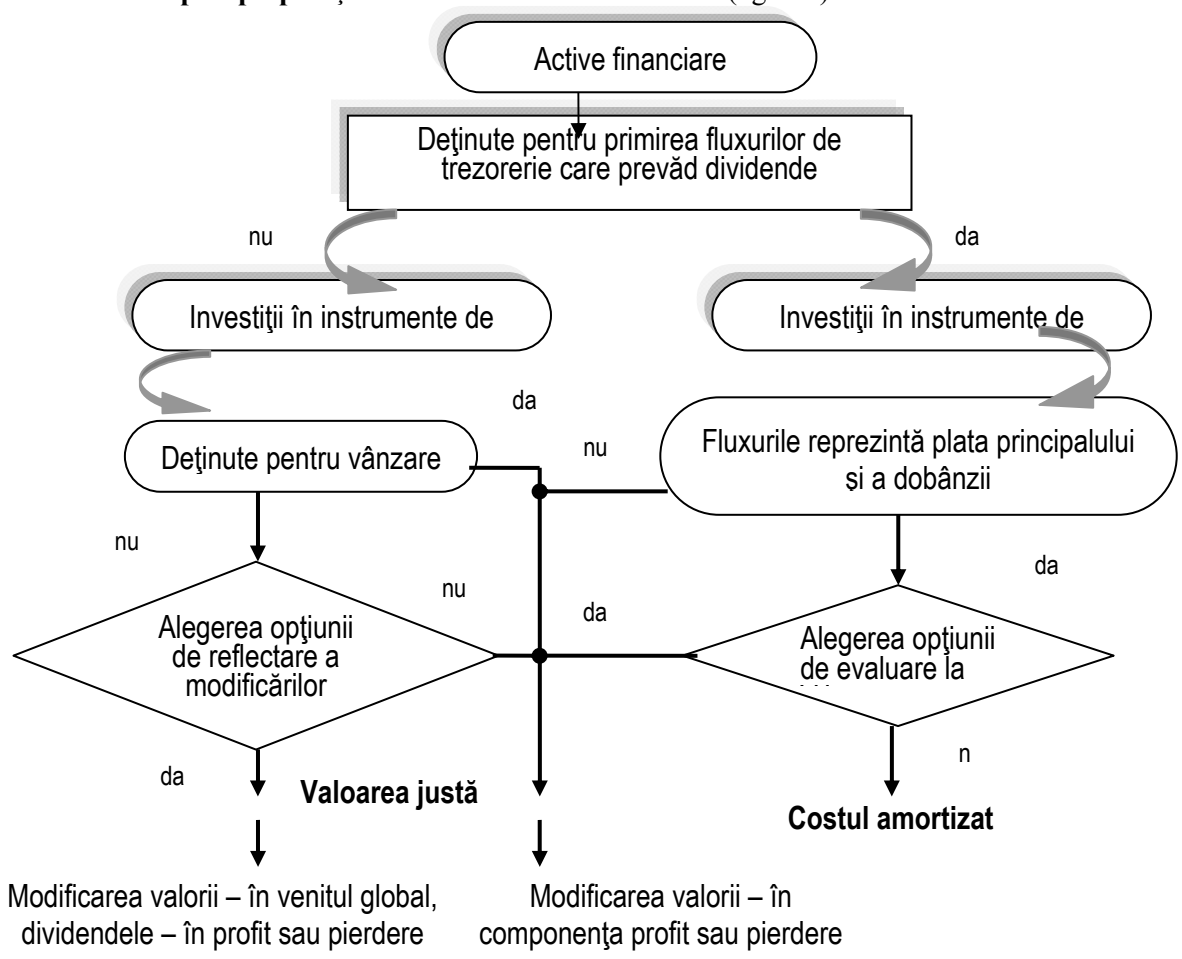


Figura 1. Clasificarea şi evaluarea investițiilor conform modelului de afaceri
Sursa: *elaborată de autori în bază SIRF 9 (4).*

După cum se observă, conform modelului de afaceri temeiul identificării constă în posibilitatea determinării mărimii şi stabilirea termenului fluxului de trezorerie. În cazul existenței acestei posibilități, activele financiare se identifică drept investiții în instrumente de datorii, iar în lipsa ei – ca investiții în instrumente de capital propriu.

Investițiile în instrumente de datorie se evaluează la costul amortizat, doar în cazul când, conform modelului de afaceri al entității, se prevede utilizarea acestora cu scopul primirii numerarului. Conform contractului, fluxul de trezorerie reprezintă plățile în termene stabilite a principalului (datoriei de bază) şi a dobânzilor aferente acestuia.

Condiția nominalizată semnifică criteriul **SPPI** (solely payments of principal and interes) al acestor instrumente. Conform SIRF 9 (p. 4.1.3.) „ ….dobânda reprezintă contravaloarea pentru valoarea – timp a banilor şi pentru riscul de credit asociat cu valorile capitalului de bază pe parcursul unei anumite perioade de timp" (4). Investițiile în instrumente de datorie, care nu corespund criteriului **SPPI,** se deosebesc prin faptul că varietatea fluxurilor de trezorerie creşte astfel, încât ele diminuează caracteristicile plăților dobânzii.

Exemple de investiții în instrumente de datorie sunt:

- acele care corespund criteriului **SPPI:**
  - obligații cu termen determinat de stingere;
  - instrumente cu termen determinat de stingere, care prevede o rată variată a dobânzii;
  - obligații cu rata variată a dobânzii;
  - împrumuturi cu drept deplin de regres.
- acele care nu corespund criteriului **SPPI:**
  - obligații convertibile;
  - împrumuturi cu rata variată a dobânzii;
  - instrumente cu durata nedeterminată, care pot fi retrase de către emitent în orice moment.

SIRF 9 oferă entității posibilitatea evaluării investițiilor în instrumentele de datorie la valoarea justă cu reflectarea modificărilor în profit sau pierdere, în cazul când o astfel de clasificare permite asigurarea imaginii fidele.

Investițiile în instrumente de capital propriu se evaluează la valoarea justă, deoarece acestea nu conduc la apariția fluxurilor de trezorerie ca plăți a principalului şi a dobânzilor aferente şi, de regulă, momentul constatării lor este nedeterminat. Dacă astfel de investiții nu sunt preconizate pentru vânzare, atunci entitatea poate alege una din variantele posibile pentru reflectarea modificărilor valorii juste, divizându-le în două categorii:

- la profit sau pierdere – categoria **FVTPL (**fair value to profit or lose**)**;
- în componența venitului global cu înregistrarea dividendelor la profit sau pierdere – categoria **FVOCI** (fair value other comprehensive income).

La recunoaşterea inițială, investițiile, indiferent de categorie, se evaluează la valoarea justă, iar ulterior – la costul amortizat sau la valoarea justă. **SIC 39** conține explicații cu privire la:

- ✓ metoda de evaluare conform valorii juste;
- ✓ utilizarea metodei ratei dobânzii efective;
- ✓ recunoaşterea deprecierii investițiilor evaluate la costul amortizat;
- ✓ derecunoaştere (4).

Valoarea justă aferentă instrumentelor, care circulă pe piață sub acoperirea unui activ, reprezintă prețul curent al cererii. Pentru instrumentele care nu circulă pe piață, este necesară dezvăluirea diapazonului total de valori, care, după cum se presupune, determină mărimea valorii juste.

Costul amortizat este valoarea, la care activul financiar a fost evaluat la recunoaşterea inițială, diminuată sau majorată cu suma amortizării acumulate (diferenței dintre valoarea inițială şi suma stingerii), cu scăderea plăților de rambursare a principalului (datoriei de bază).

Metoda ratei efective a dobânzii constă în faptul că calculul sumei amortizării activului financiar se bazează pe rata efectivă a dobânzii. Aceasta, de fapt, coincide cu rata de actualizare a fluxului de trezorerie, care se aşteaptă, în viitor, până la momentul stingerii sau modificării valorii nete rămase a activului financiar, reieşind din condițiile pieței. Rata efectivă a dobânzii, care, uneori, este numită ca venit neschimbat până la stingere sau până la momentul stabilirii ulterioare a prețului, nu este altceva decât rata internă a rentabilității activului financiar pe perioadă.

Contabilitatea operațiilor cu activele financiare

Conform termenului de deținere şi în scopuri contabile şi de prezentare a activelor financiare în Situația privind poziția financiară, activele financiare se grupează în cele pe termen lung şi curente. Primele sunt deținute de către entitate pe un termen mai mare de 12 luni de la data raportării, iar celelalte se consideră curente.

În Planul general de conturi contabile, sunt prevăzute conturi pentru evidența investițiilor financiare, atât pe termen lung, cât şi curente, cu indicația în care părți (afiliate sau neafiliate) sunt efectuate acestea. Subconturile indică tipul investițiilor: valori mobiliare, cote de participație, depozite, împrumuturi acordate şi altele (1).

Însă, considerăm că mai reuşit este nomenclatorul conturilor aferente contabilizării operațiunilor ce țin de acest subcompartiment propus de autori în cadrul Planului de conturi de lucru pentru o Companie virtuală (6). În acesta, atât denumirile conturilor, cât şi ale subconturilor sunt formulate în corespundere cu terminologia şi cerințele de prezentare a informației despre instrumentele financiare stipulate în standardele internaționale respective:

1. „Active financiare", în loc de „investiții financiare";
2. Specificarea metodei de evaluare a activelor financiare;
3. Concretizarea mai detaliată a tipului şi a categoriei de activ financiar;
4. Evidențierea unui cont pentru contabilizarea activelor financiare evaluate conform metodei punerii în echivalență.
5. Finalizarea listei conturilor pentru evidența activelor financiare pe termen lung cu contul privind deprecierea acestora.

În componența investițiilor în instrumente de datorie, intră creanțele pe termen lung privind facturile comerciale, cambiile primite, creditele acordate, obligațiunile procurate. În fiecare caz concret, dreptul contractual al unei părți de a primi numerar contravine angajamentului respectiv al altei părți de a plăti numerar.

Creanțele pe termen lung privind facturile comerciale sau cambiile primite sunt constatate ca active financiare atunci, când se efectuează operațiuni comerciale cu condiții speciale, de exemplu, la vânzarea în rate sau la amânarea plății. Conform modelului de afaceri, astfel de active financiare corespund criteriului **SPPI** calificate ca investiții în instrumente de datorie, evaluate la costul amortizat.

Exemplu. *Compania, în iunie 201N, a vândut firmei „Omega" produse care aveau un cost de 18 000 lei. Contractul prevede următoarele condiții:*

- *suma plății cu amânare peste doi ani constituie 38 400 lei, inclusiv TVA;*
- *la achitarea imediată, prețul de vânzare, inclusiv TVA – 31 755 lei (26 445 lei – venit din vânzări, 5 289 lei – TVA);*
- *vânzătorul se obligă să livreze 10 unități de produse la 30.06.201N;*
- *cumpărătorul va achita datoria la 30.06.201N+2 conform cambiei acordate în sumă de 38 400 lei, inclusiv 31 735 lei – suma datoriei principale şi 6 665 lei – dobânda calculată la rata de 10.5%. Calculele s-au efectuat în baza regulilor de actualizare.*

Conținutul contractului de vânzare a producției are efect de credit comercial, de aceea, conform cerințelor SIRF cambia primită este recunoscută ca activ financiar, identificată ca instrument de datorie, evaluat la costul amortizat.

Pentru înregistrarea acestor operații în Planul de conturi de lucru al Companiei a fost deschis contul „Active financiare evaluate la costul amortizat", iar în cadrul acestuia, subcontul „Creanțe ce conțin efect financiar din țară".

Tabelul 1

Înregistrările contabile aferente investițiilor în instrumente de datorie (cambii primite)

Data	Conținutul operației	Suma, lei	Conturi corespondente	
			Debit	Credit
1	2	3	4	5
06 201N	Costul efectiv al producției vândute	18 000	Costul vânzărilor (7111)	Producția (216)
06 201N	Recunoaşterea venitului perioadei curente	26 445	Creanțe ce conțin efect financiar din țară (1414)	Venit din vânzarea producției (6111)

1	2	3	4	5
06 201N	TVA calculată la valoarea vânzărilor	5 289	Creanțe ce conțin efect financiar din țară (1414)	Datorii privind taxa pe valoarea adăugată (5344)
06 201N	Recunoaşterea veniturilor anticipate, condiționate de valoarea banilor în timp	6 665	Creanțe ce conțin efect financiar din țară (1414)	Venituri anticipate pe termen lung/Venituri din finanțări (4241)
06 201N	Cota curentă a veniturilor anticipate	1 677	Venituri anticipate pe termen lung/Venituri din finanțări (4241)	Venituri anticipate curente/Venituri din finanțări (5351)
06 201N	Recunoaşterea inițială a cambiei	31 735	Creanțe ce conțin efect financiar din țară (1414)	Creanțe ce conțin efect financiar din țară (1414)
06 201N	Stingerea datoriei bugetului privind TVA	5 289	Datorii privind taxa pe valoarea adăugată (5344)	Conturi curente în valută națională (242)
31.12201N	Dobânzi calculate la cambie	1 680	Venituri anticipate curente/Venituri din finanțări (5351)	Venituri financiare/ Venituri din finanțări (6224)
31.12201N	Cota curentă a veniturilor anticipate	3 335	Venituri anticipate pe termen lung/Venituri din finanțări (4241)	Venituri anticipate curente/Venituri din finanțări (5351)
31.12201N+1	Dobânzi calculate la cambie	3 335	Venituri anticipate curente/Venituri din finanțări (5351)	Venituri financiare/ Venituri din finanțări (6224)
30.06201N+2	Dobânzi calculate la cambie	1 667	Venituri anticipate curente/Venituri din finanțări (5351)	Venituri financiare/ Venituri din finanțări (6224)
30.06201N+2	Stingerea creanței referitoare la cambia primită	38 400	Conturi curente în valută națională (242)	Creanțe ce conțin efect financiar din țară (1414)

Creanța privind creditele şi împrumuturile este recunoscută ca investiții în instrumente de datorie în cazul când ele sunt acordate cu o dobândă mai scăzută sau nulă. Aceasta se evaluează conform criteriului **SPPI** al modelului de afaceri la costul amortizat şi la momentul recunoaşterii inițiale se contabilizează la valoarea actualizată a fluxurilor de trezorerie viitoare.

Exemplu. *Compania, în ianuarie 201N, a acordat unuia din salariați un împrumut cu dobânda nulă, în sumă de 43 000 lei, pe un termen de cinci ani, cu următoarele condiții:*

- *rata dobânzii la aceleaşi împrumuturi constituie 10%;*
- *salariatul continuă să presteze servicii Companiei în decursul perioadei de timp până la momentul stingerii datoriei – decembrie 201N+4:*
- *în cazul concedierii înainte de termen salariatul se obligă să achite principalul datoriei şi dobânda pentru toată perioada împrumutului.*

Conform SIRF 9, acest împrumut trebuie evaluat la costul amortizat, de aceea:

- *valoarea actualizată a creanței privind împrumutul cu dobânda nulă, la recunoaşterea inițială a constituit 26 700 lei (conform calculului după formula respectivă de actualizare);*
- *cheltuielile anticipate, condiționate de valoarea timp a banilor – 16 000 lei (43 000 lei – 26 700 lei);*
- *cheltuielile de finanțare a perioadei curente constituie:*
  - *pe anul 201N – 2 670 lei (26 700 lei × 0.10);*
  - *pe anul 201N +1 – 2 937 lei (29 370 lei × 0.10);*
  - *pe anul 201N +2 – 3 230 lei (32 307 lei × 0.10);*
  - *pe anul 201N +3 – 3 554 lei (35 538 lei × 0.10);*
  - *pe anul 201N +4 – 3 909 lei (39 092 lei × 0.10).*

Creanța referitoare la împrumutul cu dobânda nulă se va înregistra în contul „Active financiare pe termen lung evaluate la costul amortizat", subcontul „Credite şi împrumuturi" din Planul de conturi de lucru al Companiei.

Tabelul 2

Înregistrările contabile aferente investițiilor în instrumente de datorie (împrumut)

Data	Conținutul operației	Suma, lei	Conturi corespondente	
			Debit	Credit
01 201N	Recunoaşterea inițială a activului financiar	26 700	Active financiare pe termen lung, evaluate la costul amortizat/ Credite şi împrumuturi (1413)	Conturi curente în valută națională (242)
01 201N	Recunoaşterea cheltuielilor condiționate de valoarea în timp a banilor	16 300	Cheltuieli anticipate pe termen lung/Cheltuieli de finanțare (1711)	Conturi curente în valută națională (242)
01 201N	Cota curentă a cheltuielilor anticipate condiționate de valoarea timp a banilor	2 670	Cheltuieli anticipate curente/Cheltuieli de finanțare (2611)	Cheltuieli anticipate pe termen lung/Cheltuieli de finanțare (1711)
12 201N	Recunoaşterea cheltuielilor financiare ale perioadei curente	2 670	Cheltuieli financiare/Cheltuieli de finanțare (7225)	Cheltuieli anticipate curente/Cheltuieli de finanțare (2611)
12 201N	Recunoaşterea veniturilor anticipate, condiționate de perioada de actualizare	2 670	Active financiare pe termen lung, evaluate la costul amortizat/Credite şi împrumuturi (1413)	Venituri financiare/ Venituri din finanțări (6224)
201N+1... 201N+3	Se repetă operațiile 3 – 5, dar cu sumele respective			
201N+4	Stingerea datoriei privind împrumutul	26 700	Conturi curente în valută națională (242)	Active financiare pe termen lung, evaluate la costul amortizat/Credite şi împrumuturi (1413)

În practică se întâlnesc investiții, care simultan întrunesc caracteristici de instrumente de datorie şi de instrumente de capital propriu. Aceasta are loc atunci, când în contractul de bază se adaugă diferite condiții pentru executarea acestuia de către deținătorul investiției.

Conform SIRF 9 un instrument compus se evaluează integral (ca investiții în instrumente de datorie) la costul amortizat, dacă corespunde criteriului **SPPI**. Modul de reglare a evaluării investițiilor, care reprezintă instrument compus este prezentat în figura 2.

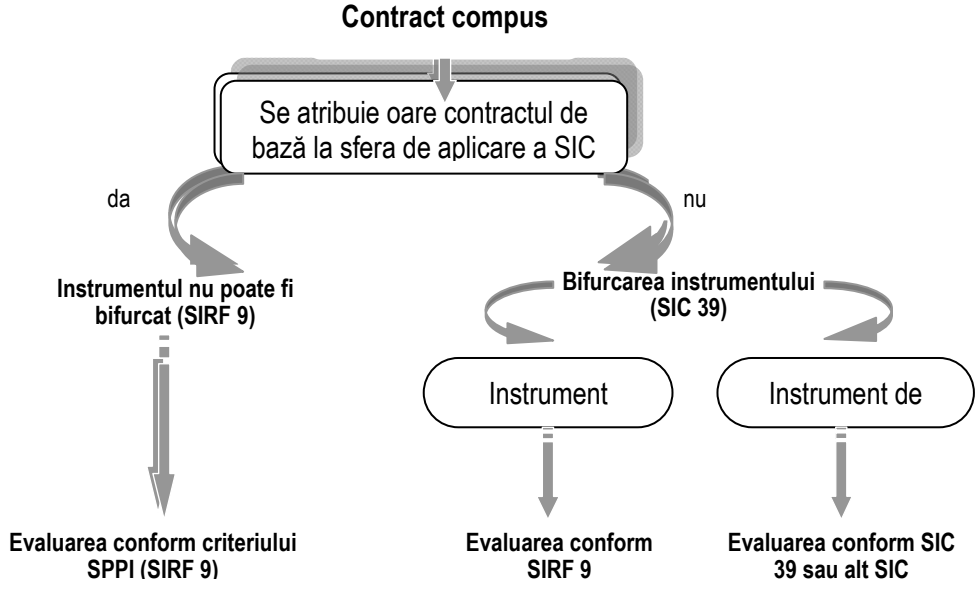


Figura 2. Reglementarea evaluării investiției – instrumentului compus
Sursa: *elaborată de autori în bază SIRF 9 (4).*

Exemplu de contract compus poate fi contractul de bază (pentru un împrumut) care prevede condiția de a fi achitat înainte de termen sau, dimpotrivă, prolongat (opțiune încorporată). Evaluarea acestei investiții se efectuează la costul amortizat, deoarece corespunde criteriului **SPPI**.

Dacă instrumentul încorporat influențează asupra contractului de bază în așa mod, încât acesta nu corespunde criteriului menționat, atunci instrumentul compus integral nu va fi supus bifurcației (adică desprinderii instrumentului încorporat de la instrumentul de bază) şi va fi atribuit la categoria **FVTPL**, fiind evaluat la valoarea justă (5). De exemplu, obligațiunea convertibilă, în care este încorporat instrumentul derivat – opțion „call", care dă dreptul de convertire.

În fond, reclasificarea activelor financiare, dintr-o categorie în alta, SIRF 9 nu admite. Însă, dacă entitatea, la efectuarea operațiilor, schimbă modelul de afacere, atunci trebuie, în mod repetat, evaluată actualitatea clasificării activelor financiare şi realizată reclasificarea.

Dacă modelul de afaceri a fost modificat şi instrumentele de capital propriu au fost reclasificate, atunci datele privind profitul sau pierderile din perioada precedentă nu pot fi retratate. Data reclasificării activelor se consideră data modificării modelului de afaceri.

Orice câştig sau pierdere care rezultă din diferența dintre valoarea contabilă anterioară şi valoarea justă se recunoaşte în profit sau pierdere.

Exemplu. *Compania, în ianuarie 201N, a procurat 20 de obligațiuni convertibile la prețul de 1050 lei în schimbul acțiunilor ordinare la prețul de 1000 lei. Obligațiunea va fi stinsă peste trei ani.*

Conform cerințelor SIRF 9, obligațiunile convertibile trebuie clasificate la categoria FVTPL ca activ financiar identificat ca investiții în instrumente de capital propriu, care vor fi evaluate la valoarea justă.

La data raportării financiare, valoarea justă a obligațiunii convertibile constituie 1080 lei. Pentru contabilizarea acestor investiții, în Planul de conturi de lucru al Companiei, este deschis contul „Alte active financiare pe termen lung, evaluate la valoarea justă".

La data raportării pe anul 201N+1, valoarea justă a activelor financiare a fost diminuată cu 2 000 lei.

Luând în considerare regulile reclasificării instrumentelor de capital, Compania, la data convertirii obligațiunii, a transferat pachetul investițional al acțiunilor ordinare (19 600 lei) la categoria FVOCI.

În anul 201N+3, pe piața financiară, valoarea instrumentelor financiare similare s-a majorat cu 4 000 lei. Compania, în urma investirii pentru acest an, a primit dividende în sumă de 7 500 lei.

Tabelul 3

Înregistrările contabile pentru investițiile în instrumente de capital propriu (obligațiunea convertibilă)

Data	Conținutul operației	Suma, lei	Conturi corespondente	
			Debit	Credit
1	2	3	4	5
01.01 201N	Recunoaşterea inițială a obligațiunilor la valoarea justă	21 000	Alte active financiare pe termen lung, evaluate la valoarea justă/ Active financiare, categoria FVTPL (1431)	Conturi curente în valută națională (242)
31.12 201N	Recunoaşterea veniturilor din modificarea valorii juste a obligațiunilor	600	Alte active financiare pe termen lung, evaluate la valoarea justă/ Active financiare, categoria FVTPL (1431)	Venituri financiare/ Venituri din modificarea valorii juste a activelor (6225)
31.12 201N+1	Recunoaşterea scăderii valorii juste	2 000	Cheltuieli financiare/Cheltuieli din modificarea valorii juste a activelor financiare (7226)	Alte active financiare pe termen lung, evaluate la valoarea justă/ Active financiare, categoria FVTPL (1431)
31.12 201N+2	Reclasificarea instrumentului de capital în rezultatul convertării	19 600	Alte active financiare pe termen lung, evaluate la valoarea justă/ Active financiare, categoria FVOCI (1432)	Alte active financiare pe termen lung, evaluate la valoarea justă/ Active financiare, categoria FVTPL (1431)

1	2	3	4	5
31.12 201N+3	Recunoaşterea creşterii valorii instrumentelor de capital	4 00 0	Alte active financiare pe termen lung, evaluate la valoarea justă/ Active financiare, categoria FVOCI (1432)	Alte elemente a capitalului propriu/Rezerve de revaluare a instrumentelor financiare, evacuate la valoarea justă (3431)
31.12 201N+3	Suma dividendelor calculate la activele financiare, evaluate la valoarea justă	7 50 0	Alte active financiare pe termen lung, evaluate la valoarea justă/ Active financiare, categoria FVOCI (1432)	Venituri în formă de dividende şi dobânzi/Din acțiuni ordinare (6223)

După cum am menționat, investițiile în capital propriu nu conduce la fluxuri de trezorerie determinate în conformitate cu criteriul **SPPI**. De aceea, dacă acestea se află în sfera de reglementare a SIRF 9, atunci evaluarea se efectuează la valoarea justă (5).

Însă, în multe cazuri, evaluarea investițiilor în instrumente de capital cade sub incidența altor standarde. Aceasta are loc atunci, când investiția reprezintă cota de participare în capitalul acționar al altei entități, de exemplu, investițiile în întreprinderile asociate şi controlate în comun.

Modul de evaluare a investițiilor în entitățile asociate şi influența acesteia la conținutul raportării investitorului este reglementat de SIC 28 „Contabilitatea investițiilor în companiile asociate şi întreprinderile controlate în comun" (4). Conform prevederilor acestui standard, astfel de investiții pot fi contabilizate conform metodei costului sau punerii în echivalență.

Metoda punerii în echivalență prevede că investițiile, mai întâi, se contabilizează la costurile efective de achiziție, apoi acestea se corectează la modificările care au loc după data procurării referitoare la cota investitorului în activele nete ale obiectului investit.

La utilizarea acestei metode, investițiile în întreprinderea asociată se reflectă pe o postură aparte în Situația privind poziția financiară a investitorului la valoarea egală cu cota investitorului în activele nete ale întreprinderii asociate. Metoda punerii în echivalență este recomandată ca metodă de bază, însă entitatea-investitor poate aplica şi metoda justă, în cazul când investițiile sunt procurate şi se dețin cu scopul vânzării în viitorul apropiat.

Exemplu. *Compania la 01.01.201N-1 a procurat 25 000 acțiuni ale SA „Struguraş", ceea ce constituie 30 % din totalul acțiunilor în circulație. Costurile efective ale tranzacției – 375 000 lei. Conform rezultatelor anuale, acționarilor le-au fost calculate dividende în sumă de 45 000 lei, iar valoarea de bilanț a investiției este determinată în mărime de 400 000 lei. La 31.12.201N, SA „Struguraş" a constatat pierderi anuale în sumă de 80 000 lei. Astfel, Compania recunoaşte la această dată, conform cotei sale, pierderi în sumă de 24 000 lei (80 000 lei × 0.3).*

Deoarece cota de participare a Companiei în capitalul SA „Struguraş" este de 30%, aceasta se identifică drept companie asociată, de aceea, contabilitatea investițiilor se efectuează conform metodei punerii în echivalență. Pentru realizarea acestui scop, în Planul de conturi de lucru al Companiei, a fost deschis contul „Active financiare pe termen lung, evaluate conform metodei punerii în echivalență".

Tabelul 4

Înregistrările contabile privind investițiile în capital propriu

Data	Conținutul operației	Suma, lei	Conturi corespondente	
			Debit	Credit
1	2	3	4	5
01.01 201N–1	Recunoaşterea inițială a investiției în întreprinderea asociată	375 000	Active financiare pe termen lung, evaluate după metoda punerii în echivalență/ Investiții în întreprinderile asociate (1451)	Conturi curente în valută națională (242)
31.12 201N–1	Recunoaşterea venitului din investiții în întreprinderea asociată	45 000	Active financiare pe termen lung, evaluate după metoda punerii în echivalență/ Investiții în întreprinderile asociate (1451)	Alte venituri operaționale/ Venituri din operații cu active pe termen lung (6127)

1	2	3	4	5
31.12 201N– 1	Suma dividendelor primite din investiții	20 00 0	Conturi curente în valută națională (242)	Active financiare pe termen lung, evaluate după metoda punerii în echivalență/ Investiții în întreprinderile asociate (1451)
31.12 201N	Recunoaşterea pierderii din investiții în întreprinderea asociată	24 00 0	Alte cheltuieli operaționale /Cheltuieli legate de activele pe termen lung (7145)	Active financiare pe termen lung, evaluate după metoda punerii în echivalență/ Investiții în întreprinderile asociate (1451)

În afară de instrumente financiare, valoarea cărora este prezentată în valută funcțională, entitățile pot procura instrumente financiare, a căror valoare nominală este exprimată în valută străină. Valoarea de bilanț a instrumentului, denominalizat în valută străină, va fi evaluată astfel:

- în valută străină, în care este denominalizat instrumentul financiar, indiferent de faptul dacă se contabilizează acesta la valoarea justă sau la costul amortizat;
- suma în valută străină se recalculează în valută funcțională cu utilizarea:
  - cursului la data raportării pentru toate instrumentele monetare şi nemonetare, contabilizate la valoarea justă;
  - cursului istoric pentru instrumente nemonetare, contabilizate la costul efectiv, deoarece valoarea justă a acestora nu poate fi determinată cu certitudine.

Ca urmare, costul amortizat al activului monetar, evaluat în conformitate cu SIRF 9 şi IAS 39, se calculează în acea valută, în care este denominalizat instrumentul financiar cu recalcularea acesteia în valuta funcțională la data de raportare. Diferențele de curs valutar, apărute la recalculare, se reflectă în Situația privind venitul global. Astfel de articole, ca dividende de primit, dobânzi de primit, deprecierile etc., se reflectă la fel în această situație la cursul „spot" la data apariției diferențelor.

Exemplu. *Compania, care utilizează leul ca valută funcțională, la 01.01.201N, a procurat 10 obligațiuni cu 10 360 €, valoarea nominală a cărora constituie 12 000 €. Plățile pentru cupon sunt de 5% de la nominal, iar termenul de stingere – 3 ani. Rata dobânzii la instrumentele analogice constituie 10.5%.*

Cursul "€" este următorul:

- *la data procurării obligațiunilor – 15.85 lei;*
- *la data raportării (31.12.201N) – 16.10 lei;*
- *în medie pe an – 16.00 lei.*

Conform cerințelor SIRF 9, obligațiunile sunt identificate ca investiții în instrumente de datorie, care trebuie evaluate la costul amortizat, calculul căruia este prezentat în tabelul 5.

Tabelul 5

Calculul costului amortizat al obligațiunii cu cupon

(€)

Perioada	Valoarea de bilanț	Venitul din dobânzi	Plăți	Costul amortizat
201N	10 360	1 088	(600)	10 848

Luând în considerare regulile de determinare a valorii de bilanț a investițiilor denominalizate în valută străină, efectuăm următoarele calcule (tabelul 6).

Tabelul 6

Recalcularea investiției denominalizate în valută străină

Indicii	Suma, €	Suma recalculată, lei
Valoarea actualizată la momentul recunoaşterii inițiale a obligației	10 360	164 206 (10 360 € × 15.85)
Venituri anticipate, condiționate de valoarea în timp a numerarului	1 640 (12 000 + 10 360)	25 994 (1 640 € × 15.85)
Plățile de cupon	600	9 600 (600 € × 16.00)
Venituri din finanțări a perioadei curente	1 088 (10 360 × 0.105)	17 408 (1 088 € × 16.00)

Diferența de curs valutar, reflectată în Situația privind venitul global, constituie 2699 lei, inclusiv:

- *profitul din recalcularea costului amortizat – 2 500 lei (10 360 € × (16.10 lei – 15.85 lei);*
- *profitul din recalcularea venitului primit din dobânzi – 109 lei (1 088 € × 16.10 lei – 16.00 lei).*

Diferența de curs provenită din recalcularea valorii de bilanț a veniturilor anticipate – 410 lei.

Tabelul 7

Înregistrările contabile privind investițiile în instrumente de datorie (obligațiunea)

Data	Conținutul operației	Suma, lei	Conturi corespondente	
			Debit	Credit
01 201N	Recunoaşterea inițială a investiției în instrumente de datorie	164 206	Active financiare pe termen lung, evaluate la costul amortizat/Obligațiuni (1411)	Conturi curente în valută națională (242)
01 201N	Recunoaşterea veniturilor, condiționate de valoarea în timp a banilor	25 994	Active financiare pe termen lung, evaluate la costul amortizat/Obligațiuni (1411)	Venituri anticipate pe termen lung/Venituri din finanțări (4241)
01 201N	Cota curentă a veniturilor anticipate	7 808	Venituri anticipate pe termen lung/Venituri din finanțări (4241)	Venituri anticipate curente/Venituri din finanțări (5351)
01.12 201N	Suma calculată a plăților pe cupon	9 600	Creanțe privind veniturile calculate/Creanțe aferente dobânzilor şi redevențelor (2312)	Venituri financiare/ Venituri în formă de dividende şi dobânzi (6223)
31.12 201N	Recunoaşterea veniturilor condiționate de reducerea perioadei de actualizare	7 808	Venituri anticipate curente/Venituri din finanțări (5351)	Venituri financiare/ Venituri din finanțări (6224)
31.12 201N	Stingerea datoriei privind plățile pe cupon	9 600	Conturi curente în valută națională (242)	Creanțe privind veniturile calculate/Creanțe aferente dobânzilor şi redevențelor (2312)
31.12 201N	Recunoaşterea veniturilor din modificarea cursului valutar	2 699	Active financiare pe termen lung, evaluate la costul amortizat/Obligațiuni (1411)	Alte elemente ale capitalului propriu/Modificarea valorii activelor financiare în entități străine (3434)
31.12 201N	Corectarea valorii veniturilor la recalcularea cursului valutar	410	Active financiare pe termen lung, evaluate la costul amortizat/Obligațiuni (1411)	Venituri anticipate pe termen lung/Venituri din finanțări (4241)

Un tip deosebit de investiții financiare îl constituie **instrumentele financiare derivate**, care întrunesc următoarele caracteristici:

- ✓ valoarea acestora se modifică în funcție de modificarea ratei dobânzii, prețului unui instrument financiar, prețului mărfurilor, cursului valutar, indicilor la prețuri şi taxe sau altei variabile;
- ✓ aplicarea acestora nu necesită investiții nete inițiale;
- ✓ sunt decontate la o dată viitoare.

Instrumentele financiare derivate cuprind: opțiuni, contracte futures, contracte forward, swop-urile. Aceste instrumente sunt mijloace de transferare a riscurilor caracteristice instrumentelor de bază, fără a fi

transferate instrumentele de bază.

Conform regulilor prevăzute de SIC 32, instrumentele financiare derivate trebuie evaluate la valoarea justă, iar toate modificările acesteia se recunosc ca venituri sau cheltuieli în Situația privind venitul global (4).

Pe piața financiară, pot fi două tipuri de instrumente financiare derivate – cu livrare (care prevede livrarea activului de bază) sau fără livrare (care prevede dreptul, dar nu obligațiunile părților contractuale de a procura sau de a vinde activul de bază).

În contractele de livrare, active de bază pot fi numerarul în valută străină, acțiunile proprii, resursele naturale, producția agricolă.

Exemplu. *Compania, la 05.01.201N, a încheiat un contract forward referitor la procurarea produselor petroliere, care conține următoarele condiții:*

- *data executării contractului – 30.12. 201N;*
- *valoarea livrărilor – 72 000 lei, inclusiv TVA;*
- *valoarea justă a contractului forward pentru Companie la data:*
  - *încheierii contractului – 72 000 lei;*
  - *raportării intermediare (30.06.201N) – 78 000 lei;*
  - *raportării anuale (31.12.201N) – 75 000 lei.*

Conținutul contractului indică faptul că contractul în cauză trebuie atribuit la active financiare, adică ca investiții în instrumente de datorie deținute pentru vânzare. Modificările valorii juste a contractului forward se reflectă în profit sau pierdere.

Pentru contabilizarea acestui instrument financiar, în Planul de conturi de lucru al Companiei în cadrul contului „Active financiare, evaluate la valoarea justă, deținute pentru vânzare" a fost deschis subcontul „Contractul forward".

Tabelul 8

Înregistrările contabile privind executarea contractului forward

Data	Conținutul operației	Suma, lei	Conturi corespondente	
			Debit	Credit
05.01 201N	Recunoaşterea inițială a investiției	72 000	Active financiare curente, evaluate la valoarea justă, destinate vânzării /Contracte forward (2525)	Datorii comerciale în țară (5211)
30.06 201N	Recunoaşterea creşterii valorii produselor petroliere	6 000	Active financiare curente, evaluate la valoarea justă, destinate vânzării /Contracte forward (2525)	Venituri financiare/ Venituri din modificarea valorii juste a activelor (6225)
30.12 201N	Recunoaşterea scăderii valorii produselor petroliere	3 000	Cheltuieli financiare/Cheltuieli din modificarea valorii juste a activelor financiare (7227)	Active financiare curente, evaluate la valoarea justă, destinate vânzării /Contracte forward (2525)
30.12 201N	Valoarea inițială a stocurilor în cadrul executării contractului forward	60 000	Materiale (211)	Active financiare curente, evaluate la valoarea justă, destinate vânzării /Contracte forward (2525)
30.12 201N	TVA deductibilă de la valoarea de procurare a stocurilor	12 000	Datorii privind taxa pe valoarea adăugată (5344)	Active financiare curente, evaluate la valoarea justă, destinate vânzării /Contracte forward (2525)
30.12 201N	Achitarea datoriei furnizorului	72 000	Datorii comerciale în țară (5211)	Conturi curente în valută națională (242)
30.12201N	Modificarea valorii de procurare a stocurilor	3 000	Materiale (211)	Active financiare curente, evaluate la valoarea justă, destinate vânzării /Contracte forward (2525)

În cazul contractelor fără livrare, se folosesc mai des contractele forward şi opțiunile de procurare sau vânzare a acțiunilor proprii, care pot fi contabilizate sau ca activ financiar, sau ca datorie. La efectuarea unor astfel de operații, contractul prevede decontările pe bază netă, adică plătind doar diferența din modificarea prețului activului de bază. Există două tipuri de decontări pe bază netă: sau în numerar, sau prin acțiuni.

Decontările pe bază netă în numerar se efectuează prin plata mijloacelor băneşti a valorii contractului forward la data decontării. Decontările pe bază netă prin acțiuni se efectuează pe calea transmiterii (retragerii) acțiunilor entității-emitent în conformitate cu valoarea contractului forward la data decontării.

Exemplu. *Compania, la 1 ianuarie 201N, a încheiat cu un partener contractul forward, subiectul căruia este procurarea de către aceasta acțiunilor proprii. Contractul conține următoarele condiții:*

- *data executării contractului – 31.12.201N;*
- *prețul de piață al unei acțiuni:*
  - *la 01.01.201N – 1 000 lei;*
  - *la 30.06.201N – 1 100 lei;*
  - *la 31.12.201N – 1 060 lei.*
- *Prețul fix către plată – 1 040 lei;*
- *Valoarea actualizată a contractului la 01.01.201N – 1000 lei;*
- *Numărul de acțiuni în cadrul contractului – 100;*
- *Valoarea justă a contractului forward pentru Companie la data:*
  - *încheierii contractului (01.01. 201N) – lipseşte;*
  - *raportării intermediare (30.06.201N) – 6 000 lei;*
  - *raportării anuale (31.12.201N) – 2 000 lei.*

Valoarea justă a contractului forward se determină ca diferența dintre prețul de piață al acțiunii şi prețul stabilit în contract. La data decontării, aceasta a constituit 2 000 lei [100 acț. × 20 lei (1 060 lei – 1 040 lei)].

Reieşind din condițiile pieței (valoarea pozitivă a contractului forward), decontarea pe bază netă pe calea acțiunilor se efectuează prin transmiterea acestora de către partener Companiei conform valorii contractului forward la data decontării.

Tabelul 9

Înregistrările contabile referitoare la investițiile curente cu decontarea prin acțiuni pe bază netă

Data	Conținutul operației	Suma, lei	Conturi corespondente	
			Debit	Credit
01.01 201N	Recunoaşterea inițială a contractului forward	Înregistrările contabile lipsesc		
30.06 201N	Recunoaşterea profitului din modificarea valorii acțiunilor	6000	Instrumente derivate curente/Contracte forward (2542)	Venituri financiare/ Venituri din modificarea valorii instrumentelor derivate (6226)
31. 12 201N	Recunoaşterea pierderii din modificarea valorii acțiunilor	4000	Cheltuieli financiare/ Cheltuieli din modificarea valorii instrumentelor derivate (7227)	Instrumente derivate curente/Contracte forward (2542)
31. 12 201N	Achitarea de către partener a diferenței din modificarea valorii acțiunilor	2000	Capital acționar (311)	Instrumente derivate curente/Contracte forward (2542)

Concluzii

Recunoaşterea, evaluarea şi prezentarea informației privind activele financiare se efectuează în conformitate cu SIRF, care conțin reguli detaliate aferente instrumentelor financiare, şi cu SNC „Creanțe şi investiții financiare”.

Toate activele financiare la recunoaştere se evaluează la valoarea de intrare, iar ulterior, la costul amortizat sau la valoarea justă. La calculul amortizării valorii activului financiar, este binevenit de luat în considerare rata efectivă a dobânzii. Diferențele din modificarea valorii instrumentelor financiare se contabilizează în profit sau pierdere, sau la conturi de capital. Considerăm, la fel, mai rațional deschiderea conturilor contabile în funcție de modul de evaluare, decât conform criteriului de afiliere a entităților.

Schema corespondenței conturilor depinde: de tipul investirii – în instrumente de capital sau în instrumente de datorie, în întreprindere asociată sau ordinară, de faptul dacă la investire se folosesc instrumente financiare derivate sau nu, şi de alte criterii.

Bibliografie:

1. Acte normative în domeniul contabilității/Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 233-237 din 22 octombrie 2013, Moldpres, Chişinău, 2013.
2. TABĂRĂ, N., HOROMNEA, E., MIRCEA, M. – C. *Contabilitate internațională*. Tipo Moldova, ed. II-a, 2010.
3. ȚURCANU, V., GOLOCIALOVA, I., ŞTAHOVSCHI, A. *Contabilitate internațională*. ASEM, 2008.
4. www. minfin.md: Standarde Internaționale de Raportare Financiară, 2013.
5. www. kpmg.com./ru МСФО (IFRS) 9 «Финансовые инструменты: первый опыт применения». KPMG, 2009.
6. ЦУРКАНУ, В., ГОЛОЧАЛОВА, И. *Составление финансовой отчетности по международным стандартам. Учебно – практическое пособие*. Chişinău: ACAP, 2014.

POLITICI ŞI PRACTICI AFERENTE CONTROLULUI CALITĂȚII ÎN AUDITUL FINANCIAR

Mihail Manoli, conf. univ. dr., ASEM,
email: mmanoli2002@yahoo.com
Natalia Zlatina, conf. univ. dr., ASEM,
email: nzlatina@yahoo.com

Abstract. *In this study, the authors analyzed the situation of quality control of the audit services from the perspective of financial reporting. Audit quality is not merely a function of technical competence, but professional conduct, too, particularly where the entities' own financial interests might threaten to impair its objectivity. The insistence that ethical standards are paramount, and certainly no less important than technical ones, permeates the whole firm. An effective oversight system should promote the fair presentation of financial information provided by the public interest entity. To achieve this goal, there should be mechanisms for imposing responsibility and accountability on auditors.*

Cuvinte-cheie: *audit, activitate de audit, calitatea serviciilor de audit, control extern, politici şi proceduri de audit, supravegherea activității de audit.*

Clasificarea JEL: *M40, M41*

Încrederea utilizatorilor rapoartelor de audit în conținutul acestora, în mare măsură, depinde de calitatea serviciilor de audit prestate de către auditorii financiari. În conformitate cu stipulările articolului 10 din Legea privind activitatea de audit, controlul calității lucrărilor de audit este pus pe seama societăților de audit, auditorilor întreprinzători individuali, care sunt obligați să:

- ***elaboreze şi să respecte politica şi procedurile de control al calității lucrărilor de audit în conformitate cu cerințele standardelor de audit şi ale Codului etic;***
- ***aprobe politica şi procedurile de control al calității lucrărilor de audit printr-un document (ordin, dispoziție etc.) emis de conducerea societății de audit sau de auditorul întreprinzător individual;***
- ***efectueze proceduri de control al calității lucrărilor de audit în cadrul fiecărei societăți de audit şi de fiecare auditor întreprinzător individual.***

Totodată, societățile de audit, auditorii întreprinzători individuali prezintă anual Consiliului de supraveghere a activității de audit, până la 30 aprilie al anului ce urmează după anul gestionar:

- rapoarte financiare şi informație privind respectarea procedurilor de control al calității lucrărilor de audit, stabilite de standardele de audit;

- raport privind transparența societății de audit, a auditorului întreprinzător individual pentru plasare pe pagina web oficială a Consiliului de supraveghere a activității de audit, în cazul efectuării auditului la entitatea de interes public, care include cel puțin următoarele elemente:
  - *informație despre politica şi procedurile de control al calității lucrărilor de audit, eficiența lor declarată de organul executiv;*
  - *data efectuării ultimei verificări a calității lucrărilor de audit;*
  - *declarație privind respectarea de către societatea de audit, de auditorul întreprinzător individual a principiului independenței;*
  - *informație privind instruirea profesională continuă a auditorilor.*

De menționat că toate aceste prevederi legislative reprezintă cerințele față de sistemul de control al calității pentru societățile de audit, auditorii întreprinzători individuali, care realizează contracte de audit şi efectuează revizuiri ale situațiilor financiare, precum şi alte misiuni de asigurare şi servicii conexe.

Consiliul de supraveghere a activității de audit (CSAA), printre atribuțiile sale, „examinează solicitările referitoare la calitatea efectuării lucrărilor de audit" (1,31). În cadrul CSAA, este constituit Serviciul de control şi verificare, care este un aparat permanent de lucru, format din patru specialişti cu studii superioare în domeniul economico-financiar sau juridic, cu statut de funcționar public, inclusiv secretarul Consiliului, încadrați în conformitate cu prevederile Legii cu privire la funcția publică şi statutul funcționarului public. Serviciul de control şi verificare efectuează controlul asupra modului în care auditorii, societățile de audit şi auditorii întreprinzători individuali respectă prevederile legislației în domeniul activității de audit, standardelor de audit, Codului etic, precum şi ale altor acte normative ce reglementează activitatea de audit şi procedurile de control al calității lucrărilor de audit (1,32). Serviciul de control şi verificare, din numele Ministerului Finanțelor, prin intermediul CSAA, efectuează controlul extern al calității lucrărilor de audit, care se desfăşoară la societățile de audit, auditorii întreprinzători individuali, în vederea constatării existenței şi a modului de aplicare a:

- ☑ ***politicilor şi procedurilor de control al calității lucrărilor de audit aplicate la nivel de societate de audit, auditor întreprinzător individual şi a***
- ☑ ***politicilor şi procedurilor de control al calității lucrărilor de audit aplicate la nivel de misiune de audit.***

În acest context, controlul extern efectuat de către Serviciul de control şi verificare, din cadrul CSAA, reprezintă activitatea de revizuire a calității activității de audit financiar şi a celorlalte servicii profesionale.

Controlul calității pentru societățile de audit, auditorii întreprinzători individuali, care efectuează audituri şi revizuiri ale situațiilor financiare, precum şi alte misiuni de asigurare şi servicii conexe.

Corespunderea, din punct de vedere calitativ, a serviciilor de audit prestate de către o societate de audit, auditorii întreprinzători individuali este bazată pe faptul că aceşti profesionişti trebuie să respecte principiile prevăzute în Codul etic IFAC, printre care şi principiul competenței profesionale şi atenției cuvenite. Concomitent cu acest fapt, standardele internaționale de audit, elaborate de către Consiliul pentru Standarde Internaționale de Audit şi Asigurare (IAASB), conțin standarde distincte care au ca scop reglementarea asigurării calității serviciilor de audit:

- **ISQC1** „Controlul calității pentru societățile care efectuează servicii de audit şi revizuiri ale informațiilor financiare, precum şi alte angajamente de asigurare sau servicii conexe";
- **ISA 220** „Controlul calității pentru un audit al situațiilor financiare";
- **ISA 200** „Obiective generale ale auditorului independent şi desfăşurarea unui audit în conformitate cu Standardele Internaționale de Audit".

Standardul internațional privind controlul calității, ISQC1 „Controlul calității pentru societățile care efectuează servicii de audit şi revizuiri ale informațiilor financiare, precum şi alte angajamente de asigurare sau servicii conexe" trebuie citite în contextul „Prefeței Standardelor internaționale privind controlul calității, auditului sau servicii de asigurare şi servicii conexe", care stabilesc aplicarea şi autoritatea Standardelor internaționale privind controlul calității.

Scopul acestui standard internațional privind controlul calității (ISQC) este de a stabili principiile de bază şi procedurile esențiale şi de a oferi îndrumare cu privire la responsabilitățile companiei de audit pentru sistemul propriu de control al calității, pentru angajamentele de audit şi revizuire a situațiilor financiare, precum şi pentru alte angajamente de asigurare şi servicii conexe.

Concomitent, alte standarde şi ghiduri privind responsabilitatea personalului unei companii de audit referitoare la procedurile de control al calității, pentru anumite tipuri de angajamente, sunt prezentate în alte hotărâri ale Consiliului pentru Standarde Internaționale de Audit şi Asigurare (IAASB).

Aşa cum prevede ISA 220 „Controlul calității pentru un audit al situațiilor financiare", de exemplu, stabileşte standarde şi oferă îndrumare în legătură cu procedurile de control al calității pentru angajamentele de audit asupra situațiilor financiare.

Societatea de audit trebuie să stabilească un sistem de control al calității creat pentru obținerea unei asigurări rezonabile că compania şi personalul acesteia respectă standardele profesionale şi cerințele normative şi că rapoartele întocmite de către companie sau partenerii de angajament sunt potrivite în funcție de circumstanțe.

Un sistem de control al calității este format din politici create pentru atingerea obiectivelor şi din proceduri necesare pentru implementarea şi monitorizarea modului de respectare a acestor politici.

ISQC 1 se adresează tuturor companiilor de audit, iar natura politicilor şi procedurilor create de fiecare companie pentru respectarea ISQC 1 depinde de diverşi factori, cum ar fi mărimea şi caracteristicile operaționale ale companiei şi dacă face parte dintr-o rețea. Elementele unui sistem de control al calității, potrivit ISQC 1, se concretizează în:

- responsabilitățile liderilor privind calitatea la nivelul societății de audit;
- cerințele relevante de etică;
- acceptarea şi continuarea relațiilor cu clienții şi a misiunilor specifice;
- resursele umane;
- monitorizarea politicilor şi procedurilor de control al calității.

Controlul calității pentru un audit al situațiilor financiare conform ISA 220, are la bază premisa că societatea de audit aplică ISQC 1, că există un sistem de control al calității care să asigure conformitatea cu standardele profesionale, cu legea şi emiterea de rapoarte adecvate circumstanțelor date. ISA 220 este aplicabil în Republica Moldova pentru auditul situațiilor financiare începând cu 01 ianuarie 2012, şi expune responsabilitățile specifice ale auditorului în privința procedurilor de control al calității pentru un audit al situațiilor financiare, printre care se menționează: *responsabilitatea conducerii pentru calitatea misiunilor; cerințele etice relevante; acceptarea şi continuarea relațiilor cu clienții şi a misiunilor de audit; desemnarea echipelor misiunii; desfăşurarea misiunii; monitorizarea şi documentația.*

Sursele aspectelor care urmează a fi abordate într-o societate de audit aferente sistemului de control al calității, pentru a se asigura conformitatea cu cerințele de etică, inclusiv independența şi ISA, sunt prezentate în tabelul 1.

Tabelul 1

Documentarea şi monitorizarea continuă a calității serviciilor de audit

Calitatea controlului			
Nr. paragrafului	**ISQC 1**	**Nr. paragrafului**	**ISA**
11	ISQC 1	6	220
13	ISQC 1	14	200
18	ISQC 1	15	200
19	ISQC 1	16	200
29	ISQC 1	17	220
32	ISQC 1	18	220
48	ISQC 1	19	220
57	ISQC 1		

Este important de menționat că politicile şi procedurile de control al calității necesită a fi documentate şi comunicate personalului companiei. Această comunicare descrie politicile şi procedurile de control al calității şi obiectivele ce trebuie atinse cu ajutorul lor, şi include mesajul potrivit căruia fiecare persoană are o responsabilitate proprie pentru asigurarea calității şi trebuie să respecte aceste politici şi proceduri. În plus, compania recunoaşte importanța obținerii unui feedback cu privire la sistemul de control al calității din partea personalului său. Astfel, compania trebuie să încurajeze personalul să comunice opiniile şi problemele lor legate de controlul calității.

Controlul extern/activitatea de revizuire a calității activității de audit financiar şi a celorlalte servicii profesionale

După modul de efectuare, controalele externe pot fi:

- planificate – controale efectuate în baza Planului trimestrial de control extern, aprobat de către preşedintele CSAA;
- la solicitare – controale efectuate în baza solicitărilor referitoare la calitatea lucrărilor de audit parvenite la CSAA, conform prevederilor articolului 31 din Legea privind activitatea de audit;
- controale repetate – controale efectuate în vederea evaluării eficienței măsurilor de remediere şi de sancționare aplicate în urma controlului extern.

Activitatea de control extern al Serviciului de control şi verificare se desfăşoară în condițiile prevăzute de Regulamentul provizoriu privind controlul extern al calității lucrărilor de audit în termenii stabiliți în Planul trimestrial de control extern şi se bazează pe următoarele principii:

- *confidențialitate;*
- *independență şi obiectivitate;*
- *legalitate şi integritate;*
- *competență şi responsabilitate;*
- *lipsă de afiliere din partea specialiştilor Serviciului de control şi verificare la persoanele care activează în domeniul auditului.*

În ceea ce priveşte controlul extern, acesta se organizează în baza Programului de efectuare a controlului extern, care conține o listă a domeniilor şi sau procedurilor care urmează a fi verificate de către specialiştii Serviciului de control şi verificare. În cadrul efectuării controlului extern, este evaluată eficiența sistemului de control intern, atât la nivel de societate de audit, auditor întreprinzător individual, cât şi la nivel de misiune de audit.

Controlul extern se efectuează în totalitate sau prin sondaj, în funcție de volumul activității societății de audit, auditorului întreprinzător individual supuşi controlului, precum şi de frecvența abaterilor constatate anterior, prin acumularea şi sistematizarea unui set de informații, care să permită formularea unor concluzii temeinice privind caracterul adecvat al sistemului de control al calității implementat, conformitatea acestuia cu cerințele legislației în domeniu. În procesul controlului extern, sunt verificate minimum 1 şi maximum 5 dosare de audit, în funcție de numărul total al dosarelor de audit al societății de audit, al auditorului întreprinzător individual. Stabileşte perioada şi numărul de misiuni, din perioada care urmează a fi verificată, Consiliul.

În urma aplicării procedurilor de control incluse în Program, pentru a evalua gradul de conformare a societății de audit, auditorului întreprinzător individual cu cerințele corespunzătoare, specialiştii Serviciului notează, în dreptul fiecărei proceduri din listă, mențiunile „Da", „Preponderent Da" sau „Nu", în funcție de modul în care societatea de audit, auditorul întreprinzător individual, supus controlului, îndeplineşte obiectivele specifice procedurii concrete, cu indicarea comentariilor privind deficiențele constatate şi cauzele pentru care unele obiective nu au fost realizate. Determinarea gradului de conformare se efectuează prin raportarea sumei numărului procedurilor cu mențiunea „Da" şi a 50% din numărul procedurilor cu mențiunea „Preponderent Da", la numărul total de proceduri incluse în Program, conform procentajului cuprins între 0% şi 100%.

În funcție de procentajul stabilit conform regulilor din Regulamentul provizoriu privind controlul extern al calității lucrărilor de audit, societatea de audit, auditorul întreprinzător individual controlat va obține un calificativ, după cum urmează:

Procentaj	**Până la 35%**	**De la 36% la 70%**	**De la 71% la 85%**	**De la 86% la 100%**
Calificativ	D	C	B	A

În funcție de calificativul obținut şi relevanța neconformităților constatate în urma controlului extern, indicate în Actul de control, Consiliul adoptă decizia corespunzătoare. Decizia Consiliului conține calificativul atribuit, termenul de realizare a măsurilor de remediere a neconformităților cu aplicarea, după caz, a sancțiunilor disciplinare, diferențiate pentru fiecare calificativ acordat, după cum urmează:

pentru calificativul „A":

- nu se aplică măsuri de sancționare, la necesitate, se va limita doar la recomandările menționate în Actul de control de către specialiştii Serviciului, care trebuie examinate şi ca urmare,

realizate unele măsuri corective.

pentru calificativul „B”:

- participarea auditorilor care au luat parte la misiunile de audit verificate la cursuri suplimentare de instruire profesională de 20 ore;
- prezentarea propunerilor, în termen de 15 zile, de la data primirii deciziei, din partea societății de audit, auditorului întreprinzător individual privind modul de realizare a recomandărilor indicate în Actul de control, cu indicarea acțiunilor planificate şi termenelor corespunzătoare de realizare în timp de un an;
- raportarea acțiunilor realizate în termen de 10 zile de la data expirării anului în care au fost realizate acțiunile.

pentru calificativul „C”:

- participarea auditorilor, care au luat parte la misiunile de audit verificate, la cursuri suplimentare de instruire profesională de 40 de ore;
- prezentarea propunerilor în termen de 15 zile, de la data primirii deciziei, din partea societății de audit, auditorului întreprinzător individual privind modul de realizare a recomandărilor indicate în Actul de control, cu indicarea acțiunilor planificate şi termenelor corespunzătoare de realizare în timp de un an;
- aplicarea de sancțiuni disciplinare, sub formă de avertisment, auditorilor care au luat parte la misiunile de audit verificate, societății de audit, auditorului întreprinzător individual;
- efectuarea unui control extern repetat peste o perioadă ce nu va depăşi un an, cu aplicarea măsurilor de sancționare prevăzute la calificativul „D”, în cazul în care s-a stabilit acelaşi calificativ.

pentru calificativul „D”:

- participarea auditorilor, care au luat parte la misiunile de audit verificate, la cursuri suplimentare de instruire profesională de 40 de ore;
- prezentarea propunerilor în termen de 15 zile, de la data primirii deciziei, din partea societății de audit, auditorului întreprinzător individual privind modul de realizare a recomandărilor indicate în Actul de control, cu indicarea acțiunilor planificate şi termenelor corespunzătoare de realizare în timp de un an;
- aplicarea de sancțiuni disciplinare, sub formă de avertisment, auditorilor care au luat parte la misiunile de audit verificate, societății de audit, auditorului întreprinzător individual;
- efectuarea unui control extern repetat peste o perioadă ce nu va depăşi un an şi în cazul în care s-a stabilit acelaşi calificativ se va iniția procedura de retragere a licenței pentru desfăşurarea activității de audit.

Activitatea de audit, inclusiv calitatea serviciilor de audit, în Republica Moldova, este reglementată de Legea privind activitatea de audit, în vigoare de la 01.01.2008. Implementarea, începând cu 01.01.2012, a Standardelor Internaționale de Audit, solicită revizuirea conținutului Legii privind activitatea de audit, lege care, în anumite aspecte nu corespunde Directivei UE privind auditul statutar. Pentru obținerea unei mai bune concordanțe între Legea privind activitatea de audit, Standardele Internaționale de Audit, şi alte acte normative interne, aferente activității de audit, pentru a realiza o mai bună aliniere la Directivele UE, actualizarea conținutului Legii privind activitatea de audit este o prioritate şi necesitate a timpului.

Bibliografie:

1. Legea privind activitatea de audit nr. 61-XVI din 16.03.2007 (Republicat: Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.72-75/230 din 13.04.2012, Monitorul Oficial nr.117-126/530 din 10.08.2007).
2. Standardele Internaționale de Audit şi Codul etic, Ordinul Ministerului Finanțelor nr. 64 din 14 iunie 2012, www.minfin.md
3. REPARIS, *Joint Vienna Institute, Audit Training of Trainers Workshop*, 6-8 February, 2013.
4. Regulamentul *provizoriu* privind controlul extern al calității lucrărilor de audit, www.minfin.md
5. ROSC, The World Bank Centre for Financial Reporting Reform, Moldova, June 2013.
6. NEAMȚU, Horia, ROMAN, Aureliana-Geta, ȚURLEA, Eugeniu. *Audit financiar, Misiuni de asigurare şi servicii conexe*, Editura Economica, 2012 .

GRUPURILE DE ENTITĂȚI ŞI IMPORTANȚA ACESTORA ÎN COMUNICAREA FINANCIARĂ INTERNAȚIONALĂ

Natalia Curagău, conf. univ., dr., ASEM

Abstract. *Developing laws and policies according to EU standards in accounting is one of the structural elements that could contribute to Moldova's European integration.*

EU legislation and policies in the field of corporate accounting and auditing cover two vital components of financial disclosure, which are:- financial reporting using recognized financial reporting standards and auditing these reports, using recognized auditing standards. Financial disclosure is a major part of good corporate governance.

The consolidation of financial reports is a consequence (an effect) of the process of concentration and centralization of capital, the incorporation of subsidiaries, branches within concerns and groups of companies within the limits of some national frontiers of several governments on an international scale.

Key words: *Consolidated financial statements, consolidation perimeter, defining subsidiaries, participations and entities controlled, capital notion of self-control and transparency, Financial-industrial groups, the legal framework of branches.*

Introducere

Elaborarea legilor şi politicilor, conform standardelor Uniunii Europene în domeniul contabilității, este unul din elementele structurale, ce ar putea contribui la integrarea europeană a Republicii Moldova.

Legislația şi politicile Uniunii Europene în domeniul contabilității şi auditului corporativ acoperă două componente vitale ale dezvăluirii financiare, care sunt întocmirea situațiilor financiare, folosind standardele de raportare financiară recunoscute şi auditarea acestor situații, recurgând la standardele recunoscute din domeniul auditului. Dezvăluirea financiară este o parte majoră a unei bune guvernări corporative.

Necesitatea formării grupurilor de entități, în Republica Moldova, este conexată cu dezvoltarea relațiilor de piață, petrecerea privatizării în proporții mari, mutilarea structurală în producere, predominarea comerțului internațional asupra producerii autohtone etc.

Stimulate de întreținerea şi de întărirea legăturilor internaționale, să contribuie la formarea unui mediu de concurență şi să majoreze eficiența producerii, activarea pe bază de stabilitate financiară şi îmbunătățirea atmosferei de investigații, grupurile de entități au început să se dezvolte rapid.

Material şi metodă

Studiul în domeniu a fost elaborat în baza pârghiilor de determinare a modalităților de derulare a procesului de consolidare, precum şi examinarea metodelor de consolidare a situațiilor financiare consolidate la nivelul grupurilor industrial-financiare, în contextul experienței mondiale şi al cerințelor legislației în vigoare a Republicii Moldova, depistarea neajunsurilor aferente acestui domeniu din punct de vedere juridic şi fiscal, elaborarea unor propuneri pentru înlăturarea acestora.

Pentru redarea materialului privind elaborarea situațiilor financiare consolidate din punct de vedere al concepției juridice inclusiv, preferință s-a acordat metodei monografice de descriere a faptelor contabile cu aplicarea elementelor de comparație, inducție şi deducție.

Rezultate şi discuții

Din punct de vedere al concepției juridice, grupul este un tot unitar de entități, interdependente unele de altele, care, în ansamblul lor, nu posedă personalitate morală, ceea ce conduce la o contradicție între situația de drept şi cea, de fapt, caracterizată prin convergența obiectelor, unitate de direcție şi strategie a entităților din cadrul grupului.

Personalitate morală se consideră societatea atunci când:

- are un patrimoniu propriu, distinct de cel al altor entități;
- are un nume, domiciliu şi naționalitate;
- se foloseşte de drepturile legale de persoană juridică;
- trebuie să respecte anumite obligații, în special, în materie de publicitate, pentru că entitatea şi actele importante ale vieții sale sociale trebuie să fie cunoscute de către terți.

Ceea ce este important de reținut nu vizează, în mod special, cadrul juridic al entităților, ci consecințele directe asupra analizei sau gestiunii financiare a grupului:

1. Definirea filialelor, participațiilor şi entităților controlate;

2. Noțiunea de autocontrol şi transparență a capitalului;
3. Obligațiile de informare a acționarilor şi publicului, care decurg din existența filialelor, participațiilor şi entităților controlate;
4. Noțiunea de grup propusă de dreptul muncii în unele țări europene.

Cadrul juridic al filialelor, participațiilor şi entităților controlate.

În termeni juridici, filialele reprezintă acele entități, din al căror capital mai mult de jumătate este deținut de o altă entitate, fără a se ține cont de participarea la dividende prioritare fără drept de vot sau de acțiunile cu drept de vot dublu, pentru a se determina procentajul de participare sau de interes. Prin urmare, criteriul legăturii de afiliație este pur financiar.

În practica afacerilor, câteodată, noțiuni de filială i se dă un conținut mult mai larg şi conduce la apariția mai multor praguri în legăturile de participație.

Se pot distinge, în primul rând, filialele cu o participație mai mare de 90% sau 95% din capitalul acestora.

Astfel de filiale îşi păstrează personalitatea morală, dar se află sub controlul absolut al entității-mamă.

Entitatea-mamă exercită controlul asupra entităților-fiice, în cazurile în care deține:

a) peste 50% din acțiunile cu dreptul de vot sau contribuțiile în capitalul social al entității-fiice;
b) 50% sau mai puțin de jumătate din acțiunile cu dreptul de vot sau contribuțiile în capitalul social al unei entități cu condiția că:
   - deține mai mult de jumătate din voturi ca rezultat al acordului cu alți investitori;
   - are prerogativa de a determina, în conformitate cu statutul sau acordul, politica economico-financiară a agentului economic;
   - are prerogativa de a desemna sau a destitui majoritatea membrilor Consiliului de directori;
   - are dreptul de a alege strategia, deciziile, activitățile etc., la şedințele Consiliului de directori prin majoritatea de voturi.

Astfel de filiale îşi păstrează personalitatea morală, dar se află sub controlul absolut al entității-mamă.

În al doilea rând, pot apărea participații mai mari de 66% (cazul entităților anonime din Franța), în care entitatea-mamă deține conducerea absolută. În această situație, se pune problema de a şti care este valoarea titlurilor minoritare, care în realitate nu posedă nicio putere.

În al treilea rând, pot apărea participații egale cu 50% şi partajele între două grupuri: cazul filialelor comune.

În principiu, participanții sunt, în întregime, interdependenți, deoarece nimeni nu poate decide fără consimțământul celuilalt.

Această practică conduce adesea la numeroase dificultăți.

Când participațiile sunt inferioare procentului de 50%, ele nu sunt suficiente pentru a crea o legătură de afiliație, dar, în acelaşi timp, este suficient pentru a domina entitatea, dacă alți acționari sau purtători de părți sociale nu dețin o cotă superioară de capital.

În termeni juridici, participațiile reprezintă fracția de capital cuprinsă între 10% şi 50% deținută într-o altă societate. Ca şi în cazul filialelor, criteriul este pur financiar.

În cazul în care participația este de 50%, iar restul acțiunilor sunt foarte dispersate, entitatea participantă va deține controlul absolut. Deținerea unei fracții mai mici de 10% nu constituie participație. În schimb, în cazul entităților cotate la bursă, deținerea unei cote procentuale de 8%-9% permite, uneori, de a avea o influență asupra deciziilor de ansamblu, tot aşa cum deținerea unei cote procentuale de 15%-20% din capitalul unei entități închise poate fi insuficientă pentru exercitarea unei influențe asupra societății.

În concluzie, în termeni juridici, filialele şi participațiile prezintă un sens limitat, deoarece definiția este fondată, în mod exclusiv, pe praguri de deținere a capitalului şi nu aduce în discuție nici motivul pentru care are loc cumpărarea acțiunilor, nici intervalul de posedare a titlurilor şi nici puterea reală a entității participante.

În sens juridic, societățile controlate sunt subînțelese prin faptul că, în esență, se explică, noțiunea de entitate care controlează o altă entitate, existând, practic, următoarele situații:

a) atunci când deține direct sau indirect o fracție de capital, care îi conferă majoritatea drepturilor de vot în ansamblul adunării generale a acelei societăți;
b) atunci când dispune singură de majoritatea drepturilor de vot în entitatea controlată, precum şi în virtutea unui acord încheiat cu alți asociați sau acționari şi care nu contravine intereselor entității;

c) atunci când ea determină, în fapt, prin drepturile de vot de care dispune, deciziile în adunarea generală a acestei societăți;

O entitate este presupusă a exercita control asupra altei entități, dacă ea dispune, direct sau indirect, de o fracție a drepturilor de vot superioară procentului de 40% şi niciun alt acționar sau asociat nu deține direct sau indirect, o fracție superioară în raport cu acest procent.

Controlul presupune, de asemenea, împuterniciri care permit realizarea conducerii financiare şi a activității de producție a entității cu scopul obținerii unui profit.

În cazul în care se apelează la instanță pentru a se dovedi absența controlului asupra uneia sau mai multor societăți, sunt reținute două criterii:

- fie deținerea majorității drepturilor de vot prin posesia unei fracții de capital mai mare de 50% sau în virtutea unui acord încheiat cu restul acționarilor;
- fie influența dominantă care antrenează, în fapt, controlul deciziilor în adunările generale.

Privind valoarea juridică a conturilor consolidate, reglementările europene şi internaționale în vigoare prevăd că aceste conturi se întocmesc prin grija consiliilor de administrație ale entităților consolidate care au, astfel, responsabilitatea redactării acestora, fără însă a le aproba.

După întocmire, sub responsabilitatea conducătorilor entităților supuse consolidării, conturile consolidate sunt controlate de auditori şi aduse apoi la cunoştință acționarilor sau asociaților, astfel încât acestora să li se permită, în adunarea generală, pronunțarea în cunoştință de cauză asupra deciziilor de competența acesteia şi de a se putea exprima asupra gestiunii şi activității entității-mamă. De reținut că ele nu se supun aprobării adunării generale, deoarece aceste conturi consolidate nu conduc la determinarea (spre deosebire de situația financiară anuală) drepturilor acționarilor sau asociaților asupra repartizării rezultatului financiar sub formă de profit.

În Republica Moldova, în baza „Legii cu privire la grupele financiar-industriale" nr. 1418-XIV, 14.12.2000, în vigoare de la 6.03.2001, se reglementează şi, deci, recunoaşte existența grupurilor de societăți, în materie de drept comercial.

Aceste reglementări juridice au devenit tot mai necesare, urmare a dezvoltării accelerate a mai multor societăți comerciale cu capital de stat şi regii autonome cu caracteristici funcționale de grup şi care au o puternică influență în teritoriu.

Legea menționată stabileşte condițiile constituirii, înregistrării de stat, activității şi lichidării grupurilor financiar-industriale, drepturile şi îndatoririle membrilor acestora, precum şi asigură apărarea drepturilor şi intereselor legitime ale membrilor grupurilor financiar-industriale.

Grupurile financiar-industriale în activitatea lor se călăuzesc de legislația civilă, de „Legea cu privire la grupurile financiar-industriale" şi de acordurile internaționale la care Republica Moldova face parte.

Grupurile financiar-industriale este o asociere, pe baza liberului consimțământ, a membrilor ei.

Grupul financiar-industrial este o organizație comercială şi îşi desfăşoară activitatea în baza contractului de constituire.

Compania centrală a grupului financiar-industrial răspunde pentru obligațiile sale cu întreg patrimoniul ce îi aparține cu drept de proprietate şi nu răspunde pentru obligațiile membrilor grupului financiar-industrial. Particularitățile răspunderii companiei centrale (entității-mamă) şi a membrilor grupului financiar-industrial se stabilesc în contractul de constituire a grupei.

Membrii grupului financiar-industrial sunt în drept să exercite atribuțiile de control şi de dispoziție, prevăzut de contractul de constituire sau de statutul companiei centrale a grupului financiar-industrial.

Activitatea de investire a grupurilor financiar-industriale transnaționale, inclusiv activitatea cu atragerea capitalului din alte țări, se desfăşoară în conformitate cu legislația statului pe al cărui teritoriu se fac investițiile şi cu acordurile cu privire la cooperarea în domeniul activității de investiție şi cu privire la protejarea reciprocă a investițiilor, încheiate între părți.

Rezultatele activității grupurilor financiar-industriale pe parcursul perioadei de gestiune analizate se dau publicității.

Crearea de asociații, încheierea de acorduri şi desfăşurarea unor acțiuni coordonate ale membrilor grupurilor financiar-industriale, dacă acestea au drept consecință încălcarea legislației antimonopol, se interzic.

Raporturile membrilor grupurilor financiar-industriale cu bugetul republicii pot fi atât consolidate, cât şi de sine stătătoare.

Membri ai grupurilor financiar-industriale sunt recunoscute persoanele juridice cu orice tip de proprietate şi formă juridică de organizare, rezidente sau nerezidente în Republica Moldova, care au semnat

contractul de constituire a grupei.

Printre membrii grupurilor financiar-industriale trebuie să fie organizații ce funcționează în sfera producției de mărfuri şi servicii, precum şi bănci sau alte instituții financiare. Băncile străine participă la grupurile financiar-industriale numai prin filialele şi sucursalele lor, care funcționează în baza licenței Băncii Naționale a Moldovei.

Unitățile comerciale afiliate şi alte entități afiliate pot face parte din grupurile financiar-industriale numai împreună cu societatea principală sau cu altă întreprindere principală ori cu consimțământul acesteia.

Contractul de constituire a grupului financiar-industrial va cuprinde:

1. Denumirea grupului financiar-industrial;
2. Scopul constituirii grupului financiar-industrial şi modalitățile realizării sarcinii economice unice;
3. Modul şi condițiile de constituire a companiei centrale a grupului financiar-industrial;
4. Modul de constituire, volumul competențelor şi alte condiții de activitate a consiliului administratorilor grupului financiar-industrial;
5. Modul de repartizare a profitului şi de plată a impozitelor;
6. Volumul, modul şi condițiile asocierii activelor membrilor grupului financiar-industrial;
7. Modul de procurare şi de utilizare, de către compania centrală, a grupului financiar-industrial al bunurilor;
8. Durata contractului;
9. Modalitate de modificare a componenței membrilor grupului financiar-industrial;
10. Condițiile lichidării grupului financiar-industrial;
11. Alte condiții obligatorii sau caracteristice pentru raporturile de drept civil în cauză, stabilite de către membrii grupului financiar-industrial, pornindu-se de la scopurile şi sarcinile acestei grupe şi de la prevederile legislației.

Contractul de constituire a grupului financiar-industrial intră în vigoare din momentul semnării lui de către persoanele, împuternicite cu acest drept de către organele de conducere competente ale membrilor grupului financiar-industrial, şi aplicării ştampilelor acestora.

Din punct de vedere al legislației fiscale, pe plan internațional, nu se ignoră noțiunea de grup, aceasta fiind impusă de o urmărire atentă a modului de repartizare a dividendelor între entitățile grupului şi de compensare a profiturilor cu pierderile, la nivelul grupului.

În țările dezvoltate, legislația fiscală are grijă să nu defavorizeze entitățile ce-şi exercită activitatea în cadrul grupului. În Republica Moldova, unde consolidarea conturilor este operabilă, în preponderență, la entitățile unde prevalează capitalul străin, dreptul fiscal nu este pregătit să răspundă acestor cerințe.

Fiscalitatea ține cont de existența entităților de grup, iar pentru instituirea unei fiscalități a grupului în țările din Uniunea Europeană, au fost adoptate succesiv diverse măsuri, fie pentru a corecta diferite metodologii, care se aplică în mod normal, fie pentru a lupta împotriva evaziunii fiscale, care ar putea fi realizată prin sistemul de grupuri multinaționale. Aceste măsuri pot fi sintetizate ca fiind destinate:

- asigurării neutralizării impozitelor stabilite grupurilor;
- favorizării investițiilor străine;
- încurajării regrupării entităților;
- luptei împotriva evaziunii fiscale între societățile ce fac parte din acelaşi grup;
- luptei împotriva evaziunii fiscale internaționale.

Regimul special al entității-mamă şi filialelor constă în:

1. Veniturile filialelor repartizate entităților-mamă nu sunt supuse nici unei rețineri la sursă;
2. Veniturile filialelor sunt exonerate de impozitul asupra entității-mamă; la entitatea-mamă, se practică defalcarea unei cote-părți forfetare de cheltuieli;
3. Practic, imputarea activului fiscal cu 50% permite entităților-mamă să redistribuie veniturile filialelor (prin filiale înțelegându-se, în acest sens, societățile în care entitatea-mamă deține mai puțin de 100% din acțiuni sau părți sociale) fără să achite un avans.

Regimul integrării fiscale al entității de grup este definit ca fiind regimul de drept întâlnit la societățile din fruntea grupului, supuse impozitării, ori care ar fi natura activității lor. Apare, totuşi, o limitare la grupurile formate de entitatea-mamă şi una sau mai multe entități, în care ea deține 95% sau mai puțin din capital, direct sau indirect, dacă entitățile intermediare sunt, ele însele, membre ale grupului. Entitatea-mamă este singura obligată la impozitul stabilit pe rezultatul ansamblului de societăți. Fiecare întreprindere membră a grupului participă, însă, solidar la plata acestui impozit.

Constituirea grupului de entități poate fi realizată prin diverse căi, care sunt determinate de circumstanțe juridice, condițiile impozitării etc. (pe calea procurării capitalului propriu sau activelor nete ale altei societăți). Plata poate fi realizată prin emisia acțiunilor sau transferuri de mijloace băneşti sau echivalentul acestora, de asemenea, prin cedarea a altor active. Tranzacțiile economice pot fi efectuate între acționarii grupului de entități sau între o entitate şi acționarii altei entități. Consolidarea poate provoca crearea unei noi societăți, care realizează un control asupra entităților grupului, cedarea unor active nete ale unei entități sau a mai multor entități ale grupului altei societăți sau lichidarea, reorganizarea unei sau mai multor entități ale grupului.

Unirea companiilor poate influența asupra relațiilor entității-mamă şi entităților-fiice, dacă cumpărător este entitatea-mamă şi cumpărată va fi entitatea-fiică. În condițiile create, entitatea cumpărător utilizează IAS 27 „Situații financiare consolidate şi individuale" la întocmirea situațiilor financiare consolidate, reflectând cota sa în întreprinderea ce s-a procurat în situațiile financiare ca investiție în entitatea-fiică.

Informațiile furnizate de contabilitatea financiară la nivelul unei societăți din cadrul grupului, s-au dovedit – în multe cazuri – insuficiente, atât pentru utilizatorii interni, cât şi externi de informații. Necesitatea unor informații suplimentare a adus contabilitatea într-o situație de criză, ea trebuind să-şi recunoască limitele, dar, în acelaşi timp, să le şi depăşească.

Starea de criză a fost depăşită prin aplicarea de noi metode şi tehnici, care au dat naştere contabilității consolidate, utilizatorilor fiindu-le oferite informații asupra grupului prin intermediul situațiilor financiare consolidate.

Contabilitatea consolidată devine, astfel, un mijloc util de informare a utilizatorilor interni şi externi oferind date privind situația patrimonială, financiară şi a rezultatelor unui grup.

Această contabilitate reprezintă, în acelaşi timp, un mijloc de gestiune, care permite măsurarea rezultatelor grupului şi analiza rentabilității în funcție de diferite criterii. Apare, astfel, posibilitatea comparațiilor între grupuri şi între întreprinderile din cadrul grupului, contabilitatea consolidată fiind la originea unei politici şi a unor decizii strategice privind investițiile, sursele de finanțare, rentabilitatea grupului.

Pentru cumularea informației, în contabilitatea consolidată, au loc agregări ale datelor furnizate de entitatea-mamă şi societățile controlate de aceasta, precum şi retratarea anumitor informații; în vederea aplicării unor anumite metode şi tehnici de consolidare.

Conturile de grup sau conturile consolidate ocupă primul loc în comunicarea financiară a grupurilor de entități datorită, după cum s-a menționat, incapacității situațiilor financiare individuale ale entității-mamă de a prezenta o imagine de ansamblu asupra activelor imobilizate şi circulante, capitalului propriu şi împrumutat sub formă de datorii pe termen lung şi scurt, poziției financiare şi rezultatelor întregului grup, adică:

- În situația financiară a entității-mamă, titlurile de participare deținute sunt contabilizate la valoarea de achiziție, ceea ce nu permite să se aprecieze evoluția ulterioară a investiției.
- În situația de profit şi pierdere, entitatea-mamă nu prezintă performanțele filialelor decât în măsura în care contabilizează dividendele primite şi provizioanele pentru devalorizarea titlurilor de participație; în consecință, apare o distorsiune în prezentarea performanțelor reale ale filialei în conturile entității-mamă, deoarece, de cele mai multe ori, dividendele sunt diferite de rezultatele filialei; de asemenea, este imposibil, pentru un utilizator extern al situațiilor financiare entității-mamă, să aprecieze dacă cifra de afaceri corespunde în întregime vânzărilor exterioare grupului sau, în parte, şi operațiilor realizate cu societățile din cadrul grupului. De exemplu, entitatea-mamă îşi realizează producția proprie unei filiale, care se ocupă de comercializarea acesteia.
- O situație financiară aparent sănătoasă a entității-mamă poate să fie compromisă de îndatorarea uneia sau mai multor societăți din cadrul grupului.

Conturile consolidate permit evitarea acestor inconveniente şi contribuie la prezentarea de informații extrem de utile pentru: investitori (acționari), creditori de fonduri, analişti financiari şi alți utilizatori.

Investitorii, actuali şi potențiali, găsesc în situațiile financiare consolidate informații cu privire la activele, datoriile, rezultatul financiar sub formă de profit sau pierderi, capacitatea de autofinanțare şi fluxurile de mijloace băneşti ale ansamblului economic constituit de grup, informații ce permite o apreciere, în condiții cât mai bune, a valorii entității-mamă. Creditorilor de fonduri (băncilor), conturile consolidate le permit să aprecieze modul în care creditele acordate se adaptează nevoilor reale şi posibilităților de

rambursare ale grupului. De exemplu, dacă creditul este acordat entității-mamă, pe baza conturilor consolidate, se poate aprecia puterea financiară a întregului grup. Dimpotrivă, dacă este vorba despre o altă entitate din cadrul grupului, ele permit evaluarea ajutorului pe care acesta ar putea să-l primească din partea grupului, în caz de faliment.

De asemenea, pe baza informațiilor din situațiile financiare consolidate, analiştii financiari pot să efectueze analize mult mai pertinente ale ratelor de rentabilitate, capacităților de investiții, cifrei de afaceri etc.

Fiind de origine anglo-saxonă (primele conturi consolidate au fost publicate, în 1892, de societatea americană „National Lead"), situațiile financiare consolidate sunt construite pe baza supremației realității economice asupra aparenței juridice. Realitatea unui grup este dată de faptul că poate, în orice moment, să le suprime autonomia de gestiune, în timp ce, în aparență, fiecare filială are personalitate juridică distinctă şi patrimoniu propriu.

Toate aceste considerații, adăugate la posibilitatea pe care o oferă consolidarea de a elimina anomaliile de origine fiscală, conferă situațiilor financiare consolidate primul loc în ierarhia documentelor financiare întocmite pentru informarea acționarilor şi terților.

Concluzii

În termeni juridici, filialele şi participațiile prezintă un sens limitat, deoarece definiția este fondată, în mod exclusiv, pe praguri de deținere a capitalului şi nu aduce în discuție nici motivul pentru care are loc cumpărarea acțiunilor, nici intervalul de posedare a titlurilor şi nici puterea reală a entității participante.

Din punct de vedere a legislației fiscale, pe plan internațional, nu se ignoră noțiunea de grup, aceasta fiind impusă de o urmărire atentă a modului de repartizare a dividendelor între entitățile grupului şi de compensare a profiturilor cu pierderile, la nivelul grupului.

În țările dezvoltate, legislația fiscală are grijă să nu defavorizeze entitățile ce-şi exercită activitatea în cadrul grupului. În Republica Moldova, unde consolidarea conturilor este operabilă, cu preponderență, la entitățile unde prevalează capitalul străin, dreptul fiscal nu este pregătit să răspundă celor cerințe invocate ca subiect de cercetare în această materie.

Bibliografie:

1. Legea contabilității nr. 113-XVI din 27.04.2007. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2014, nr. 27-34 / 61 din 07.02.2014.
2. Legea cu privire la Grupurile Financiar-Industriale. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2001, nr.27-28 (751-752) din 06.03.2001.
3. IAS 27 „Situații financiare consolidate şi individuale". Ordinul Ministerului Finanțelor privind acceptarea şi publicarea Standardelor internaționale de raportare financiară nr. 109 din 19.12.08. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2008, nr. 237-240/692 din 31.12.2008.
4. SNC „Părți afiliate şi contracte de societate civilă". Ordinul Ministerului Finanțelor privind aprobarea SNC nr. 118 din 06.08.13 În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova. 2013, nr. 233-237/1534 din 22.10.2013.
5. SIEF 10 „Situații financiare consolidate". Adresa electronica: http://www.contabilsef.md/libview.php?l=ro&idc=456&id=6538
6. SĂCĂRIN, M. *Practici şi reglementări de consolidare a conturilor. Colecția contabilitate*. Bucureşti: Editura ASE, 2012.
7. BOGDAN, V., POPA, D-N., FARCANE, N., BOLOŞ, M-I. *Raportarea financiară la nivelul grupurilor de societăți: Repere contemporane*. Bucureşti: Editura Economică, 2011.
8. АГЕЕВА, О.А. *Международные стандарты финансовой отчетности*: Учебное пособие, Москва: Издательство „Бухгалтерский учет", 2008. 464 с. ISBN 5-85428-190-2.
9. БАБАЕВ, Ю.А., ПЕТРОВ, А.М. *Международные стандарты финансовой отчетности*: Учебник, Москва: Издательство „Проспект", 2007. 352 с. ISBN 978-5-482-01432-5.

FORMAREA PARADIGMELOR DE ADMINISTRARE ANTICRIZĂ A FINANȚELOR CORPORATIVE: ABORDARE EVOLUȚIONISTĂ

Olga Ostrovska, candidat în ştiinţe economice,
Vadim Ghetiman, conferenţiar universitar la Catedra Finanţele Întreprinderii,
Universitatea Naţională Economică din Kiev

Abstract. *The conceptual frameworks of formation of a new corporate finance management paradigm in the presence of traditional concepts are examined in the article. It is validated that the concepts of corporate finance management should be considered as the theoretical foundation of crisis financial management of business entities. The efficiency of the interaction between traditional and innovative paradigms of financial crisis management is substantiated upon the research of the evolution of corporate finance science. The author's understanding of the scientific paradigm and the substance of financial crisis management is stated in the article.*

Cuvinte-cheie*: paradigma ştiinţifică, finanţe corporative, administrare financiară anticriză, administrare preventivă, finanţe behavioriste (comportamentale).*

Enunțarea problemei

Bazele fundamentale de administrare a finanţelor corporative, la etapa modernă de dezvoltare a economiei mondiale şi naţionale, se schimbă considerabil. Globalizarea de piaţă, dezvoltarea inovaţională şi integrarea economiei Ucrainei şi Moldovei în economia mondială necesită revederea concepţiilor preconcepute de administrare a finanţelor subiecţilor de antreprenoriat. Drept consecinţă a influenţei economiei informaţional-inovaţionale asupra transformării relaţiilor financiare la nivel micro- a devenit creşterea riscurilor şi a numărului de întreprinderi insolvabile din punct de vedere financiar.

Stabilitatea dezvoltării economice a unor state separate se caracterizează prin capacitatea subiecţilor naţionali de gestiune să înfrunte ameninţările globalizării de piaţă. Creşterea concurenţei pe pieţele internaţionale financiare şi de mărfuri constituie cauza necesităţii de a elabora şi implementa noua paradigmă ştiinţifică de administrare a finanţelor corporative în concepţia managementului preventiv. Cu toate acestea, formarea noii paradigme are loc în condiţiile coexistenţei şi inter-pătrunderii concepţiei inovaţionale şi tradiţionale anticriză.

Analiza publicaţiei la subiectul cercetării

Definiţia „paradigmă" a fost folosită, pentru prima dată în ştiinţă, de G. Bergman.[1] Însă, răspândirea definiţiei „paradigma ştiinţifică", în practica desfăşurării cercetărilor, s-a produs în urma publicaţiei savantului T. Kuhn, în anii 60 ai secolului trecut. Drept paradigme, savantul subînţelegea „reuşitele ştiinţifice recunoscute de toţi, care, pe o anumită durată de timp, oferă comunităţii ştiinţifice modelul enunţării problemelor şi soluţionării lor".[2] Astfel, paradigma conţine în sine preceptele ştiinţifice, care au devenit, pentru cercetători, temeiuri de bază ale cunoaşterii, legi, principii şi metode de studiu. Autorul articolului este unul din părtaşi, percepând paradigma ştiinţifică drept ansamblu al perceptelor teoretice şi metodologice unanim recunoscute de lumea ştiinţifică, a metodelor tehnice şi modalităţilor de soluţionare a sarcinilor ştiinţifice concrete. O astfel de sarcină ştiinţifică urmează a fi recunoscută gestionarea anticriză a finanţelor corporative.

Orice paradigmă sub influenţa reorganizărilor în viaţa economică, socială şi politică a societăţii are proprietatea de a se transforma, renova, modifica. Cu toate acestea, paradigma ştiinţifică în timpul formării sale trece prin trei faze:

1) neacceptarea paradigmei noi sau atitudinea sceptică faţă de ea, ca şi faţă de una absurdă (paradigma există doar ca teorie nouă);
2) recunoaşterea, când o cunoştinţă nouă (teoria, concepţia) devine componentă obligatorie a ştiinţei, dobândind autoritate şi devenind nemijlocit paradigmă;
3) perceperea noii paradigme de majoritatea savanţilor drept ceva rezonabil, cu toate acestea unii din ei, deja, se gândesc la schimbarea paradigmei.

Dezvoltarea cunoaşterii are loc în urma schimbării paradigmelor, care nu doar se substituie reciproc, dar şi lasă cunoştinţe aparte pentru viitor. Considerăm drept premisă şi condiţie obligatorie a progresului ştiinţific păstrarea şi reinterpretarea, de generaţiile viitoare, a rezultatelor cercetărilor obţinute de omenire,

[1] Словопедия. Новейший философский словарь // http://www.slovopedia.com/6/207/770924.html
[2] Kuhn, T.S. (1962), The Structure of Scientific Revolutions, University of Chicago Press.

în urma cărora au loc noi descoperiri ştiinţifice. Şi cu toate că substituirea paradigmelor denotă o cunoaştere mai profundă a lumii, trebuie să cădem de acord cu opinia savantului I. Kornai, potrivit căreia „paradigma nouă în ştiinţele sociale nu trebuie neapărat să o substituie pe cea veche; pot coexista paradigme distincte”.[1] În legătură cu aceasta, se actualizează cercetările posibilităţilor de coexistenţă şi eficienţă a interacţiunii paradigmei tradiţionale şi inovaţionale a administrării anticriză a finanţelor corporative, în condiţiile instabilităţii economice permanente a Ucrainei şi Moldovei.

Posibilitatea aplicării concepţiei paradigmelor nu doar în ştiinţă, ci şi în afaceri, politică, cultură şi în viaţa de zi cu zi, a fost fundamentată de J. A. Barker. Cercetările lui J. A. Barker au fost aprofundate şi dezvoltate de E. Deming, P.F. Druker, J. E. Stiglіţ.

De problemele determinării structurii şi naturii paradigmelor sistemice s-au preocupat savanţii I. Kornai, G. Kleiner, B.M. Miziuk. În ciuda faptului că I. Kornai şi T. Kuhn considerau drept obiect al paradigmei lor economia naţională, B.M. Miziuk, dezvoltând concepţia lui G. Kleiner, demonstrează posibilitatea răspândirii paradigmei sistemice de asemenea şi la nivel microeconomic. Cu toate acestea, autorii[2] consideră drept obiect al paradigmei întreprinderea, întrucât anume aceasta reprezintă „microsociumul structural creativ de bază, care întruneşte resursele de muncă, materiale, financiare şi intelectuale ale societăţii”.[3]

În mediul savanţilor ucraineni, care acordau o atenţie deosebită cercetării paradigmei sistemice în dezvoltarea economiei şi finanţelor, urmează a fi menţionaţi: A.V. Baziliuk, I.B. Baziliuk, V.M. Gheiţa, A.I. Danilenko, S.V. Naumenkovu, V.M. Oparina, V.M. Fedosova şi alţii. Paradigma modernă de administrare a întreprinderilor în Ucraina a fost studiată de: M.D. Bilîk, G.G. Kireiţev, G.V. Osovskaia, A.N. Poddereghin, L.I. Fedulova etc. Teoria şi practica administrării financiare anticriză a subiecţilor antreprenoriatului au fost cercetate în publicaţiile lor de: I.A. Blank, V.P. Kukoba, L.A. Ligonenko, O.M. Skibiţkii, Z.E. Şerşniova etc. Un aport important în formarea şi dezvoltarea paradigmei teoretice de administrare anticriză a finanţelor corporative a fost realizată de O.A. Terescenko.

Evidenţierea problemei nesoluţionate; scopul articolului. În pofida numărului suficient de publicaţii, în care sunt expuse principiile de funcţionare ale paradigmei în funcţiune şi de formare a paradigmei noi de dezvoltare a economiei naţionale, a pieţelor financiare şi subiecţilor antreprenori, în literatura economică a Ucrainei, nu este acordată o atenţie cuvenită cercetării bazelor conceptuale de formare a paradigmei preventive de administrare anticriză a finanţelor corporative în condiţiile coexistenţei concepţiilor tradiţionale şi de propagare a concepţiilor inovaţionale. Din acest motiv, scopul articolului este: în urma cercetării evoluţiei ştiinţei privind finanţele corporative de a justifica eficienţa coexistenţei, interpătrunderii şi interacţiunii concepţiei tradiţionale şi inovaţionale a managementului financiar anticriză.

Rezultatele cercetării prin fundamentarea rezultatelor ştiinţifice obţinute

În scopul studierii posibilităţilor interacţiunii concepţiei teoretice clasice şi inovaţionale, trebuie să ne clarificăm cu interpretarea făcută de autor definiţiilor „tradiţii” şi „inovaţii”.

Conform Dicţionarului,[4] tradiţii reprezintă „… ceea ce, în cele din urmă, se retrage sub influenţa a ceva nou”, fiind ceva „pierdut şi istoric relativ”. În conştiinţa filistinului timpurilor de dezvoltare inovaţională a evenimentelor sociale, tradiţia este asociată cu trecutul, cu ceea ce şi-a pierdut noutatea şi înfruntă dezvoltarea şi renovarea, ceea ce este neschimbat, simbolizează stabilitatea şi scuteşte de necesitatea de a sesiza situaţia şi de a lua decizii. În urma transformărilor social-economice, tradiţiile, în opinia autorilor,[5] „se pot distruge, transforma şi substitui cu cele noi”.

Mai justificată ne pare a fi opinia autorilor Dicţionarului,[6] care consideră că opoziţia tradiţiilor stabilite faţă de inovaţiile apărute este relativă. Ei disting patru faze ale interacţiunii acestor elemente: 1) tradiţiile opun rezistenţă novaţiilor; 2) tradiţiile şi novaţiile există; 3) tradiţiile şi novaţiile se amestecă,

---

[1] Корнаи Я. Системная парадигма // Вопросы Экономики. – 2002. - № 4. – С. 4-22

[2] Клейнер Г. Системная парадигма и теория предприятия // Вопросы Экономики. – 2002. - № 6. - С. 47-69; Мізюк Б.М. Системна парадигма: становлення, зміст, інтерпретація// Фінанси України. – 2004. - №8. – С. 25-35.

[3] Мізюк Б.М. Системна парадигма: становлення, зміст, інтерпретація // Фінанси України. – 2004. - №8. – С. 25-35. – С.31.

[4] Психология общения. Энциклопедический словарь / Под ред. А. А. Бодалева // http://vocabulary.ru/dictionary/1095/word/tradici

[5] Ibidem.

[6] Крысько В. Г. Этнопсихологический словарь. - М., 1999 //http://vocabulary.ru/dictionary/1095/word/tradici

formând forme de compromis; 4) novațiile se transformă în tradiții.[1]

Astfel, considerăm relativă şi stabilitatea tradițiilor. Autorul articolului examinează tradițiile ca fenomen limitat şi instabil în timp, dar prin termenul „tradițional" subînțelege „obişnuit", „stabilit".

Mult mai răspândite şi obişnuite în teoria şi practica administrării finanțelor corporative în Ucraina sunt, conform observațiilor noastre, anume abordările tradiționale. Însă noi nu vom fi de acord cu punctul de vedere,[2] potrivit căruia tradițiile au legătură exclusiv cu trecutul. Considerăm că, deşi tradițiile, într-adevăr, treptat îşi pierd noutatea, ele în niciun caz nu opun rezistență dezvoltării şi renovării. În multe cazuri, ele se modifică, capătă trăsături de novații, care cu timpul, din nou, se transformă în tradiții.

Autorul consideră ca esență a administrării anticriză implementarea unui ansamblu de măsuri pentru: 1) prevenirea şi neutralizarea crizei la etapele de identificare a factorilor de criză în urma diagnosticării financiare efectuate la timp, 2) scoaterea întreprinderii din stare de criză – în cazul perturbării echilibrului financiar.[3] Paradigma managementului preventiv trebuie să devină baza administrării finanțelor corporative, în condițiile moderne de risc avansat al activității subiecților atreprenoriatului.[4] În scopul preîntâmpinării crizei, administrarea financiară, din momentul fondării întreprinderii, trebuie să fie anticriză. Din acest motiv, concepțiile administrării finanțelor corporative pot fi considerate ca fundament teoretic al administrării financiare anticriză a subiecților antreprenoriatului.

În ştiința economică modernă, sunt actualizate cercetările transformației abordărilor tradiționale la administrarea finanțelor corporative în inovaționale, care, treptat, devin pentru timpul lor teorii clasice ale managementului financiar. Abordările ştiințifice ucrainene, vizavi de determinarea criteriilor de luare a deciziilor financiare, se împart „în dependență de caracterul concluziilor teoretice şi practice, la fel şi în dependență de metodele şi principiile de cercetare".[5] Merge vorba despre teoria clasică (tradițională), neoclasică, instituțională şi neo-instituțională a finanțelor întreprinderilor.

În lucrările reprezentanților şcolii clasice a finanțelor corporative, în teoria şi practica managementului financiar, al contabilității şi administrării corporative mai frecvent se aplică elaborările savantului german E. Schmalenbach. În cărțile[6] sunt examinate întrebările teoriei raporturilor de bilanț şi de finanțare a întreprinderilor, de sistematizare a regulilor de administrare rentabilă a gospodăriei, de identificare şi clasificare a principalelor tipuri de cheltuieli.

Teoria bilanțului inovațională şi la timpul său „dinamică", după E. Schmalenbach, a servit drept impuls şi premisă la apariția noilor concepții de bilanț – bilanț organic, după F. Schmidt şi bilanț nominal după V. Rieger. Studierea atentă a lucrărilor ştiințifice ale lui E. Schmalenbach atestă perceperea de către autor a modalității de schimbare a paradigmelor din contul mortificării învechitului şi transformării utilului în teoria funcțională într-o calitate nouă – inovațiile. Împărtăşim părerea că „punctul slab al cercetărilor savanților clasici – este examinarea separată a măsurilor de finanțare şi investire".[7]

O autonomie insuficient justificată de luare a deciziilor investiționale şi financiare este la fel susținută de părtaşii teoriei neoclasice a finanțelor corporative. Reprezentanții acestei şcoli aliniază teoria de administrare a finanțelor întreprinderii pe ipoteza pieței ideale – de funcționare exclusiv a agenților

---

[1] Ibidem.

[2] Психология общения. Энциклопедический словарь / Под ред. А. А. Бодалева // http://vocabulary.ru/dictionary/1095/word/tradici

[3] Островська О.А. Антикризове фінансове управління в умовах економічної нестабільності // Ринок цінних паперів України. – 2009.- № 5-6. - С.83 – 89; Островська О.А. Нові тенденції в антикризовому управлінні державними корпоративними правами // Фінанси підприємств: проблеми та перспективи: В 3 т./ За наук. ред. проф. М.Д.Білик: Монографія. – Т.3. – Антикризове управління підприємством в умовах ринку – КНУТД. – К.: ТОВ «ПанТот», 2013. – 338 с. – С.133 – 152.

[4] Olga A. Ostrovska. Implementation of a New Preventive Financial Management Paradigm for Ukrainian Enterprises// Journal of Knowledge Management, Economics and Information Technology, Vol. II, Issue 6, December 2012. - p.p. 148-158.

[5] Терещенко О. О. Антикризове фінансове управління на підприємстві : монографія / О. О. Терещенко. – 2-е вид., без змін. – К. : КНЕУ, 2006. - 270 с. – С. 24.

[6] Schmalenbach, E. (1937), Finanzierungen; Schmalenbach, E. (1925), Grundlagen dynamischer Bilanzlehre; Schmalenbach, E. (1934) Selbstkostenrechnung und Preispolitik.

[7] Терещенко О. О. Антикризове фінансове управління на підприємстві : монографія / О. О. Терещенко. – 2-е вид., без змін. - К.: КНЕУ, 2006. - 270 с. – С.24.

economici „raționali" şi pe informația accesibilă în mod egal pentru toți.

Economiştii americani, M. Miller şi F. Modigliani, au propus o teorie inovațională, la timpul său, a structurii capitalului şi au înaintat o ipoteză devenită deja tradițională pentru teoriile moderne şi practica administrării financiare corporative, conform căreia prețul de piață al întreprinderii nu depinde de structura capitalului, cu condiția raționalității subiecților economici şi pieței ideale.[1]

Drept inovație a științei financiare neoclasice în domeniul administrării finanțelor corporative urmează a fi recunoscută, de asemenea, teoria portofoliului hârtiilor de valoare. În lucrările sale, îndeosebi în cartea,[2] G. Markovits descrie bazele teoriei moderne a portofoliului, la fel, expune un instrumentar metodic un pic complicat pentru specialiştii nepregătiți privind investițiile în activele financiare. Teoria corelației riscului şi profitabilității investițiilor financiare în direcția facilitării modelului matematic este dezvoltată de W. Sharpe. Metodologia relatată în cartea[3] a căpătat o aplicare mai largă în practica financiar analitică.

Autorul articolului prezentat în aspectul cercetării dezvoltării concepțiilor ştiințifice subliniază că teoria lui W. Sharpe a apărut ca reacție la lacunele aplicării practice ale metodologiei lui G. Markovits. Folosirea, de către analiştii financiari, într-o anumită perioadă de timp, a modelului elaborat de W. Sharpe şi a metodologiei după G. Markovits, confirmă posibilitatea coexistenței concepțiilor tradiționale şi inovaționale teoretico-metodologice şi a paradigmelor ştiințifice.

Modelul propus de W. Sharpe, Capital Asset Pricing Model (CAPM), oferea oportunitatea de a determina corelația dintre risc şi profitabilitatea hârtiilor de valoare. Însă, folosirea modelului prevedea un număr considerabil de presupuneri şi condiții (principiile: pieței ideale; accesul egal al investitorilor la informație; lipsa influenței impozitării, posibilități ideale de creditare şi multe altele), ceea ce îndemna lumea ştiințifică să efectueze viitoarele cercetări ştiințifice.

S. Ross[4] a propus o teorie alternativă CAPM – The Arbitrage Pricing Theory (APT), care, în calitate de abordare inovațională, lua în calcul influența factorilor economici exogeni greu de prognozat (situația pieței din țară, stabilitatea economiei mondiale, inflația, dinamica ratei dobânzii, altele).

Instituționalismul s-a format ca doctrină inovațională, opozițională, vizavi de postulatele teoriilor clasice şi neoclasice ale economiei de piață. Părtaşii instituționalismului, determinând economia drept componentă a sistemului social, atribuiau un rol considerabil în dezvoltarea socială factorilor extraeconomici. Cu toate acestea, problemele economice au fost cercetate în corelație strânsă cu problemele sociale, politice, etice şi de drept, dar categoriile obişnuite pentru şcoala neoclasică (astfel precum prețul, profitul) s-au examinat ca rezultat al influenței unui spectru mai larg de raporturi reciproce. După părerea instituționaliştilor, acțiunile participanților pieței sunt imposibil de prognozat fără a lua în calcul influența atât a factorilor economici, cât şi a celor extraeconomici. Instituționaliştii s-au dezis de principiile pieței ideale, de complexitatea informației şi de o absolută raționalitate a agenților economici. Totuşi, determinarea, în calitate de instituții, exclusiv a sindicatelor şi statului, precum şi lipsa unei teorii logic create şi a unei metodologii proprii au devenit motivul instituționalismului „vechi".

Neo-instituționalismul a apărut ca ramură a orientării neoclasice. Adepții noii teorii instituționale acordau o atenție mai mare mediului instituțional, în care funcționează agenții economici.

Începutul neo-instituționalismului a fost inițiat prin lucrarea lui R. Coase[5], în care economistul american analizează procesul apariției unui tip specific de cheltuieli – „tranzacționale". R. Coase a numit tranzacționale cheltuielile care însoțesc interacțiunea agenților economici, întrucât colaborarea de afaceri presupune existența conflictelor şi pierderilor. C. J. Dalman include în componența tranzacționalelor cheltuielile pentru: primirea şi prelucrarea informației, purtarea negocierilor şi luarea deciziilor, control, protecție juridică etc.[6]. Utilizarea concepției noi pentru timpul său privind spezele tranzacționale a dus la

---

[1] Modigliani, F. and Miller, M. H. (1958), "The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment", Amer. Econ. Rev, p.p. 261-297; Modigliani, F. and Miller, M. H. (1963) „Taxes and the Cost of Capital"; Modigliani, F. and Miller, M. H. (1963) „Dividend Policy, Growth and the Valuation of Shares" // Journ. Business. Oct. P. 411-433.

[2] Markowitz, H.M. (1952), "Portfolio Selection", The Journal of Finance, Vol.7, No 1; Markowitz, H.M. (1959), "Portfolio Selection: Efficient Diversification of Investments", John Wiley & Sons, Inc., New York; Chapman & Hall, Limited, London.

[3] Sharpe, W. F. (1970), Portfolio Theory and Capital Markets, Mcgraw-Hill College.

[4] Roll, R. and Ross, St. A. (1976), The Arbitrage Pricing Theory Approach to Strategic Portfolio Planning.

[5] Coase, R. (1937), "The Nature of the Firm", Economica, Vol. 4, No. 16.

[6] Dalman, C. J. (1979), "The Problem of Externality", The Journal of Law and Economics. - № 1. – p. 148.

schimbarea postulatelor şcolii economice neoclasice, părtaşii căreia afirmau existența exclusivă a cheltuielilor de producție şi lipsa cheltuielilor pentru primirea informației.

Răspândită în știința financiară a țărilor economic dezvoltate şi inovațională în gestionarea finanțelor corporative în Ucraina şi Moldova devine teoria neo-instituțională a finanțelor behavioriste (Behavioral Finance), care studiază legătura dintre eficiența deciziilor manageriale şi psihologia de comportare a participanților relațiilor economice, în special, a celor financiare. De cercetarea influenței factorului de conduită asupra calității deciziilor luate de management s-au preocupat savanții: J. A. Akerlof, B. Barber, G. Bekker, A.I. Kitov, D. Kaneman, A.V. Lukaşov, T. Odean, J. I. Stigliț, A. Tverski, O.A. Terescenko, R. Schiller şi mulți alții.

Drept rezultat al cercetării efectuate de autorul articolului privind postulatele de bază ale teoriei neo-instituționale a finanțelor behavioriste, a concepției relațiilor de agenție, precum şi a posibilităților implementării practice a teoriei de conduită în administrarea financiară anticriză la întreprinderile sectorului de stat a devenit sistematizarea factorilor behaviorişti a situației de criză. O influență mai evidentă asupra luării deciziilor ineficiente de managementul întreprinderilor ucrainene din sectorul de stat sunt stabilite: răspândirea asimetrică a informației; conflictele de interese; factorii cognitivi; demografici; reproductivi; național-regionali; de corupție; emoționali[1]. Cele relatate denotă necesitatea dezvoltării teoriei administrării financiare anticriză din contul concepției noi, conform căreia agenții economici nu pot estima adecvat situația curentă şi nu pot pronostica pentru viitor situația financiară, fără a ține cont de influența factorilor subiectivi.

Concluzii şi propuneri la subiectul cercetării. Orice paradigmă ştiințifică, în condițiile reorganizărilor considerabile în ştiință, economie, viața socială şi politică a societății are proprietăți de transformare, renovare şi modificare. Confruntarea inovațiilor cu tradițiile stabilite este relativă. În procesul interacțiunii lor, unele tradiții dispar, altele se modifică, cu timpul transformându-se în inovații, care treptat capătă proprietăți de tradiții. Motivarea tezei raportate confirmă evoluția ştiinței despre finanțele corporative, a căror gestiune din momentul fondării întreprinderii, potrivit opiniei autorului, trebuie să fie de anticriză (preventivă). În direcția determinării posibilităților de neutralizare a influenței factorilor psihologici de conduită în scopul înfruntării crizei finanțelor corporative, precum şi întru elaborarea abordărilor inovaționale, pentru scoaterea întreprinderilor sectorului economic de stat al Ucrainei din situație de criză, autorul va desfăşura următoarele cercetări ştiințifice.

Formarea paradigmei inovaționale a managementului preventiv, în practica modernă de administrare a finanțelor corporative în Ucraina, se desfăşoară în mod evoluționist, în condițiile coexistenței, interpătrunderii, interacțiunii şi transformării concepției tradiționale şi inovaționale a managementului financiar anticriză.

FISCALITATEA ŞI DEZVOLTAREA ECONOMICĂ SUSTENABILĂ

Elena Pădurean, cercetător ştiințific, Centrul de Cercetări Financiare şi Monetare "Victor Slăvescu"
Emil Dinga, cercetător ştiințific, Centrul de Cercetări Financiare şi Monetare "Victor Slăvescu"
Ionel Leonida, cercetător ştiințific, Centrul de Cercetări Financiare şi Monetare "Victor Slăvescu"

Abstract. *Both the issue of taxation and the issue of sustainable economic development are treated fairly broadly by many authors, but the link between the two matters, which is not treated in the literature, became the primary concern and the core of this project. It aims at more than a simple analysis of the issue of financial stability as a proxy for economic sustainability and highlights the fact that financial stability concerns, at most, nominal sustainability (i.e. nominal economy) rather than economic sustainability, which are both the nominal and the real economy. The causal structural and functional correlations of the tax system and economic sustainability are not, in the authors' opinion, sufficiently clear and decisively addressed and clarified in the literature. According to the members of the research team, the correlation between taxation and economic sustainability should be elucidated at the theoretical level, that is, on logical bases. The objectives of the paper are to obtain a paradigmatic description of a*

[1] Островська О.А. Концепція біхевіористичних фінансів у подоланні кризи реального сектору економіки України. // Науковий вісник Національного гірничого Університету, № 5 (137). - 2013. – С.139-146.

tax system, establishing the minimal set of complete and consistent of indicators describing a sustainable economic development and the institutional design of an economic mechanism in which the tax system and sustainable economic development are compatible.

***Cuvinte-cheie*:** *instrument fiscal, regim fiscal, dezvoltare sustenabilă.*

Deşi literatura de specialitate tratează ambele probleme (atât problematica fiscalității, cât și problematica dezvoltării economice sustenabile), conexiunea dintre cele două problematici nu este la fel de prezentă. În cele mai multe cazuri, este studiată chestiunea stabilității financiare, ca substitut (proxy) pentru sustenabilitatea economică. Dar este evident faptul că stabilitatea financiară se referă, cel mult, la sustenabilitatea nominală (adică a economiei nominale), şi nu la sustenabilitatea economică (atât a economiei nominale, cât şi a economiei reale). În acest context, nu este destul de clar dacă şi cum anume fiscalitatea (adică regimul fiscal) poate contribui la (sau poate fi o cauză eficace pentru) sustenabilitatea economică (mai exact, pentru sustenabilitatea creşterii sau a dezvoltării economice, văzute ca sustenabilitate a creşterii sau dezvoltării sistemului economic național ca întreg). Corelațiile cauzale, structurale şi funcționale dintre regimul fiscal şi sustenabilitatea economică nu sunt, în opinia autorilor, suficient de clar, şi cu atât mai puțin, decisiv tratate şi elucidate în literatura de specialitate. În plus, majoritatea abordărilor sunt de natură pur empirică, luându-se câte o ipoteză care este testată cu mijloace econometrice. Acest mod de a trata chestiunea în cauză este întotdeauna non-decisivă, deoarece încalcă două principii fundamentale ale cercetării ştiințifice: a) holismul obiectului testat (vezi Quine), care interzice validarea unei ipoteze disparate; b) nelocalitatea observației empirice, or, testarea econometrică este prin, excelență, una locală, atât în timp, cât şi în spațiu. În opinia autorilor, corelația dintre fiscalitate şi sustenabilitatea economică trebuie elucidată la nivelul teoriei, adică pe baze logice.

Scopul urmărit în această lucrare este acela de identificare, descriere a unui model (conceptual) de regim fiscal care să fie compatibil cu dezvoltarea economică sustenabilă.

Demersul pe care dorim să îl supunem atenției dumneavoastră este acela în care ne-am preocupat să identificăm un set de instrumente fiscale, prin intermediul cărora politica fiscală îşi îndeplineşte obiectivele.

Orice politică publică de ajustare are un set specific de instrumente cu ajutorul cărora realizează intervenția în economie. Unele dintre aceste instrumente comportă un caracter administrativ, altele unul economic. Ca urmare, metoda pe care o vom utiliza este aceea a identificării unei liste minimale cu cele mai importante instrumente ale politicii fiscale.

Mijloace fiscale – privite ca o specie, în cadrul căreia regăsim, ca subspecii:

- Instituțiile fiscale;
- Instrumente fiscale.

Un instrument fiscal reprezintă o pârghie, prin intermediul căreia se generează, simultan, un venit financiar pentru o entitate (venituri la dispoziția Statului) şi o datorie financiară pentru o altă entitate (obligația financiară a contribuabilului).

Dacă, prin fiscalitate, înțelegem atât partea de colectare a veniturilor la Bugetul Statului , cât şi partea de redistribuire a veniturilor, în procesul de bugetare, atunci putem accepta că vom avea instrumente fiscale pe ambele capitole de buget.

Considerăm necesar să stabilim un set de atribute, care să definească termenul de ***instrument fiscal:***

- este implementat şi administrat de o instituție publică abilitată ca atare, prin lege;
- are un obiectiv public țintă (finanțare, ajustare economică şi redistribuire);
- obiectivul public urmărit este relevant[1] la nivel macroeconomic sau macrosocial;
- are caracter permanent şi continuu;
- este apanajul guvernului (prin intermediul, îndeosebi, al Ministerului Finanțelor Publice);
- este aplicabil pe piața bunurilor şi serviciilor (adică asupra economiei reale);
- poate fi folosit la ajustarea dezechilibrelor macroeconomice interne;[2]

[1] Relevanța macroeconomică a unui obiectiv poate fi evaluată din cel puțin două puncte de vedere: a) *ca semnificație* – obiectivul are semnificație pentru marea majoritate a populației; b) *ca impact* – obiectivul conține principii emergente de antrenare la nivel macroeconomic. Dacă aceste condiții nu sunt îndeplinite, sau sunt îndeplinite fără caracter de continuitate sau sunt îndeplinite parțial, atunci relevanța macroeconomică este compromisă.

[2] Este dificil de distins politica fiscală de politica comercială: deşi taxele vamale reprezintă o categorie de impozite indirecte (ținând, aşadar, de politica fiscală), ele reprezintă instrumente de protecție a graniței economice (ținând, aşadar, de politica comercială). Totuşi, dacă vom considera modelul keynesian restrâns (care se referă la economia închisă), se poate afirma că politica fiscală priveşte echilibrul macroeconomic intern.

- efectul aplicării politicii fiscale, prin intermediul instrumentelor fiscale, este imediat (din punct de vedere normativ nu există laguri între intrarea în vigoare a normei fiscale şi producerea de efecte ale acestei norme);[1]
- instrumentul fiscal este strict şi total reglementat juridic (nu există instrumente fiscale persuasive, ci doar instrumente fiscale normative);
- există o procedură (discreționară sau nondiscreționară) care declanşează mecanismul de funcționare. Eficacitatea instrumentelor de politică fiscală nu este influențată de natura discreționară sau non-discreționară a acestora;
- instrumentul discreționar al politicii fiscale este activat atât în urma unui mesaj de semnalizare, cât şi în afara acestuia, pe baza unor obiective prestabilite ale instituției responsabile,[2] în timp ce instrumentul non-discreționar al politicii fiscale este activat de atingerea autonomă a unui prag programat al fenomenului economic controlat;
- instrumentul discreționar al politicii fiscale are un caracter explicit, în timp ce instrumentul non-discreționar al politicii fiscale are un caracter implicit.

Putem atribui o definiție mai elaborată a noțiunii de „instrument fiscal", ca fiind acele pârghii, din sfera finanțelor publice, prin intermediul cărora statul acționează în vederea îndeplinirii funcțiilor sale, a realizării obiectivelor de politică macroeconomică, pentru stimularea şi/sau stabilizarea activității economice. Instrumentele fiscalității au la bază un cadru legislativ care reglementează modul de operaționalizare a acestora. Totodată, ele trebuie utilizate urmărindu-se eficiența acestora, în sensul mobilizării volumului necesar de venituri concomitent cu încurajarea activității economice, a investițiilor cu asigurarea echității fiscale, a protecției sociale şi a mediului înconjurător. De asemenea, mai subliniem că instrumentele fiscalității afectează (în sens pozitiv sau negativ), în mod semnificativ, comportamentul contribuabililor, influențând, aşadar, echilibrul pe piața bunurilor şi a serviciilor, pe piața forței de muncă, pe piața financiară etc., echilibrul general la nivel macroeconomic.

Mecanisme de „acțiune" a instrumentelor fiscale

Acțiunea cea mai profitabilă, a tuturor categoriilor de instrumente fiscale, se poate realiza printr-o politică fiscală de parteneriat, între Stat şi contribuabil.

Logica ce stă la baza mecanismului de acțiune a instrumentelor fiscale poate fi reprezentată de argumentele exprimate la nivelul *teoriei cererii agregate* şi, respectiv, al *ofertei agregate.* Astfel, din perspectiva cererii, instrumentele fiscale au ca scop stimularea acesteia în timpul recesiunii, prin creşterea cheltuielilor bugetare şi/sau reducerea impozitelor, în principal, a cotelor de impozitare. În acest sens, pot fi exprimate diferite opinii cu privire la modul în care sunt utilizate instrumentele fiscale. De exemplu, pentru a conduce la aceeaşi creştere a cererii agregate este necesară o reducere semnificativă a impozitării, comparativ cu creşterea cheltuielilor guvernamentale, în timp ce, pentru a creşte consumul inițial cu o anumită mărime, este necesară reducerea impozitării cu mai mult decât mărimea respectivă (o parte a impozitării afectează economiile, şi nu consumul).[3] În perioadele inflaționiste, mecanismul este invers, în sensul reducerii cererii agregate, printr-o creştere a impozitelor şi o reducere a cheltuielilor bugetare, care are ca scop diminuarea consumului şi, în consecință, scăderea cererii şi implicit a prețurilor. Adepții teoriei ofertei pornesc de la premisa că activitatea economică poate fi stimulată, dacă se acționează asupra ofertei agregate. De exemplu, producătorii se pot confrunta cu o creştere a costului materiilor prime de bază (ex., creşterea prețului petrolului) ceea ce poate genera o scădere a ofertei şi, implicit un decalaj de recesiune. Guvernul poate utiliza instrumentele fiscale, în sensul reducerii impozitului pe profitul întreprinderilor, pentru a repune economia în faza de expansiune. De asemenea, reducerea impozitului pe veniturile persoanelor fizice conduce la creşterea venitului disponibil şi poate avea efect asupra creşterii ratei de acumulare a capitalurilor. Reducerea impozitului pe veniturile din salarii poate stimula oferta de muncă. În acelaşi context, al mecanismului de acțiune al instrumentelor fiscale, să nu uităm de faptul că reducerea impozitelor pe veniturile sau câştigurile contribuabililor poate influența dinamica tranzacțiilor pe piața

[1] Nu luăm în considerare, desigur, cazurile de non-conformare voluntară la plata obligațiilor bugetare, deşi şi acest fenomen intră sub incidența politicii fiscale (evaziunea fiscală este una dintre problemele care, în anumite intervale de timp, poate constitui chiar principalul resort al politicii fiscale).

[2] În cazul României, o asemenea activare a reprezentat-o implementarea ratei unice de impozitare a venitului personal şi a profitului corporativ, începând cu anul 2005.

[3] McConnell, C.R. şi S.L. Brue, "Economics – Principles, Problems and Policies", McGraw-Hill, Inc. Thirteenth Edition, 1996.

financiară şi chiar aversiunea la risc a investitorilor.

Am prezentat, mai sus, doar câteva posibile acțiuni ale instrumentelor fiscale, care, prin acțiunea lor, influențează, într-un sens, sau altul creşterea economică, în contextul unei dezvoltări sustenabile.

Bibliografie:

1. COHEN, D., *A Quantitative Defense of Stabilization Policy*, Federal Reserve Board, Divison of Research, Washington DC, 2000
2. MOHAN, R., *Growth with Financial Stability*, Oxford University Press, 2011
3. MINSKY, H.P., *Cum stabilizăm o economie instabilă*, Editura Publica, București, 2011
4. MICHAEL, G., HAUSMANN, R., *Preventin Crises and Contagion. Fiscal and Financial Dimensions*, Inter-American Development Bank, Office of the Chief Economist, 1999
5. BRETSCHGER, L., *The Sustainability Paradigm: A Macroeconomic Perspective*, 2003
6. HNATKOVSKA, V., LOAYZA, N., *Volatility and Growth*, 2003
7. HARRIS, J., *Macroeconomic Policy and Sustainability*, Global Development and Environment Institute, 2001
8. GIAMMARIOLI, N., NICKEL, C., VIDAL, J-P., *Assessing Fiscal Soundness. Theory and Practice*, ECB, OPS nr. 56, 2007
9. KROGSTRUP, S., *Public Debt Asymmetries. The effect of taxes and spending in the European Union*, ECB, WPS nr. 162, 2002
10. MARIN, J., *Sustainability of Public Finances and Automatic Stabilization under a Rule of Budgetary Discipline*, ECB, WPS nr. 193, 2002
11. ALFONSO, A., *Ricardian Fiscal Regimes in the European Union*, ECB, WPS nr. 558, 2005
12. MICHEL, P., THADDEN, L. von, Vidal, J-P., *Debt Stabilizing Fiscal Rules*, ECB, WPS nr. 576, 2006
13. D'AGOSTINO, A., GIANNONE, D., SURICO, P., *(Un)Predictability and Macroeconomic Stability*, ECB, WPS nr. 6005, 2006
14. FOWLER, S. J., YOUNG, E.R., *Uncertainty and Fiscal Policy*, 2006
15. KUMHOF, M., YAKADINA, I., *Politically Optimal Fiscal Policy*, IMF WP nr. 68, 2007
16. HAUNER, D., LEIGH, D., SKAARUP, M., *Ensuring Fiscal Sustainability in G-7 Countries*, IMF WP nr. 187, 2007
17. DINGA, E., *Studii de Economie. Contribuții de analiză logică, epistemologică și metodologică*, Editura Economică, București, 2009
18. DINGA, E., *Fenomenul inerțial în procesul economic*, Editura Economică, București, 2001
19. DINGA, E., IONESCU, C., PĂDUREAN, E., BĂLTĂREȚU, C., LEONIDA, I., *Sustenabilitatea economică prin politici de ajustare în contextul globalizării*, Editura Academiei Române, București, 2011

ASPECTE NOI ALE CONTABILITĂȚII VENITURILOR ŞI CHELTUIELILOR AFERENTE CONTRACTELOR DE CONSTRUCȚII

Angela Popovici, conf. univ. dr. ASEM
tigru@rambler.ru

Abstract. *The problems of the accounting of contractual revenue and expenses which are the main elements of any building organization are examined in the article.*

A range of issues appear when bookkeeping these revenue and expenses, the most important of which are the identification of the composition contractual revenue and expenses, the recognition and evaluation of the contractual revenue and expenses, the documentation and record keeping of the revenue and expenses in special accounts, presenting information on the contractual revenue and expenses in the financial statements.

Cuvinte-cheie: *cheltuieli contractuale, contracte de construcții, costuri, recunoaştere, evaluare, situații financiare, venituri contractuale.*

Contabilitatea veniturilor şi cheltuielilor constituie unele din cele mai dificile şi importante sectoare de evidență ale oricărei entități, inclusiv a organizațiilor de construcție. De veridicitatea informațiilor aferente veniturilor şi cheltuielilor sunt cointeresate toate categoriile de investitori: proprietarii, personalul angajat, furnizorii, clienții etc. De asemenea, aceste informații servesc drept bază pentru determinarea

rezultatului contabil şi a celui fiscal.

Modul general de contabilizare a veniturilor şi cheltuielilor aferente contractelor de construcție este reglementat de Standardul Național de Contabilitate (SNC) „Contracte de construcții", care a intrat în vigoare la 01 ianuarie 2014. Acest standard este elaborat în baza Directivelor Uniunii Europene (UE) şi Standardului Internațional de Contabilitate (IAS) 11 „Contracte de construcție". Obiectivul SNC „Contracte de construcții" constă în stabilirea modului de determinare, recunoaştere şi contabilizare a veniturilor, costurilor şi cheltuielilor aferente contractelor de construcție şi de prezentare a informațiilor aferente în situațiile financiare ale antreprenorilor [7, p. 87]. Acest standard se aplică la contabilizarea veniturilor, costurilor şi cheltuielilor aferente contractelor de construcție, inclusiv la prestarea serviciilor legate, în mod direct, de construirea obiectelor de mijloace fixe (spre exemplu, serviciile proiectanților şi arhitecților); demolarea obiectelor, precum şi repararea prejudiciilor aduse mediului în urma demolării activelor.

La contabilizarea veniturilor şi cheltuielilor aferente contractelor de construcție, apar multiple probleme, dintre care principalele se referă la:

- Identificarea componenței veniturilor şi cheltuielilor contractuale;
- Recunoaşterea şi evaluarea veniturilor şi cheltuielilor aferente contractelor de construcții;
- Documentarea şi înregistrarea veniturilor şi cheltuielilor contractuale în conturi contabile;
- Dezvăluirea informației privind veniturile şi cheltuielile contractuale în situațiile financiare.

În conformitate cu SNC „Contracte de construcții", *veniturile contractuale* reprezintă „valoarea venitului inițial, venitului din modificările contractului, din reclamații şi sub formă de prime de stimulare obținută în rezultatul executării contractului de construcție", iar *cheltuielile contractuale* – „suma costurilor efectiv suportate aferente contractului de construcție în ansamblu sau stadiilor de executare a acestuia corelate cu veniturile contractuale recunoscute" [7, p.87].

De remarcat că, în afară de cheltuieli contractuale, în SNC este utilizată şi noțiunea de costuri contractuale. Aceste costuri cuprind „valoarea resurselor consumate şi costurile cu personalul pentru executarea unuia sau mai multor contracte de construcție în scopul obținerii unui venit şi care urmează a fi recuperate de beneficiar" [7, p.87]. În organizațiile de construcții, costurile contractuale se transformă în cheltuieli contractuale pe măsura primirii-predării lucrărilor de construcții-montaj (LCM).

Analizând noțiunile de venituri şi cheltuieli utilizate în literatura de specialitate şi în reglementările contabile din diferite țări, savantul autohton Nederița A. defineşte veniturile drept „creşteri ale avantajelor economice înregistrate pe parcursul perioadei contabile sub formă de intrări/creşteri ale activelor sau diminuări/stingeri ale datoriilor, care au influențat rezultatul net (profitul/pierderea) al anului de gestiune curent, iar cheltuielile ca diminuări ale avantajelor economice înregistrate pe parcursul perioadei contabile sub formă de ieşiri/diminuări ale activelor sau apariții, creşteri ale datoriilor, care au influențat rezultatul net (profitul/pierderea) al anului de gestiune curent [3, p.15].

Aceste definiții au servit drept bază la stabilirea componenței generale a veniturilor şi cheltuielilor entităților din sectorul corporativ. Totodată, componența contrară a elementelor nominalizate depinde de mai mulți factori, inclusiv specificul activității şi politicile contabile selectate de entitate.

Astfel, componența veniturilor, costurilor şi cheltuielilor contractuale, conform SNC „Contracte de construcții" şi IAS 11 „Contracte de construcție", este prezentată în tabelul 1:

Componența veniturilor contractuale, stabilită în SNC „Contracte de construcții", diferă de cea din IAS 11„Contracte de construcție". Conform IAS 11 „veniturile contractuale includ valoarea inițială a veniturilor convenite în contract, precum şi modificările lucrărilor contractuale, plata despăgubirilor şi a stimulentelor: în măsura în care este probabil ca acestea să aibă drept rezultat venituri, care se pot evalua în mod fiabil" [6, p.11]. SNC „Contracte de construcții" prevede includerea în componența veniturilor contractuale a următoarelor componente [7, p. 88]:

1) *venitul inițial* – suma venitului convenit la încheierea contractului de construcție între antreprenor şi beneficiar;
2) *venitul din modificările contractului* rezultă din rectificarea valorii inițiale a contractului de construcție asupra căreia au convenit părțile contractante ca urmare a schimbării prevederilor contractuale cu privire la proiect, efectuarea unor construcții suplimentare sau dezicerea de unele lucrări sau obiecte, precum şi altor specificații contractuale;
3) *venitul din reclamații* – o sumă cerută (revendicată) de către antreprenor de la beneficiar sau de la o persoană terță pentru rambursarea unor prejudicii cauzate de acesta. Reclamațiile pot fi înaintate, de exemplu, în cazul erorilor din specificații sau proiect şi nerespectării clauzelor contractuale de către beneficiar;

Tabelul 1

Componența veniturilor, costurilor şi cheltuielilor contractuale conform SNC noi şi IAS 11

Denumirea elementului	**Componența conform**	
	SNC	**IAS 11**
Venituri contractuale	1) *venitul inițial*; 2) *venitul din modificările contractului*; 3) *venitul din reclamații*; 4) *venitul sub formă de prime de stimulare*.	1) *valoarea inițială* a veniturilor convenite în contract; 2) *modificările lucrărilor contractuale; plata despăgubirilor şi a stimulentelor.*
Costuri contractuale	1) *costurile directe;* 2) *costurile indirecte contractuale*; 3) *costurile de regie ale construcției recuperabile de beneficiar*.	1) *costurile direct aferente contractului respectiv*; 2) *costurile atribuibile activității contractului în general şi care pot fi alocate contractului;* 3) *orice alte costuri care pot fi imputate în mod specific beneficiarului conform termenilor respectivului contract.*
Cheltuieli contractuale	1) *costurile* efective suportate pentru lucrările executate aferente contractului de construcție în ansamblu sau stadiilor de executare a acestuia predate beneficiarului; 2) *costurile de regie ale construcției nerecuperabile* de către beneficiari se atribuie direct la cheltuielile curente; 3) *costurile suportate de antreprenor care nu pot fi atribuite unor contracte de construcție concrete* se recunosc ca cheltuieli curente.	*Costurile contractuale pentru care recuperarea nu este probabilă sunt recunoscute imediat drept cheltuială*.

Sursa: *elaborat de către autor în baza SNC „Contracte de construcții" şi IAS 11 „Contracte de construcție"* [7, p. 88-90; 6]

4) *venitul sub formă de prime de stimulare* – sumele suplimentare plătite antreprenorului în cazul în care unele prevederi contractuale au fost respectate sau standardele specificate au fost atinse sau depăşite. De exemplu, prima de stimulare a antreprenorului pentru finalizarea înainte de termen a contractului, calitatea înaltă a lucrărilor executate, reducerea costurilor sau alte rezultate stipulate în contract.

Costurile contractuale potrivit IAS 11 cuprind [6, art.16-20]:

1) *costurile direct aferente contractului respectiv* includ:
   - costurile forței de muncă de pe şantier, inclusiv dirijarea de şantier;
   - costurile materialelor folosite în construcție;
   - amortizarea instalațiilor tehnice şi a echipamentelor folosite în contract;
   - costurile transportării instalațiilor tehnice, a echipamentelor şi a materialelor la şi de la şantierul specificat în contract;
   - costurile închirierii instalațiilor tehnice şi a echipamentelor;
   - costurile proiectării şi asistenței tehnice direct aferente contractului;
   - costurile estimate ale reparațiilor şi ale lucrărilor de garanție, inclusiv costurile de garanție prevăzute;
   - pretențiile unor terțe părți.
2) *costurile atribuibile activității contractului în general şi care pot fi alocate contractului* includ:
   - asigurările;
   - costurile proiectării şi asistenței tehnice, care nu sunt, în mod direct, aferente unui contract specific;
   - cheltuielile de regie ale construcției.

3) *orice alte costuri care pot fi imputate, în mod specific, beneficiarului conform termenilor respectivului contract* includ:
   - costurile generale de administrare pentru care rambursarea nu este specificată în contract;
   - costurile de vânzare;
   - costurile de cercetare şi dezvoltare pentru care rambursarea nu este specificată în contract;
   - amortizarea instalațiilor tehnice şi a echipamentelor inactive care nu sunt folosite în cadrul unui anumit contract.

Însă SNC „Contracte de construcții" prevede includerea în componența costurilor contractuale a următoarelor elemente[7, p. 89]:

1) *costurile directe contractuale* cuprind costurile care pot fi incluse, în mod direct, în costul contractului de construcție, care cuprind:
   - costurile precontractuale aferente contractelor încheiate, inclusiv costuri de delegare, de reprezentanță, taxe de participare la tender pentru obținerea contractului, alte costuri similare;
   - costurile directe de materiale, inclusiv costul materialelor de construcție, combustibilului, energiei electrice, termice, aerului comprimat, aburilor şi apei, altor materiale utilizate în procesul executării contractului;
   - costurile directe cu personalul;
   - costurile directe de exploatare a maşinilor şi mecanismelor de construcție, instalațiilor tehnice, utilajului şi a echipamentelor utilizate nemijlocit la executarea contractului;
   - alte costuri directe aferente contractului;
2) *costurile indirecte contractuale* – costuri aferente mai multor contracte de construcție care nu pot fi incluse, în mod direct, în costurile acestora şi includ:
   - costurile ce țin de asigurarea bunurilor şi personalului aferente mai multor contracte, în cazul când acestea nu se includ în costurile de regie ale construcției;
   - costurile proiectării şi asistenței tehnice aferente mai multor contracte, în cazul când acestea nu se includ în costurile de regie ale construcției;
   - costurile îndatorării, aferente mai multor contracte, capitalizate în conformitate cu SNC „Costurile îndatorării"; şi costurile de exploatare a maşinilor şi mecanismelor care se utilizează la executarea mai multor contracte în cursul unei perioade de gestiune;
3) *costurile de regie ale construcției recuperabile de beneficiar* – costuri aferente gestionării, organizării şi deservirii unui sau mai multor contracte în ansamblu pe entitate şi pe şantiere separate. *Costurile de regie* se divizează în costuri recuperabile şi nerecuperabile de către beneficiari.

   Costurile de regie ale construcției recuperabile de către beneficiari cuprind:
   - costuri generale şi administrative;
   - costuri pentru deservirea personalului din construcții;
   - costuri pentru organizarea lucrărilor la obiectele de construcție;
   - alte costuri cu caracter general.

Costurile de regie recuperabile se includ în costurile contractuale de construcție şi se iau în considerare la calcularea cotei costurilor de regie ale construcției care se folosesc la întocmirea devizelor de cheltuieli pe fiecare contract.

Conform prevederilor IAS 11, costurile contractuale pentru care recuperarea nu este probabilă sunt recunoscute imediat drept cheltuială [6, art. 34]. Acestea includ costurile din contractele:
- care nu sunt pe deplin executorii, adică valabilitatea lor este serios pusă la îndoială;
- a căror finalizare depinde de rezultatul acționării în justiție sau al legislației;
- legate de proprietăți a căror confiscare sau expropriere este foarte posibilă;
- în care beneficiarul nu este capabil să îndeplinească obligațiile care îi revin;
- în care antreprenorul nu este capabil să finalizeze contractul sau să îşi îndeplinească în alt fel obligațiile care îi revin conform contractului.

Cheltuielile contractuale, conform SNC „Contracte de construcții", includ [7, p. 90]:

1) *costurile* efective suportate pentru lucrările executate aferente contractului de construcție în ansamblu sau stadiilor de executare a acestuia predate beneficiarului;
2) *costurile de regie ale construcției nerecuperabile* de către beneficiari se atribuie direct la cheltuielile curente şi includ:
   - costurile privind lucrările de cercetări ştiințifice şi dezvoltare;
   - impozitele şi taxele prevăzute de legislație;

- sporurile la salariile angajaților entității, prevăzute de legislație;
- costurile privind recuperarea prejudiciilor cauzate salariaților în urma accidentelor de muncă;
- plățile salariaților disponibilizați în legătură cu reorganizarea entității, reducerea numărului salariaților; şi alte costuri;

3) *costurile suportate de antreprenor care nu pot fi atribuite unor contracte de construcție concrete* se recunosc drept cheltuieli curente, care cuprind:

- cheltuielile de distribuire;
- amortizarea maşinilor şi mecanismelor care nu sunt utilizate în cadrul unor contracte concrete;
- pierderile din staționări;
- amenzile, penalitățile şi despăgubirile legate de activitatea antreprenorului;
- cheltuielile efective de regie ale construcției, în cazul când antreprenorul, într-o perioadă de gestiune, nu execută lucrări de construcție;
- cheltuielile peste normele stabilite în cazul când acestea nu vor fi recuperate de către beneficiar;
- alte cheltuieli care nu țin de executarea contractelor.

Concluzionând, menționăm că definițiile şi componenta veniturilor, costurilor şi cheltuielilor contractuale conținute în SNC diferă de cele prevăzute în IAS, sunt incomplete şi nu corespund cerințelor internaționale.

Recunoaşterea constă în stabilirea perioadei de gestiune, în care acestea pot fi înregistrate în contabilitate şi în situațiile financiare. Conform SNC „Contracte de construcții" „veniturile şi cheltuielile contractuale se recunosc, în baza contabilității de angajamente, în perioada de gestiune în care au apărut, indiferent de momentul încasării sau plății efective a numerarului sau a altei forme de compensare" [7, p. 91].

Recunoaşterea veniturilor şi cheltuielilor contractuale este nemijlocit corelată cu evaluarea acestora, care reprezintă procesul de determinare a sumelor veniturilor şi cheltuielilor perioadei de gestiune curente, care urmează a fi reflectate în contabilitate şi în situațiile financiare.

Veniturile şi cheltuielile contractuale se recunosc în cazul în care rezultatul contractului poate fi evaluat cu certitudine. Antreprenorul poate evalua cu certitudine veniturile şi cheltuielile contractuale, dacă contractul încheiat stabileşte:

1) drepturile şi obligațiile fiecărei părți privind activul care urmează a fi construit;
2) valoarea contractuală care urmează a fi primită de către antreprenor; şi
3) modalitatea şi termenele decontărilor.

Pe parcursul duratei de executare a contractului, antreprenorul verifică şi, dacă este necesar, revizuieşte estimările veniturilor şi cheltuielilor contractuale folosind un sistem eficient de previzionare şi de gestiune financiară internă.

Rezultatul financiar al unui contract de construcție se determină ca diferența dintre veniturile şi cheltuielile aferente acestuia, în funcție de tipul contractului încheiat: cu preț fix, „cost plus" sau mixt.

Recunoaşterea veniturilor şi cheltuielilor contractuale se efectuează reieşind din durata de executare a contractului de construcție care se poate încadra sau poate depăşi o perioadă de gestiune.

Dacă contractul de construcție a fost executat într-o singură perioadă de gestiune, veniturile şi cheltuielile contractuale se recunosc, în această perioadă, *la finalizarea contractului respectiv*.

Plățile intermediare şi avansurile primite de la beneficiari nu influențează stadiul de execuție a contractului şi nu se recunosc ca venituri.

În cazul în care contractul de construcție se execută în cursul mai multor perioade de gestiune, veniturile şi cheltuielile contractuale se recunosc prin aplicarea *metodei stadiului de execuție a contractului*. În baza acestei metode, veniturile şi cheltuielile contractuale se recunosc pe fiecare stadiu de execuție.

Stadiul de execuție a contractului se confirmă de către beneficiar şi poate fi determinat utilizând una din următoarele variante:

1) varianta „cost-la-cost";
2) volumul lucrărilor executate efectiv; sau
3) gradul de finalizare a volumului fizic al lucrărilor contractuale.

În cazul aplicării variantei „cost-la-cost", stadiul de execuție a contractului se determină prin relația:

$$\textit{Procentul de execuție a contractului} = \frac{\textit{Costurile contractuale efectiv suportate la data raportării}}{\textit{Costurile totale contractuale estimate}} \times 100\% \quad (1)$$

Această variantă se aplică, de regulă, pentru determinarea veniturilor contractuale aferente contractelor cu preț fix. În acest caz, în componența costurilor suportate efectiv, nu se includ costurile

aferente activității viitoare, cum ar fi valoarea materialelor aflate pe șantierul de construcție și destinate utilizării ulterioare, plățile subantreprenorilor efectuate până la executarea lucrărilor de subantrepriză etc.

Veniturile contractuale recunoscute, în perioada de gestiune curentă, în baza variantei „cost-la-cost", se determină în modul următor:

$$\text{Veniturile contractuale recunoscute în perioada de gestiune curentă} = \text{Valoarea inițial a contractului} \times \text{Procentul de execuție a contractului} - \text{Veniturile contractuale recunoscute în perioadele de gestiune precedente} \quad (2)$$

La aplicarea variantei *volumului lucrărilor executate efectiv*, mărimea venitului contractual care urmează a fi recunoscut depinde de tipul contractului.

1) În cazul unui contract cu preț fix:

$$\text{Venitul contractual} = \text{Volumul lucrărilor executate efectiv la data raportării} \quad (3)$$

2) În cazul unui contract „cost plus":

$$\text{Venitul contractual} = \text{Suma costurilor contractuale efectiv suportate} + \text{Recompense suplimentare prevăzute în contract} \quad (4)$$

Recunoașterea venitului, conform variantei *gradului de finalizare a volumului fizic al unei părți din lucrările contractuale,* prevede determinarea gradului de finalizare a volumului fizic al lucrărilor, în ansamblu, pe obiect, după relația:

$$\text{Gradul de finalizare a volumului fizic al lucrărilor în ansamblu pe obiect} = \frac{\text{Volumul fizic al lucrărilor de construcție finalizat}}{\text{Volumul total al lucrărilor prevăzute în contract}} \times 100\% \quad (5)$$

O astfel de variantă se aplică pentru contractele cu preț fix.

În aceste cazuri, venitul contractual se determină după următoarea relație:

$$\text{Venitul contractual recunoscut în perioada de gestiune} = \text{Valoarea contractului} \times \text{Gradul de finalizare a volumului fizic al lucrărilor pe obiect în ansamblu} \quad (6)$$

Veniturile și cheltuielile contractuale recunoscute trebuie confirmate prin *documente primare*, care cuprind facturi, facturi de expediție, note contabile, procese verbale de primire-predare a LCM etc. Informațiile din documentele primare se generalizează în registre contabile.

De menționat că, actualmente, nu sunt stabilite formulare tip de registre contabile. În acest context, entitatea este în drept să elaboreze de sine stătător formularele registrelor în funcție de particularitățile activității și necesitățile informaționale proprii. Totodată, registrele elaborate trebuie aprobate de către conducătorul entității și să cuprindă elementele obligatorii prevăzute de Legea Contabilității [2, art. 23]:

a) denumirea registrului;
b) denumirea entității care a întocmit registrul;
c) data începerii și finalizării ținerii registrului și/sau perioada pentru care se întocmește acesta;
d) data efectuării faptelor economice, grupate în ordine cronologică și/sau sistemică;
e) etaloanele de evidență a faptelor economice;
f) funcția, numele, prenumele și semnăturile persoanelor responsabile de întocmirea registrului.

Veniturile și cheltuielile contractuale recunoscute se *înregistrează în conturi contabile.* De menționat că Planul de conturi contabile nu reglementează, în mod special, modul de înregistrare în conturi a veniturilor și cheltuielilor contractuale. În acest context, considerăm că fiecare organizație de construcție trebuie să stabilească de sine stătător corespondența conturilor contabile aferente faptelor economice generalizatoare de venituri și cheltuieli. Astfel, veniturile contractuale reprezintă venituri din vânzări și trebuie contabilizate în contul 611 „Venituri din vânzări", care este un cont de pasiv. În creditul acestui cont, se înregistrează recunoașterea veniturilor din prestarea serviciilor și executarea LCM pe parcursul perioadei de gestiune, iar în debit – decontarea veniturilor din vânzări la finele perioadei de gestiune.

Pentru contabilizarea costurilor serviciilor prestate, lucrărilor executate în cadrul organizațiilor de construcții este rezonabil de aplicat contul de activ 711 „Costul vânzărilor". În debitul contului, se

înregistrează costul vânzărilor recunoscut pe parcursul perioadei de gestiune, iar în credit – decontarea costului vânzărilor la finele perioadei de gestiune.

Vom examina modul de înregistrare a veniturilor şi cheltuielilor contractuale în baza exemplului 1.

Exemplul 1. *Un antreprenor, în luna februarie 2014, a încheiat un contract cu preț fix care prevede construcția unei clădiri în valoare de 2 700 000 lei. Lucrările de construcție au fost executate pe parcursul a 6 luni (martie – august 2014) şi confirmate de către beneficiar. Părțile au negociat achitarea definitivă la darea în exploatare a obiectului şi plata unui avans în sumă de 1 220 000 lei. Costurile contractuale efective – 2 400 000 lei.*

În baza datelor din exemplul 1, trebuie întocmite formulele contabile prezentate în tabelul 2.

Tabelul 2

Formulele contabile aferente veniturilor şi cheltuielilor contractuale

Nr. crt.	Conținutul operațiunii	Suma, lei	Conturi corespondente	
			debit	credit
1	2	3	4	5
1.	Înregistrarea sumei avansului primit de la beneficiar în contul executării lucrărilor de construcții	1 220 000	242	523
2.	Calcularea TVA aferentă avansului primit	203 370	225	534
3.	Reflectarea costurilor contractuale efective	2 400 000	711	811
4.	Reflectarea venitului obținut din executarea contractului de construcție	2 700 000	221	611
5.	Calcularea TVA aferentă venitului obținut din executarea contractului de construcție	540 000	221	534
6.	Compensarea reciprocă a creanțelor şi datoriilor aferente contractului de construcție	1 220 000	523	224
7.	Încasarea numerarului de la beneficiar în contul achitării diferenței dintre suma creanței calculate şi avansului primit anterior (3 240 000 – 1 220000)	2 020 000	242	221
8.	Stornarea sumei TVA aferentă avansului primit	(203 370)	225	534
9.	Soldarea sumei costurilor contractuale efective la finele perioadei de gestiune	2 400 000	351	711
10.	Soldarea sumei veniturilor obținute din executarea contractului de construcție la finele perioadei de gestiune	2 700 000	611	351
11.	Reflectarea rezultatului financiar obținut din predarea lucrărilor executate beneficiarului (profitului)	300 000	351	333

În continuare, vom examina modul de determinare a veniturilor şi cheltuielilor contractuale la finele fiecărei perioade de gestiune, conform procentului de execuție a contractului în baza unui exemplu convențional.

Exemplul 2. *În anul 2013, o organizație de construcție a încheiat un contract cu preț fix pe o perioadă de 3 ani, care prevede construirea unei căi ferate în valoare de 62 000 000 lei. Mărimea inițială a costurilor contractuale de deviz constituie 51 000 000 lei.*

La 1 iulie 2014, antreprenorul şi beneficiarul au convenit asupra unor modificări în contract care prevăd construirea suplimentară a 15 km de cale ferată, fapt ce conduce la majorarea veniturilor contractuale cu 400 000 lei, iar a costurilor contractuale de deviz – cu 200 000 lei.

Conform politicilor contabile ale antreprenorului, veniturile şi cheltuielile contractuale se determină la finele fiecărei perioade de gestiune.

Informația privind executarea contractului de construcție în fiecare an şi calculul procentului de execuție a contractului sunt prezentate în tabelul 3.

Tabelul 3

Calculul procentului de execuție a contractului

Nr. crt.	Indicatori	Anul 2013	Anul 2014	Anul 2015
1	2	3	4	5
1.	Valoarea totală a contractului, lei	62 000 000	62 400 000	62 400 000
2.	Costuri contractuale curente suportate efectiv, lei	20 200 000	19 300 000	11 700 000
3.	Costuri contractuale cumulative suportate efectiv până la data raportării, lei	20 200 000	39 500 000	51 200 000
4.	Costuri contractuale totale estimate, lei	51 000 000	51 200 000	51 200 000
5.	Procentul de executare a contractului, % (rd. 3 : rd. 4 × 100%)	39,61	77,15	100

Calculul cheltuielilor, veniturilor şi profitului (pierderii) contractuale, ținând cont de informațiile din tabelul 3, sunt prezentate în tabelul 4.

Tabelul 4

Calculul veniturilor, cheltuielilor şi a rezultatului financiar

Indicatori	Valoarea totală a contractului, lei	Procentul de executare a contractului, %	Suma, lei		
			la data raportării cu total cumulativ de la începutul executării contractului	recunoscute în anii precedenți	recunoscute în perioada de raportare
1	2	3	4 = 2 × 3 : 100	5	6 = 4 – 5
Anul 2013					
Venituri	62 000 000	39,61	24 558 200	-	24 558 200
Cheltuieli	-	-	20 200 000	-	20 200 000
Profit (pierdere)	-	-	4 358 200	-	4 358 200
Anul 2014					
Venituri	62 400 000	77,15	48 141 600	24 558 200	23 583 400
Cheltuieli	-	-	39 500 000	20 200 000	19 300 000
Profit (pierdere)	-	-	8 641 600	4 358 200	4 283 400
Anul 2015					
Venituri	62 400 000	100,00	62 400 000	48 141 600	14 258 400
Cheltuieli	-	-	51 200 000	39 500 000	11 700 000
Profit (pierdere)	-	-	11 200 000	8 641 600	2 558 400

În anul 2013, veniturile recunoscute se determină prin înmulțirea valorii totale a contractului cu procentul de execuție a contractului şi constituie 24 558 200 lei (62 000 000 lei × 0,3961). Cheltuielile contractuale se recunosc în mărimea costurilor contractuale suportate efectiv la data întocmirii situației de profit şi pierdere şi sunt egale cu 20 200 000 lei. Profitul se determină ca diferența dintre veniturile şi cheltuielile contractuale recunoscute şi constituie 4 358 200 lei (24 558 200 lei – 20 200 000 lei).

În anul 2014, totalul veniturilor contractuale de la începutul executării contractului constituie 48 141 600 lei (62 400 000 lei x 0,7715). Veniturile contractuale recunoscute, în acest an, se determină ca diferența dintre totalul cumulativ al veniturilor contractuale în cursul a doi ani şi veniturile contractuale recunoscute în anul 2013, fiind egale cu 23 583 400 lei (48 141 600 lei – 24 558 200 lei).

Cheltuielile contractuale recunoscute, în anul 2014, se determină ca diferența dintre totalul cumulativ al costurilor contractuale efectiv suportate în cursul a doi ani şi costurile contractuale recunoscute în anul

2013 şi constituie 19 300 000 lei (39 500 000 lei – 20 200 000 lei). Profitul recunoscut în acest an este egal cu 4 283 400 lei (8 641 600 lei – 4 358 200 lei).

În anul 2015, totalul veniturilor contractuale de la începutul executării contractului constituie 62 400 000 lei. Veniturile contractuale recunoscute în acest an sunt egale cu 14 258 400 lei (62 400 000 lei – 48 141 600 lei), cheltuielile contractuale recunoscute – 11 700 000 lei (51 200 000 lei – 39 500 000 lei), iar profitul recunoscut – 2 558 400 lei (11 200 000 lei – 8 641 600 lei).

Informațiile aferente veniturilor şi cheltuielilor contractuale trebuie prezentate în *situațiile financiare.* Potrivit SNC „Contracte de construcții" aceste informații trebuie să cuprindă [7, p.92]:

1) suma venitului contractual recunoscut în perioada de gestiune;
2) metodele folosite pentru evaluarea venitului contractual recunoscut în perioada de gestiune;
3) suma creanțelor pentru lucrările contractuale;
4) suma datoriilor față de beneficiari apărute în urma lucrărilor contractuale;
5) privind contractele în desfăşurare la data raportării:
   - ✓ variantele folosite pentru determinarea stadiului de execuție;
   - ✓ suma cumulată a costurilor suportate;
   - ✓ suma cumulată a veniturilor recunoscute;
   - ✓ suma cumulată a profitului recunoscut;
   - ✓ suma avansurilor primite;
   - ✓ suma reținerilor pentru lucrările efectuate, care nu sunt plătite conform condițiilor contractului până la data stabilită sau până când defectele nu au fost înlăturate.

Concluzionând, menționăm că veniturile şi cheltuielile contractuale constituie elementele contabile fundamentale ale oricărei organizații de construcții.

Nomenclatorul informațiilor aferente veniturilor şi cheltuielilor contractuale stabilite în SNC „Contracte de construcții" are un caracter general şi nu reflectă, în deplină măsură, specificul activității organizațiilor de construcție. Ca urmare, cerințele de dezvăluire a informațiilor în situațiile financiar nu asigură prezentarea unor informații veridice, credibile şi transparente, care sunt necesare tuturor categoriilor de utilizatori pentru luarea deciziilor manageriale şi economice.

În acest scop, se recomandă ca, în anexele la situațiile financiare, să fie dezvăluite mai detaliat informațiile, inclusiv cele aferente veniturilor şi cheltuielilor din contractele de construcții.

Bibliografie:

1. Indicații metodice privind contabilitatea costurilor de producție şi calculația costului produselor şi serviciilor. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 233-237 din 22 octombrie 2013.
2. Legea Contabilității nr. 113-XVI din 27 aprilie 2007. www.minfin.md.
3. NEDERIȚA, A. *Contabilitatea veniturilor şi cheltuielilor întreprinderii: teorie şi practică*. Monografie, Editura ASEM, Chişinău, 2007.
4. Planul general de conturi contabile. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 233-237 din 22 octombrie 2013.
5. Recomandări metodice privind tranziția la noile Standarde Naționale de Contabilitate. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.291-296 din 13 decembrie 2013.
6. Standardele Internaționale de Raportare Financiară. www.minfin.md.
7. Standardul Național de Contabilitate „Contracte de construcții". În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.233-237 din 22 octombrie 2013.

PARTICULARITĂȚILE CONTABILIZĂRII INSTALAȚIILOR SPECIALE LA UNITĂȚILE DE CERCETARE-DEZVOLTARE

Rodica Cuşmăunsă, conf. univ. dr., ASEM,
Chișinău, Republica Moldova,
rcusmaunsa@gmail.com

Abstract. *For the purpose of improvement of accounting in the units of research and development, the author has studied the peculiarities of two types of equipment proposing a special account and way of accounting of the special utilities used as an object of study.*

Cuvinte-cheie: *lucrări de cercetare-dezvoltare, instalații speciale, consumuri de cercetare-dezvoltare, mijloace fixe.*

Specificul activității entităților tehnico-ştiințifice constă în utilizarea a două tipuri de echipamente. Primul tip include diferite instalații şi instrumente speciale, standuri, dispozitive, stații de încercare, aparataje, mecanisme, care reprezintă obiectele cercetării (experimentării), dacă acestea sunt prevăzute de Sarcina tehnică sau contractul de efectuare a lucrărilor de cercetare-dezvoltare. Produsele şi tehnica de calcul de serie, care nu reprezintă obiecte de cercetare (experimentare), nu se referă la instalațiile speciale şi valoarea acestora nu se va include integral în costul lucrărilor de cercetare-dezvoltare [4, 5].

Restul echipamentelor este considerat drept al doilea tip şi este achiziționat de către entitățile de cercetare-dezvoltare în calitate de investiții capitale, adică mijloace fixe, care pot fi utilizate la executarea mai multor lucrări sau chiar şi în alte activități (în acelaşi timp şi la producerea partidelor experimentale ale producției unităților de cercetare-dezvoltare).

Această deosebire a două tipuri de echipamente determină şi diferite moduri de reflectare a acestora în contabilitate, precum şi alocarea în costul lucrărilor de cercetare-dezvoltare efectuate. Din aceste considerente, este necesar de elaborat şi de determinat criteriile deslușite de atribuire a unei părți a activelor, utilizate, de regulă, pentru efectuarea unei lucrări unitare, la instalații speciale. Aceasta va permite clarificarea evidenței utilizării instalațiilor speciale în entitățile de cercetare-dezvoltare.

Instalațiile speciale îndeplinesc, în procesul executării lucrărilor de cercetare-dezvoltare, funcțiile obiectelor cercetării şi valoarea lor trebuie să fie inclusă, totalmente, în componența consumurilor aferente lucrărilor de cercetare-dezvoltare [4, 5].

De asemenea, este necesar de menționat că utilajul procurat pentru efectuarea unei anumite lucrări de cercetare-dezvoltare nu îşi consumă întreaga sa valoare în perioada efectuării lucrării respective. De regulă, acest utilaj nu se uzează moral şi poate fi utilizat la executarea altor lucrări de cercetări ştiințifice şi de proiectare-experimentare.

Astfel, apare problema – în ce mod costul instalațiilor speciale se va include în costul lucrării de cercetare-dezvoltare: prin intermediul calculului uzurii lunare, în calitate de mijloace fixe sau sub forma decontării uzurii calculate în proporție de 100% din valoarea acestora, în calitate de obiecte de mică valoare şi scurtă durată?

Ştiința – producerea în cazuri unitare, în mare măsură, ştiința aplicativă – cercetările şi elaborările de proiectare-experimentare. Dar cum trebuie soluționată această problemă în cazul în care entitatea tehnico-ştiințifică este obligată, conform Sarcinii tehnice, să procure dispozitive, aparataje, stații de încercare destul de costisitoare cu durata de funcționare utilă (conform documentației tehnice respective) mai mare de un an?

Conform SNC 16 „Contabilitatea activelor materiale pe termen lung”,[1] mijloace, care îmbracă forma fizică naturală, a cărui valoare unitară depăşeşte plafonul stabilit de legislație (6000 lei), cu o durată de funcționare utilă mai mare de un an şi care sunt utilizate în activitatea întreprinderii şi nu sunt destinate vânzării este necesar de reflectat, în mod obligatoriu, în categoria mijloacelor fixe [3]. După aceasta, suma amortizării lunare, calculată după una din metodele prevăzute de SNC 16, trebuie să fie inclusă în costul lucrării de cercetare-dezvoltare.

Având în vedere că instalațiile speciale îndeplinesc, în procesul executării lucrărilor de cercetare-dezvoltare, funcțiile obiectelor cercetării şi valoarea lor, acestea se includ, totalmente, în consumuri aferente acestora, iar nicio metodă de calculare a uzurii mijloacelor fixe, prevăzută în acest standard, nu prevede includerea 100% din valoarea instalațiilor speciale – mijlocului fix în costul lucrării de cercetare-dezvoltare, deci instalațiile speciale nu pot fi atribuite categoriei de mijloace fixe.

În cazul executării unei asemenea lucrări, pe un termen de mai puțin de un an, instalațiile speciale tot nu pot fi incluse în categoria de obiecte de mică valoare şi scurtă durată. Aceasta se explică prin faptul că valoarea instalațiilor speciale, destinate pentru utilizare în calitate de obiect al cercetării şi experimentării, se include în costul lucrării de cercetare-dezvoltare, totalmente, fără a lua în considerare valoarea probabilă rămasă (reieşind din sensul economic) spre deosebire de obiecte de mică valoare şi scurtă durată, uzura cărora se calculează în mărime de 100 % din valoarea obiectelor de mică valoare şi scurtă durată diminuată cu valoarea probabilă rămasă.

[1] Autorul ține să menționeze că modificările care vor parveni în SNC şi Planul de conturi prin aplicarea lor obligatorie de la 1 ianuarie 2015 conform Ordinului Ministerului de Finanțe nr. 118 din 06.08.2013 şi Ordinului nr.166 din 28.11.2013 vor fi ținta următorului articol.

Lunin P.A. [6, p.92] propune pentru generalizarea informațiilor privind existența şi mişcarea instalațiilor speciale de a utiliza un cont sintetic separat. Suntem de acord cu această propunere şi în planul de conturi autohton pentru aceasta poate fi destinat, spre exemplu, contul sintetic **218 „Instalații speciale pentru lucrările de cercetări ştiințifice şi de proiectare-experimentare"** din clasa 2 „Active curente", grupa „Stocuri de mărfuri şi materiale".

La valoarea de cumpărare a instalațiilor speciale achiziționate de la părțile nelegate sau părților legate se va întocmi înregistrarea contabilă:

Debit contul **218 „Instalații speciale pentru lucrările de cercetări ştiințifice şi de proiectare-experimentare"** – la suma fără TVA

Debit contul **534 „Datorii privind decontările cu bugetul",** subcontul **5342 „Datorii privind taxa pe valoare adăugată"** – la suma TVA eferentă

Credit contul **521 „Datorii pe termen scurt privind facturile comerciale"** sau **522 „Datorii pe termen scurt față de părțile legate"**

La costul efectiv al instalațiilor speciale, în cazul fabricării cu forțele proprii, se vor întocmi:

Debit contul **218 „Instalații speciale pentru lucrările de cercetări ştiințifice şi de proiectare-experimentare"**

Credit contul **812 „Activități auxiliare"**

Concomitent, în entitățile de cercetare-dezvoltare trebuie să fie stabilit modul de perfectare a comenzilor, calculației şi evidenței consumurilor de producție aferente fabricării instalațiilor speciale pentru o anumită lucrare de cercetare-dezvoltare, care asigură determinarea exactă a consumurilor necesare fabricării fiecărei unități a acestui utilaj.

La decontarea costului instalațiilor speciale, în costul lucrării de cercetare-dezvoltare, va fi reflectată înregistrarea contabilă:

- în cazul executării lucrării de cercetare-dezvoltare curente

  Debit contul **811 „Activități de bază"**

  Credit contul **218 „Instalații speciale pentru lucrările de cercetări ştiințifice şi de proiectare-experimentare"**
- în cazul executării lucrării de cercetare-dezvoltare capitale:
  - şi reflectării consumurilor aferente lucrării de cercetare-dezvoltare conform metodei recomandate de SNC 9 „Contabilitatea consumurilor aferente lucrărilor de cercetări ştiințifice şi de proiectare-experimentare"

    Debit contul **112 „Active nemateriale în curs de execuție"**

    Credit contul **218 „Instalații speciale pentru lucrările de cercetări ştiințifice şi de proiectare-experimentare"**
  - într-o subdiviziune separată a întreprinderii

    Debit contul **812 „Activități auxiliare"**

    Credit contul **218 „Instalații speciale pentru lucrările de cercetări ştiințifice şi de proiectare-experimentare"**

Instalațiile speciale, rămase după terminarea sau suspendarea lucrării de cercetare-dezvoltare, precum şi mostrele, machetele şi alte articole, procurate şi fabricate pe parcursul executării unei lucrări conform contractului se transmit clientului sau, în cazul refuzului clientului, rămân în posesia entităților de cercetare-dezvoltare.

În cazul refuzului clientului de a lua la evidența sa bunurile menționate, pot fi examinate două situații, în care instalațiile şi obiectele menționate se vor reflecta, în dependență de valoarea de recuperare a acestora şi direcțiile de utilizare în componența mijloacelor fixe (dacă corespund criteriilor de constatare a acestora) sau a activelor curente (materiale, instalații speciale, obiecte de mică valoare şi scurtă durată) ca:

- intrate cu titlul gratuit, în cazul emiterii facturii fiscale de către client;
- plusuri depistate în urma inventarierii în baza Procesului-verbal de inventariere (în cazul refuzului clientului de a emite factura fiscală).

De exemplu, la 1 martie anul curent, entitatea de cercetare-dezvoltare a finalizat executarea unei anumite teme de LCŞPE. Beneficiarul a refuzat să ia în evidența sa macheta unui utilaj de producție, elaborată în urma executării LCŞPE, şi o instalație specială procurată numai pentru executarea acestei lucrări. În cazul dat, obiectele respective rămân în posesia unității de cercetare-dezvoltare. Admitem că clientul a emis o factură fiscală privind acordarea cu titlu gratuit numai a instalației speciale, evaluată la valoarea de piață de 5 000 lei. Conducerea entității de cercetare-dezvoltare n-a decis unde şi cum va fi

utilizată instalația respectivă, deoarece studiul prezentat de către inginerul-şef, tehnologul-şef şi decizia comisiei tehnice privind posibilitatea utilizării utilajului respectiv nu prevăd folosirea obiectului în cauză în timpul apropiat. În baza Procesului verbal de inventariere, a fost stabilit plusul de utilaj de producție (machetă), evaluat la valoarea de piață de 9 000 lei. Conducerea unității de cercetare-dezvoltare a decis să înlocuiască un strung utilizat la unitatea respectivă pentru producerea altui produs cu acest utilaj (machetă) în baza studiului prezentat de către specialiştii respectivi referitor la raționalitatea acestei înlocuirii şi a deciziei comisiei tehnice privind posibilitatea folosirii utilajului respectiv.

În conformitate cu condițiile acestui exemplu, în contabilitatea unității de cercetare-dezvoltare vor fi întocmite următoarele formule contabile:

Varianta I: La reflectarea valorii utilajului (instalației speciale) intrat cu titlu gratuit se va reflecta formula contabilă:

Debit contul **121 „Active materiale în curs de execuție"** – 5 000 lei
Credit contul **622 „Venituri din activitatea financiară"** – 5 000 lei

Dacă peste o anumită perioadă a apărut necesitatea utilizării acestui utilaj sub forma de:

- instalație specială pentru executarea altei lucrări de cercetare-dezvoltare, atunci se va reflecta formula contabilă:
  Debit contul **218 „Instalații speciale pentru lucrările de cercetări ştiințifice şi de proiectare-experimentare"** – 5 000 lei
  Credit contul **121 „Active materiale în curs de execuție"** – 5 000 lei
- mijloc fix, atunci se va reflecta înregistrarea contabilă:
  Debit contul **123 „Mijloace fixe"**
  Credit contul **121 „Active materiale în curs de execuție"**

Varianta II: Entitatea de cercetare-dezvoltare mai poate reflecta valoarea utilajului (instalației speciale) primit cu titlu gratuit şi în componența instalațiilor speciale pentru o altă lucrare de cercetare-dezvoltare, întocmind înregistrarea contabilă:

Debit contul **218 „Instalații speciale pentru lucrările de cercetări ştiințifice şi de proiectare-experimentare"**
Credit contul **622 „Venituri din activitatea financiară"**

Dacă, peste o perioadă anumită, a apărut posibilitatea utilizării acestui utilaj (instalație specială) pentru producerea unui anumit produs, atunci se va reflecta formula contabilă:

Debit contul **123 „Mijloace fixe"**
Credit contul **218 „Instalații speciale pentru lucrările de cercetări ştiințifice şi de proiectare-experimentare"**

Reflectarea valorii utilajului de producție (machetă) constatat plus în urma efectuării inventarierii:

Debit contul **123 „Mijloace fixe"** – 9 000 lei
Credit contul **621 „Venituri din activitatea de investiții"** – 9 000 lei

Astfel organizată, contabilitatea instalațiilor speciale la entitățile de cercetare-dezvoltare va permite separarea acelor două tipuri de echipamente şi includerea corectă a costului instalațiilor şi instrumentelor speciale, standurilor, dispozitivelor, stațiilor de încercare, aparatajelor, mecanismelor, care reprezintă obiectele cercetării, în costul lucrărilor de cercetări ştiințifice şi de proiectare-experimentare.

Bibliografie:

1. SNC 2 „Stocuri de mărfuri şi materiale". Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 88-91 din 30 decembrie 1997.
2. SNC 9 „Contabilitatea consumurilor aferente lucrărilor de cercetări ştiințifice şi de proiectare-experimentare". Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 178-181 din 27 decembrie 2002.
3. SNC 16 „Contabilitatea activelor materiale pe termen lung". Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 88-91 din 30 decembrie 1997.
4. Методические рекомендации по планированию, учету и калькулированию себестоимости научно-технической продукции. www.pravo.by
5. Типовые методические рекомендации по планированию, учету и калькулированию себестоимости научно-технической продукции. www.vcom.ru
6. ЛУНИН, П. А. *Учет затрат и калькулирование себестоимости научно-технической продукции (на примере отрасли «Наука и научное обслуживание»)*, диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – М., 2002. – 151 с. 98.

ABORDĂRI CONCEPTUALE PRIVIND AUDITUL CICLULUI DE PROCURĂRI-PLĂȚI

Svetlana Slobodeanu, drd., ASEM
Neli Muntean, dr., conf. univ., ASEM
Chişinău, Republica Moldova
sslobodeanu@gmail.com

Abstract. *The amplification of market economy relations in contemporary economic life of the Republic of Moldova, the acceleration of business development, as well as the existence of many legal forms of companies and property notably influenced on the mechanism of the economic and financial control system in Moldova. Nowadays, in market conditions, one of the most effective and promising types of financial and economic activity control of firms consists in independent control – the audit of financial statements.*

The acquisition and payment cycle is one of the most important (by volume and essence) and difficult segment of company's activities. This group of operations requires special attention in terms of financial management and internal control of the company. Thus, it is one of the most complex sections of the audit of financial statement, because it involves the most of financial statements.

In this article, the authors made an investigation of such terms as: "audit", "cycle" and "audit of acquisition and payment cycle". They also identified the objectives of acquisition and payment audit cycle and clarified the integration of the last notion in one of the next categories of audit: financial audit, operational audit and compliance audit.

Cuvinte-cheie: *audit, ciclu de operațiuni, audit al ciclului de procurări-plăți, aserțiuni ale managementului, obiective de audit.*

Auditul, ca element al relațiilor de piață, a căpătat, astăzi, fără îndoială, recunoaştere pe plan internațional. Utilizatori ai serviciilor de audit sunt persoanele fizice şi juridice, interesate de autenticitatea rapoartelor financiare în virtutea faptului că conținutul acestor rapoarte poartă un sens economic în direcția reducerii riscului de antreprenoriat.

Este incontestabil faptul că, în procesul obținerii dreptului său la existență şi ocupării segmentului propriu în sectorul antreprenorial, întreprinderile au nevoie de o bază tehnico-materială, financiară, umană şi intelectuală suficientă pentru desfăşurarea activității sale. Procesul de achiziție al resurselor necesare dezvoltării unei entități capătă o importanță tot mai accentuată în contextul dezvoltării economiei de piață şi integrării europene a Republicii Moldova. Acest proces, grație semnificației şi complexității sale, stabileşte legături strânse atât cu ciclul de producție a bunurilor şi serviciilor, cât şi cu sistemul de înregistrare, evidență şi decontare a datoriilor față de furnizorii acestor resurse, şi, nu în ultimul rând, comportă probleme de natură fiscală, care trebuie soluționate întru crearea condițiilor favorabile pentru o creştere economică rapidă şi durabilă.

Necesitatea elaborării unor recomandări metodice privind auditul operațiunilor de achiziții de bunuri şi servicii şi decontări cu furnizorii este determinată de insuficiența cercetărilor teoretice ale problemei şi de importanța practică a tehnologiei auditului. În realizarea acestui scop, considerăm necesar ca cercetarea să pornească de la delimitările conceptuale ale noțiunii de „audit al ciclului de procurări-plăți" şi a obiectivelor misiunii de audit, bazate pe aserțiunile managementului.

În vederea optimizării procesului de auditare a situațiilor financiare, auditul poate fi divizat pe următoarele componente:

- ✓ Segmente de activități;
- ✓ Cicluri de operațiuni;
- ✓ Solduri.

În practica autohtonă şi internațională, metoda cea mai frecvent folosită pentru fragmentarea unui audit constă în a încadra, în acelaşi segment (ciclu), tipurile de operațiuni şi solduri de conturi strâns corelate – **metoda ciclurilor de operațiuni**.

Savanții Arens A.A. şi Loebbecke J.K. [1] propun fragmentarea auditului pe următoarele cicluri de operațiuni: ciclul vânzări-încasări, ciclul procurări-plăți, ciclul salarii-personal, ciclul stocuri-depozitare, ciclul atragere-rambursare de capital.

Raționalitatea utilizării metodei ciclurilor este argumentată, în special, de faptul că aceasta combină operațiunile înregistrate în diverse jurnale şi registre cu soldurile din cartea mare, care rezultă din respectivele operațiuni, spre deosebire de abordarea fiecărui sold de cont din situațiile financiare ca un

segment distinct, care ar duce la auditarea independentă a unor conturi strâns corelate, precum, spre exemplu, creanțele şi veniturile din vânzări. Astfel, conform metodei ciclurilor, auditorii realizează controlul prin efectuarea de teste de audit asupra operațiunilor care compun soldurile finale ale conturilor, dar şi prin aplicarea unor teste de audit asupra soldurilor conturilor propriu-zise.

Luând în considerație, că pentru Republica Moldova, conceptul de audit financiar este un concept relativ nou, afirmație atestată prin faptul că primele standarde de audit au fost aprobate şi implementate abia în anul 2000, Legea privind activitatea de audit nr. 61-XVI din 16.03.2007 a intrat în vigoare de la 01.01.2008, iar conformarea deplină cu normele europene a avut loc în anul 2012, odată cu acceptarea spre aplicare pe teritoriul Republicii Moldova a Standardelor Internaționale de Audit şi a Codului etic al profesioniştilor contabili (Ordinul Ministrului Finanțelor nr.64 din 14.06.2012 [10]), poate fi constatat că literatura de specialitate autohtonă conține un număr redus de abordări privind practica auditului financiar segmentat pe cicluri de operațiuni, iar problemele aferente nu sunt încă suficient investigate şi necesită o abordare integrată prin prisma racordării practicilor de audit autohtone la standardele internaționale.

În urma investigării abordărilor conceptuale ale auditului ciclului de procurări-plăți, în literatura de specialitate autohtonă şi internațională, a fost constatat că cercetările anterioare nu conțin o definiție a auditului ciclului de procurări-plăți ca atare, aceasta fiind subînțeleasă din combinarea noțiunilor de „audit" şi „ciclu de procurări-plăți".

Astfel, noțiunea de „auditul ciclului de procurări-plăți" este dată de două dimensiuni:

1) definirea conceptului de „audit";
2) definirea conceptului de „ciclu de procurări-plăți".

În cazul primei dimensiuni, noțiunea de „audit" se caracterizează, sub aspect general, la nivel de concept şi prevede definirea auditului ca proces. Astfel, Legea RM privind activitatea de audit nr. 61-XV din 16.03.2007 tratează auditul drept „examinare independentă a rapoartelor financiare anuale, a rapoartelor financiare anuale consolidate şi a altor informații, aferente acestora, ale entității auditate pentru exprimarea unei opinii profesioniste a auditorului asupra corespunderii lor, sub toate aspectele semnificative, cerințelor stabilite față de aceste rapoarte" [9, art.2].

Standardele Internaționale de Audit văd scopul auditului în îmbunătățirea gradului de încredere al utilizatorilor vizați ai situațiilor financiare. „Acest lucru este obținut prin exprimarea unei opinii de către auditor cu privire la faptul dacă situațiile financiare sunt pregătite sub toate aspectele semnificative în conformitate cu un cadru de raportare financiară aplicabil" (SIA 200) [7, p.73].

Normele Naționale de Audit, elaborate şi adoptate de Corpul Experților Contabili şi Contabililor Autorizați din România (CECCAR) [14], înaintează următoarea noțiune a auditului: „Auditul reprezintă examinarea profesională a unei informații în vederea exprimării unei opinii responsabile şi independente, prin raportarea la un criteriu (standard) de calitate. Sistem de control şi de verificare a documentelor contabile şi financiare ale unei unități".

Cercetătorii români, Morariu A. şi Țurlea E., consideră că auditul este o „examinare profesională efectuată de o persoană autorizată, independentă, în vederea exprimării unei opinii motivate asupra imaginii fidele a situațiilor financiare anuale" [12, p.12]. La rândul lor, savanții Dobroțeanu L. şi Dobroțeanu C.L. definesc auditul situațiilor financiare de sinteză ca fiind „stabilirea gradului în care situațiile financiare îndeplinesc obiectivul lor major de respectare a imaginii fidele a situației patrimoniale, a rezultatelor obținute etc." [5, p.27]. În mod analogic, colectivul de autori, Menu M., Panaitescu I., Afanase C., Lilaia D., afirmă că auditul financiar „reprezintă activitatea de examinare în vederea exprimării de către auditorii financiari a unei opinii asupra situațiilor financiare, în conformitate cu standardele de audit, armonizate cu standardele internaționale de audit şi adoptate de Camera Auditorilor Financiari din România" [11, p.15].

În opinia autorilor Preda B.F. şi Hurloiu L.R., „auditul reprezintă o investigație de mare amploare a proceselor, sistemelor, informațiilor, produselor etc., existente în interiorul organizației sau diseminate de aceasta. Rezultatul activității se constituie, în mod firesc, într-o mixtură de puncte de vedere calificate, formulate de specialişti din domenii diferite de activitate, astfel încât să se poată stabili un calificativ general" [15, p.13].

Savanții ruşi, Erofeeva V., Piscunov V. şi Bitiucova T., tratează auditul ca „activitate de antreprenoriat de verificare independentă a evidenței contabile şi rapoartelor financiare (contabile) ale organizației şi întreprinzătorilor individuali" [17, p.27].

Colectivul de autori ai culegerii „Audit financier et controle de gestion" [3] consideră că auditul este o „revizuire critică care permite aprecierea unui lucru determinat; el nu este o simplă notație; desfăşurarea lui se referă întotdeauna la norme (ce constituie un cadru de referință „obiectiv") şi se dovedeşte a fi constructiv".

Cu siguranță, termenul de „audit" și-a găsit descifrarea într-o multitudine de lucrări de specialitate și acte normative. Dacă este să ne abstractizăm de procesul definirii auditului și să încercăm să găsim o dimensionare a conceptului de „ciclu de procurări-plăți" în literatura de specialitate, observăm lipsa în sursele bibliografice cercetate a unei delimitări conceptuale certe a noțiunii analizate.

Noțiunea de „ciclu de operațiuni" a fost, pentru prima dată, abordată de emeritul savant român, Marin Toma [16], care a mers pe formula sintezei analitice prin definirea noțiunii de „circuit" ca fiind „înlănțuirea operațiilor care participă la realizarea aceluiași scop", iar mai multe circuite formează un ciclu [16, p.8]. Cercetătorul suprapune schemele de desfășurare a ciclului operațiilor contabile și a ciclului operațiilor de gestiune și constată că aceste două cicluri se integrează perfect, servind, în cele din urmă, aceluiași scop.

Dicționarul explicativ al limbii române oferă mai multe definiții ale termenului „ciclu", dintre care una este dată în felul următor: Ciclu, s.n. – succesiune de fenomene, stări, operații, manifestări etc., care se realizează într-un anumit interval de timp și care epuizează, în ansamblul lor, evoluția unui anumit proces (repetabil): totalitatea fenomenelor, faptelor, acțiunilor etc. legate între ele [4].

În acest context, autorul consideră că ciclul de procurări-plăți ar putea reprezenta totalitatea tranzacțiilor de achiziție a bunurilor și serviciilor în schimbul numerarului sau altei forme de compensare și este unul dintre cele mai importante (după volum și esență) și dificile segmente de activitate ale întreprinderii.

Fiind dată de cele două dimensiuni, analizate mai sus, definiția noțiunii de „audit al ciclului de procurări-plăți", propusă de autori, poate fi formulată în felul următor: **auditul ciclului de procurări-plăți reprezintă examinarea profesională, independentă, de către o persoană autorizată, prin raportarea la un criteriu acceptat, a informațiilor ce se referă la totalitatea operațiunilor și soldurilor ce se încadrează în segmentul procurării de bunuri și servicii și decontărilor cu furnizorii, în vederea exprimării unei opinii motivate asupra prezentării fidele a acestora în situațiile financiare.**

Interconexiunea noțiunilor de „audit" și „ciclu de operațiuni", prezentate mai sus, și influența acestora asupra definiției proprii integrate a „auditului ciclului de procurări-plăți" este prezentată în figura 1.

Totodată, în procesul exercitării auditului, auditorul trebuie să definească obiectivele de audit la nivelul claselor de operațiuni și solduri. Aceste obiective se bazează pe aserțiunile conducerii entității, care reprezintă afirmații direct legate de principiile contabile general acceptate. Autorii manualului „Audit. O abordare integrată" [1], făcând trimitere la DSA/SAS 31 (AU 326), clasifică aserțiunile în 5 categorii generale și anume:

1. ***Existență sau apariție (producere)*** – se referă la faptul că activele, datoriile și capitalurile proprii, incluse în bilanțul contabil, au existat cu adevărat la data întocmirii bilanțului, iar operațiunile incluse în situațiile financiare s-au produs cu adevărat pe parcursul exercițiului contabil auditat;
2. ***Exhaustivitate*** – această afirmație prevede că toate operațiunile și conturile, care ar trebui prezentate în situațiile financiare, sunt incluse;
3. ***Evaluare sau afectare (alocare)*** – se susține că orice cont de active, datorii, capitaluri proprii, venituri și cheltuieli a fost inclus în situațiile financiare cu un sold veridic;
4. ***Drepturi și obligații*** – aceste aserțiuni manageriale se referă la faptul că activele reprezintă drepturile entității și datoriile reprezintă obligațiile acesteia la un moment dat;
5. ***Prezentare și dezvăluire*** – se referă la faptul că elementele incluse în situațiile financiare sunt corect combinate, divizate, descrise și dezvăluite.

La rândul lor, și obiectivele de audit se împart în **obiective de audit legate de operațiuni** și **obiective de audit legate de soldurile conturilor** [1].

Obiectivele generale de audit legate de operațiuni se aplică fiecărui tip de operațiuni semnificative, ce descriu activitatea economico-financiară a entității auditate.

Literatura de specialitate face distincție dintre obiectivele generale de audit privind operațiunile și obiectivele de audit specifice pentru fiecare categorie de operațiuni. Aceiași autori desemnează șase obiective generale de audit privind operațiunile [1]:

Figura 1. Interconexiunea noțiunilor de „audit", „ciclu de operațiuni" şi „audit al ciclului de procurări-plăți"
Sursa: *elaborată de autori*

Existență – acest obiectiv se referă la faptul că operațiunile înregistrate s-au produs în realitate.

Exhaustivitate – obiectivul se referă la faptul că toate operațiunile care ar trebui incluse în jurnale au fost înregistrate.

Exactitate – operațiunile înregistrate sunt exprimate în sume corecte.

Clasificare – operațiunile incluse în jurnalele clientului sunt corect clasificate.

Cronologie – operațiunile sunt înregistrate la datele corecte.

Sistematizare şi sintetizare – acest obiectiv se referă la caracterul adecvat al transferului informațiilor de la operațiunile înregistrate în jurnale (evidență cronologică) către registrele auxiliare (evidențele analitice/sistematice) şi către cartea mare (evidență sintetică).

Obiectivele de audit referitoare la solduri sunt similare obiectivelor legate de operațiuni, prezentate mai sus. La rândul lor, obiectivele de audit referitoare la solduri se împart în două categorii: generale şi specifice.

Ierarhizarea acestor obiective este prezentată în figura 2.

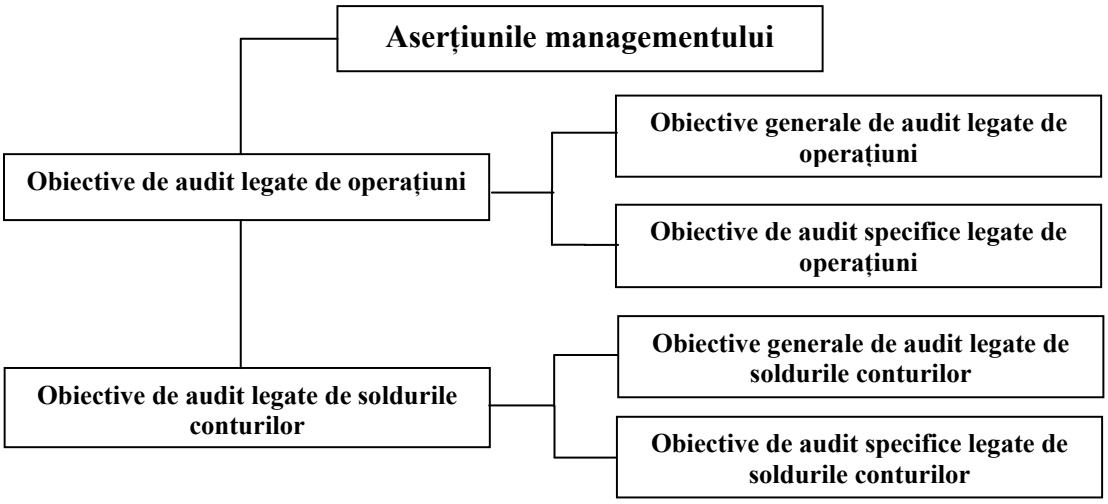


Figura 2. Corelația dintre aserțiunile managementului şi obiectivele de audit

Sursa**:** *elaborată de autori după Arens A.A. şi Loebbecke J.K.* [1, p.185-189]

O abordare similară descoperim, în lucrările savantului autohton Iachimovschi A. [6], care divizează obiectivele procedurilor de obținere a probelor de audit în ***obiective principale*** şi ***obiective secundare*** (figura 3):

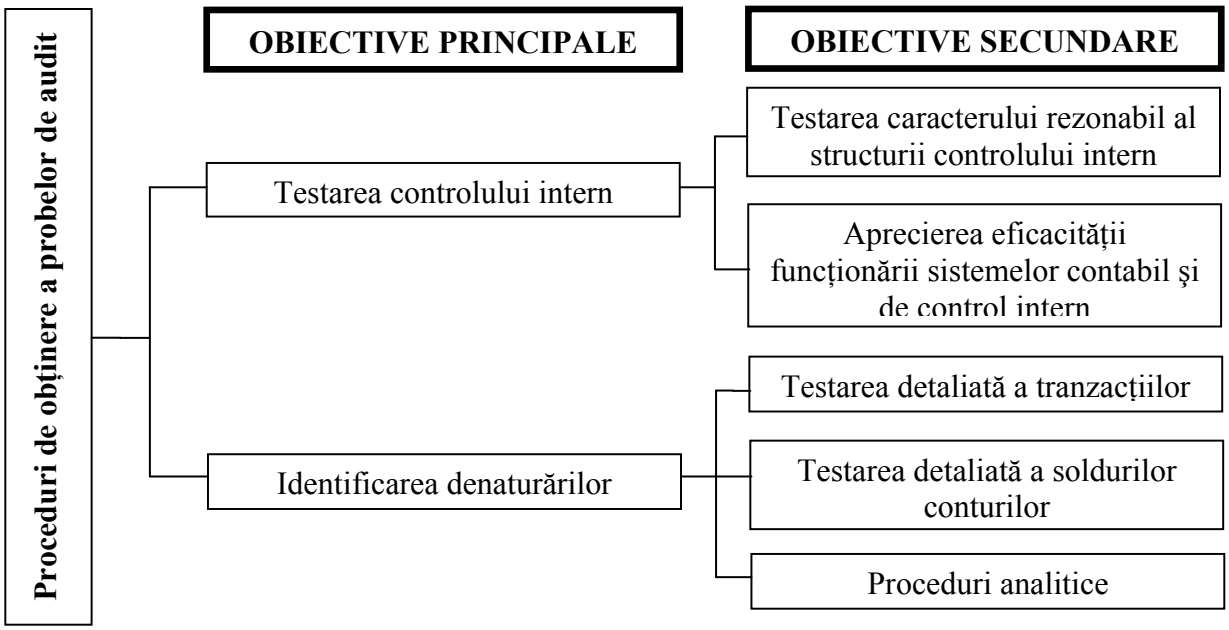


Figura 3. Clasificarea obiectivelor aplicării procedurilor de obținere a probelor de audit

Sursa: *elaborată de autori în baza* [6, p.36]

Corelarea aserțiunilor managementului şi a obiectivelor de audit, la nivel de ciclu de procurări-plăți şi solduri ce se integrează în acest ciclu, este prezentată în tabelul 1.

Tabelul 1

Corelația aserțiunilor managementului şi a obiectivelor de audit la nivel de operațiuni şi solduri ale ciclului de procurări-plăți

Aserțiunile managementului	**Obiectivele de audit privind operațiunile**		**Obiectivele de audit privind soldurile conturilor**	
	Generale	**Specifice**	**Generale**	**Specifice**
Existență sau apariție (producere)	Existență	Procurările de bunuri/servicii înregistrate corespund achizițiilor făcute de la furnizori reali	Existență	Toate obligațiile comerciale există la data bilanțului
Exhaustivitate	Exhaustivitate	Operațiunile legate de procurarea bunurilor/serviciilor sunt înregistrate în totalitate	Exhaustivitate	Toate obligațiile comerciale existente au fost incluse în lista de inventariere a datoriilor şi în balanța de verificare
Evaluare sau afectare	Exactitate	Procurările înregistrate corespund cantității de bunuri/volumului serviciilor achiziționate şi sunt corect facturate prin documentele de procurare	Exactitate	Obligațiile comerciale sunt corect determinate la data bilanțului
	Clasificare	Operațiunile de procurări sunt corect clasificate	Clasificare	Articolele de datorii comerciale sunt corect clasificate pe termene de achitare, conținut economic şi valuta tranzacției
	Cronologie	Procurările sunt înregistrate la date corecte şi corespund exercițiului financiar în cauză	Decupare temporală (cezură)	Cezura operațiunilor de cumpărări la sfârşit de an este adecvată
	Sistematizare şi sintetizare	Operațiunile de procurări sunt adecvat transferate în fişierul sistematic şi sunt corect sintetizate		
			Concordanța detaliilor	Totalul datoriilor comerciale din lista de inventariere şi balanța de verificare corespunde sumelor înregistrate în cartea mare
			Valoare scontată	Datoriile pe termen lung sunt evaluate la valoarea scontată (conform prevederilor art.17 al Legii contabilității) [8]

Aserțiunile managementului	**Obiectivele de audit privind operațiunile**		**Obiectivele de audit privind soldurile conturilor**	
	Generale	**Specifice**	**Generale**	**Specifice**
Drepturi şi obligații	Nu se aplică	Nu se aplică	Drepturi şi obligații	Entitatea posedă obligația de a rambursa datoriile înregistrate
Prezentare şi dezvăluire	Prezentare şi dezvăluire	Cheltuielile, activele, fluxurile de mijloace băneşti şi de capital sunt corect combinate, divizate, descrise şi dezvăluite în situațiile financiare	Prezentare şi dezvăluire	Principalele categorii de obligații sunt prezentate. Litigiile eventuale / în curs sunt dezvăluite

Sursa: *elaborat de autori în baza* [1] şi [6]

Un tratament aparte trebuie oferit raportării auditului ciclului de procurări-plăți la una dintre cele **trei categorii fundamentale de audit**: audit financiar, audit operațional şi audit de conformitate. În acest context, considerăm oportună etalarea succintă a conținutului fiecăruia dintre cele trei tipuri de audit, păstrând, totuşi, rezerva că disjuncția nu este o clasificare absolută şi categorică.

Astfel, **auditul financiar**, după cum a fost menționat anterior, este realizat de către persoane abilitate în vederea exprimării opiniei calificate privind corespunderea informațiilor şi/sau situațiilor financiare, în ansamblul lor, anumitor criterii prestabilite.

Auditul operațional reprezintă evaluarea performanțelor entității la un compartiment dat, prin examinarea oricărei porțiuni a obiceiurilor, procedurilor şi metodelor operaționale ale acesteia, inclusiv a resurselor antrenate şi a rezultatelor obținute, în vederea evaluării eficacității şi eficienței lor. Cu alte cuvinte, auditul operațional poate fi definit ca o examinare critică a funcționalității întreprinderii. În contextul acestui tip de audit, verificările şi aprecierile nu se limitează la informațiile financiar-contabile. Ele pot cuprinde evaluarea structurii organizatorice, a operațiunilor informatizate, a metodelor de organizare a producției, precum şi a oricărei alte arii de activitate în care auditorul dispune de suficiente cunoştințe.

Domeniile, a căror eficacitate poate fi evaluată, sunt extrem de diverse şi numeroase, motiv din care este imposibil de definit un proces de audit operațional tipic. Mai mult decât atât, raportarea informațiilor analizate la anumite criterii de conformitate comportă un caracter puternic subiectiv. Din această perspectivă, activitatea de audit operațional se apropie mai curând de consultanța managerială, decât de ceea ce se înțelege în mod normal prin audit [15, p.17].

În ceea ce ține de specificul **auditului conformității**, putem menționa că scopul acestuia se referă mai mult la determinarea dacă entitatea examinată respectă anumite proceduri, reguli sau reglementări definite de o autoritate competentă. În contextul auditului ciclului de procurări-plăți pentru o companie, un audit al conformității ar putea include analiza acordurilor cu furnizorii pentru a se asigura că întreprinderea respectă clauzele prevăzute în respectivele acorduri.

În susținerea tezei că aceste clasificări nu sunt exhaustive şi categorice, amintim că o categorie de audit nu o exclude pe cealaltă. În plus, ele se află în relație de complementaritate. Astfel, auditul financiar poate fi interpretat şi ca o examinare de conformitate a informațiilor financiare cu normele ce reglementează modul de obținere, aprobare şi publicare a acestora, iar operaționalitatea, evaluarea sistemelor contabile şi de control intern şi calității raționamentelor profesionale reprezintă parte componentă esențială a auditului financiar la toate etapele sale de realizare.

Autorul lucrării „Auditul (controlul) de performanță" [13] descinde auditul în două tipuri fundamentale de audit: **auditul financiar** şi **auditul de performanță**. Deşi clasificarea este făcută prin prisma controlului finanțelor publice, considerăm binevenită utilizarea metodelor propuse în cadrul misiunilor de audit al situațiilor financiare şi/sau ciclurilor de operațiuni.

Astfel, dacă termenul de „audit financiar" este dat, în esență, de o definiție ce se înscrie în rândul general al dimensionărilor acestei noțiuni, ale căror exemple au fost expuse în prezentul paragraf, atunci noțiunea de „audit de performanță", preluată de către autor din standardele Organizației Internaționale a Instituțiilor Supreme de Audit (INTOSAI), acoperă trei direcții de audit, şi anume:

a) *auditul economicității*, care constă în aprecierea gestionării activităților administrative în conformitate cu principiile şi practicile administrative adecvate şi politicile de management performante;

b) *auditul eficienței utilizării resurselor* presupune cuantificarea rezultatelor înregistrate de către entitatea auditată cu utilizarea indicatorilor de eficiență, combinată cu analiza procedurilor utilizate pentru înlăturarea riscurilor. În contextul acestui tip de audit, eficiența poate fi exprimată ca raport între efort (resursele consumate) şi efecte (rezultatele obținute), raport prin care se obține cantitatea de efort ce revine pe o unitate de măsură a efectului;

c) *auditul eficacității rezultatelor*, scopul căruia constă în măsurarea nivelului în care obiectivele au fost atinse, precum şi cuantificarea relației dintre impactul dorit şi cel efectiv al unei activități. Auditul eficacității urmăreşte şi modul în care măsurile luate de entitatea analizată au contribuit efectiv la atingerea obiectivelor.

O abordare similară se conține în lucrarea autorilor Burcea M.C. şi Tănase I. [2, p.8-10], care segmentează auditul financiar în audit al conformității sau legalității, audit de atestare financiară şi audit al performanței, acesta din urmă fiind scindat în 3 categorii: auditul economicității privind gestionarea activităților administrative, auditul eficienței utilizării resurselor financiare şi auditul eficacității îndeplinirii obiectivelor de către entitățile auditate.

Dacă este să raportăm auditul de performanță la una dintre grupele de audit, prezentate în clasificarea precedentă, considerăm că acesta se înscrie cel mai bine în cadrul auditului operațional, scopul căruia, după cum a fost menționat, constă în evaluarea performanțelor entității auditate la un compartiment dat.

În legătură cu cele expuse anterior, considerăm că auditul ciclului de procurări-plăți trebuie conceput, totuşi, ca parte componentă a auditului financiar, fiind în totală convergență cu scopurile acestuia din urmă. Din această formulă, rezultă relația „de la parte la întreg", ponderată cu importanța segmentului de operațiuni cu furnizorii în complexitatea evenimentelor economice ale unei entități, sintetizate în situațiile financiare. Totuşi, cu certitudine, nu trebuie ignorată importanța auditului operațional (auditului de performanță) şi auditului conformității, rolul acestora fiind destul de semnificativ în contextul auditului atât al situațiilor financiare per ansamblu, cât şi la nivelul segmentelor de activități sau ciclurilor de operațiuni.

Cu titlu de concluzie, putem constata că, în contextul prezentei cercetări, au fost prezentate abordările conceptuale privind noțiunile de „audit" şi „ciclu de procurări-plăți" şi înaintată o definiție proprie integrată a „auditului ciclului de procurări-plăți". De asemenea, au fost analizate obiectivele de audit prin prisma obiectivelor de audit legate de operațiuni şi obiectivelor de audit legate de soldurile conturilor, precum şi au fost identificate aserțiunile managementului şi obiectivele de audit la nivel de operațiuni şi solduri ale ciclului de procurări-plăți. Un accent aparte a fost pus pe aspectul integrării auditului ciclului de procurări-plăți în cadrul categoriilor fundamentale de audit, precum: auditul financiar, auditul operațional, auditul de conformitate, auditul de performanță.

Bibliografie:

1. ARENS, A.A., LOEBBECKE, J.K. *Audit. O abordare integrată*. Trad. [după ed. a 8-a engl.] de Levițchi R. Chişinău: Editura ARC, 2003. 972 p.;
2. BURCEA, M.C., TĂNASE, I. *Auditul financiar*. Târgoviște: Valahia University Press, 2008. 214 p.;
3. COMBES, J.-E. et le collectiff des auteurs. *Audit financier et contrôle de gestion*. Paris: Publi-Union Editions, 1997. 273 p.;
4. Dicționare ale limbii române. www.dexoline.ro (vizitat 06.01.2014);
5. DOBROȚEANU, L., DOBROȚEANU, C.L. *Audit – concept şi practici: abordare națională şi internațională.* Bucureşti: Editura Economică, 2002. 320 p.;
6. IACHIMOVSCHI, A. *Procedeele obținerii dovezilor de audit*. Teză de doctor. Chişinău, 2007. 166 p.;
7. International Federation of Accountants – IFAC. Manual de standarde internaționale de audit şi control de calitate audit financiar 2009. Bucureşti: Irecson, 2009. 876 p.;
8. Legea contabilității nr.113 din 27.04.2007. În: Monitorul Oficial nr. 90-93 din 29.06.2007;
9. Legea privind activitatea de audit. Nr. 61-XVI din 16.03.2007. Publicat: 29.06.2007 în Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.90-93/399;
10. Ordinul Ministrului Finanțelor privind acceptarea şi publicarea Standardelor de audit şi Codului etic nr.64 din 14.06.2012. În: Monitorul Oficial al RM, ediție specială, 24 august 2012;
11. MENIU, M., PANAITESCU, I., AFANASE, C., VILAIA, D. *Audit financiar*. Chişinău: Ed. „Tehnica Info", 2009. 298 p.;
12. MORARIU, A., TURLEA, E. *Auditul financiar-contabil*. Bucureşti: Editura Economica, 2001. 244 p.;

13. MOROZNIUC, I. *Auditul (controlul de performanță)*. Chișinău, 2003. 96 p.;
14. Norme Naționale de Audit Bucureşti: Editura CECCAR, 1999. (http://www.contabilizat.ro) (vizitat 21.10.2012);
15. PREDA, B.F., HURLOIU, L.R. *Audit financiar contabil*. Chișinău: Print-Caro, 2011. 369 p.;
16. TOMA, M., CHIVULESCU, M. *Ghid practic pentru audit financiar și certificarea bilanțurilor contabile*. Bucureşti: CECCAR, 1995. 304 p.;
17. ЕРОФЕЕВА, В., ПИСКУНОВ, В., БИТЮКОВА, Т. *Аудит: учебное пособие*. Москва: Высшее образование, 2007. 447 с.

COERENȚA POLITICILOR CONTABILE LA ÎNTOCMIREA SITUAȚIILOR FINANCIARE

Aliona Bîrcă, dr., conf. univ., ASEM

Abstract. *Ensuring financial accounting information of high quality is undoubtedly essential, but useless, unless processed under general rules applied by all countries. In fact, this is one of the main objectives of the policy promoted by the International Accounting Standards Board (IASB) and involves the facilitation of connections between accountants worldwide.* The *International Accounting Standards Board has undertaken measures to reduce these differences, aiming to harmonize regulations, accounting standards and procedures relating to the preparation and presentation of financial statements. Financial statements are prepared in order to provide useful information for economic and financial decisions. The core of accounting policies differ from one entity to another, because it depends on the nature of economic activity, the organization of accounting and the management attitude towards internal and external factors. At the same time, these are influenced by the accounting regulatory system that provides various forms of recognition, measurement and counting of accounting elements.*

Cuvinte-cheie: *principii contabile, caracteristici calitative, performanță financiară, prag de semnificație, estimări contabile, erori contabile.*

Asigurarea unei informații financiar-contabile de calitate este, fără îndoială, indispensabilă, dar nu și utilă, dacă nu este prelucrată în baza unor reguli generale practicate de toate țările. De fapt, acesta este unul din obiectivele principale ale politicii promovate de Consiliul pentru Standarde Internaționale de Contabilitate (IASB) și presupune facilitarea conexiunilor dintre contabilii din întreaga lume. În acest sens, vom analiza, în continuare, modalitatea de prezentare a regulilor contabile generale prezentate în Standardele Naționale de Contabilitate, care au fost elaborate în baza Standardelor Internaționale de Raportare Financiară (IFRS/SIRF).

Cu alte cuvinte, informația economică culeasă din documentele primare trebuie prelucrată în conformitate cu prevederile principiilor și normelor contabile, pentru a prezenta o situație reală și corectă. Principiile contabile sunt ***definite*** drept o totalitate de reguli și noțiuni de bază ale științei contabilității prezentate din punct de vedere teoretic. Totuși, dacă este să realizăm o analiză a principiilor contabile în diferite state, vom constata că toate țările sunt obligate să respecte anumite reguli generale denumite în mod diferit de la țară la alta, dar esența lor este, practic, aceeași.

Consiliul pentru Standarde Internaționale de Contabilitate s-a angajat să reducă aceste diferențe naționale, urmărind să armonizeze reglementările, standardele contabile și procedurile referitoare la întocmirea și prezentarea situațiilor financiare. Situațiile financiare se întocmesc cu scopul de a furniza informații utile pentru luarea deciziilor economico-financiare, de exemplu, pentru:

- a hotărî când să cumpere, să păstreze sau să vândă o investiție în capitalurile proprii;
- a evalua capacitatea de gestionare sau răspunderea conducerii;
- a evalua capacitatea entității de a-și plăti personalul și de a oferi alte beneficii angajaților săi;
- a evalua garanția pe care entitatea o poate oferi pentru creditele ce i-au fost acordate;
- a determina politicile contabile și fiscale;
- a determina profitul și dividendele care pot fi distribuite;
- a elabora și utiliza date statistice privind venitul național;
- a reglementa activitățile entităților.

Astfel, principiile contabile sunt reguli generale denumite de unii savanți și *„porunci economice”,* care stau la baza întocmirii rapoartelor financiare (figura 1).

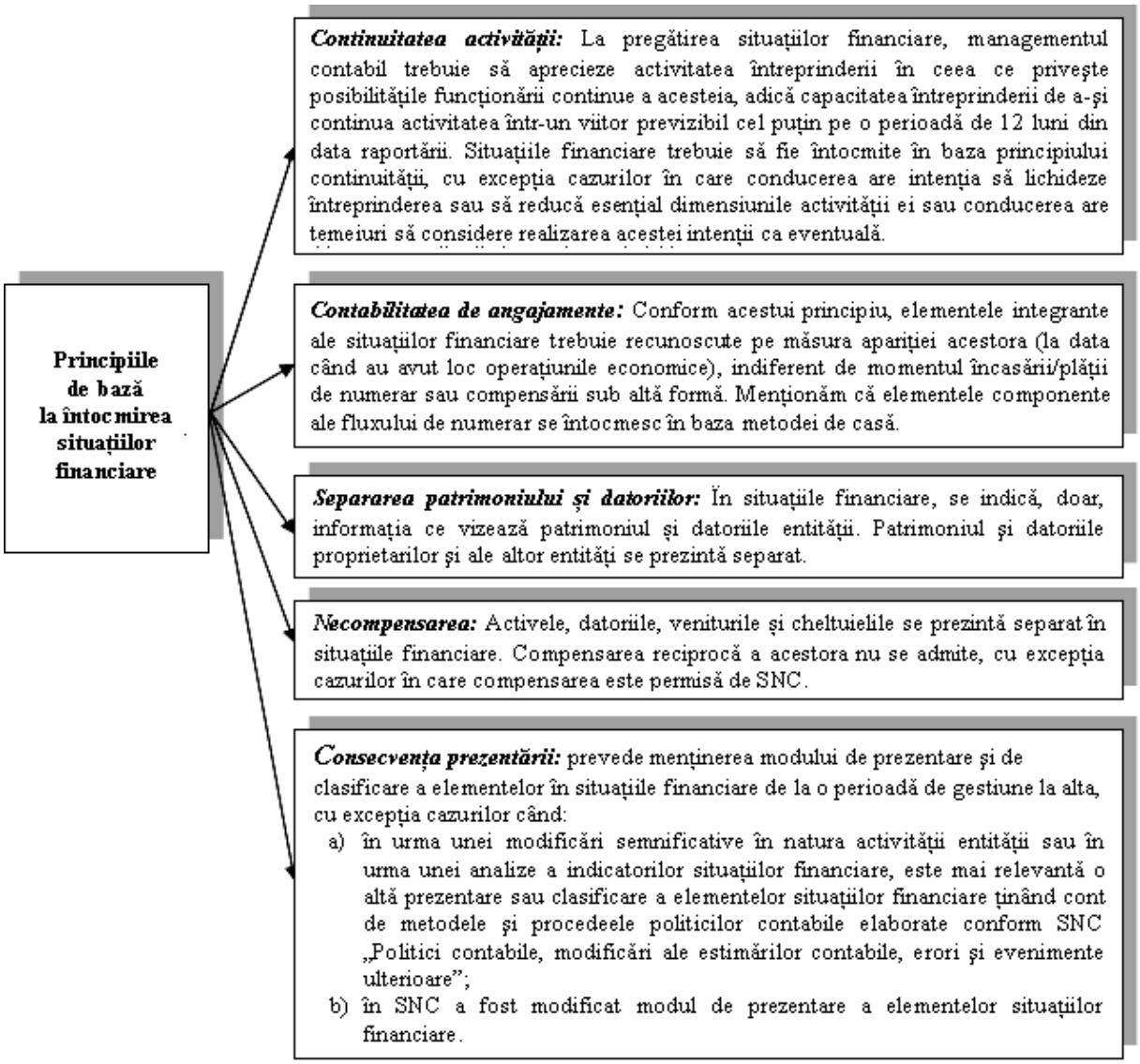


Figura 1. Conținutul principiilor contabile la întocmirea situațiilor financiare

Înainte de a întocmi o oarecare situație financiară, conducerea este obligată să determine dacă *principiul continuității* este aplicabil întreprinderii și să ia decizia respectivă. La luarea acestei hotărâri, conducerea trebuie să ia în considerație toate informațiile de care dispune pentru viitorul previzibil, ce cuprind, de regulă, un interval de timp de minimum 12 luni de la data de gestiune. În fiecare caz concret, această decizie depinde de un șir de factori și anume:

- Dacă întreprinderea este rentabilă și are acces direct la resursele financiare, atunci concluzia privind legalitatea întocmirii raportului în baza principiului continuității poate fi făcută fără o analiză detaliată;
- În celelalte cazuri, conducerea trebuie să examineze o serie de factori ce țin de rentabilitatea curentă și previzibilă a entității, graficul de achitare a datoriilor și sursele potențiale ale mijloacelor bănești de alternativă, anticipând luarea deciziei privind posibilitatea utilizării principiului continuității.

Aplicarea metodei *contabilității de angajamente* asigură recunoașterea numai acelor tranzacții economice (fapte economice) în situațiile financiare, care s-au produs în perioada de gestiune, dar nu în perioada când au fost achitate. Cheltuielile sunt înregistrate în Situația de profit și pierdere în baza dependenței directe între cheltuielile suportate (eforturile depuse) și veniturile (efecte) obținute pe articole aparte. Acest proces, numit, de obicei, concordanța cheltuielilor și veniturilor, presupune recunoașterea simultană sau comună a veniturilor și cheltuielilor, care rezultă direct și concomitent din unele și aceleași

operații sau evenimente. De exemplu, tipurile diverse de cheltuieli care formează valoarea mărfurilor vândute se recunosc odată cu reflectarea veniturilor din vânzarea acestora.

Contabilitatea de angajamente ilustrează efectele tranzacțiilor şi ale altor evenimente şi circumstanțe asupra resurselor economice şi asupra pretențiilor față de o entitate raportoare în perioadele în care respectivele efecte se produc, chiar dacă încasările şi plățile aferente de numerar au loc într-o perioadă diferită. Acest aspect este important, deoarece informațiile privind resursele economice şi pretențiile față de o entitate raportoare, precum şi modificările resurselor sale economice şi ale pretențiilor față de entitate în decursul unei perioade, oferă o bază mai solidă pentru evaluarea performanței trecute şi viitoare a entității decât informațiile care se referă numai la încasările şi plățile de numerar în decursul respectivei perioade.

Contabilitatea ca știință pragmatică nu poate să nu țină cont de evoluțiile pe piața mondială. În acest sens, informația privind **performanța financiară** a entității raportoare în cursul unei perioade este asigurată de principiul contabilității de angajamente şi indică măsura în care evenimentele, cum sunt modificările prețurilor pieței sau ale ratelor dobânzii, au condus la creşteri sau reduceri ale resurselor entității şi ale pretențiilor față de entitate, afectând astfel capacitatea entității de a genera intrări nete de numerar.

Articolele veniturilor şi cheltuielilor nu se sting reciproc, cu excepția cazurilor în care:

a) stingerea reciprocă este prevăzută sau permisă de standardul național de contabilitate;
b) veniturile şi cheltuielile rezultate dintr-o operație sau eveniment identic sau similar, sunt neesențiale, indiferent de faptul dacă acestea sunt reflectate separat sau în sumă cu alți indicatori. Aceşti indicatori se cumulează şi se reflectă fără scadențe, dacă prezentarea lor reflectă la maximum esența operației sau a unui grup de operații sau evenimente similare.

La casarea veniturilor sau cheltuielilor, întreprinderea trebuie să respecte principiul esențialității, adică aceste sume urmează să fie dezvăluite în anexele la rapoartele financiare.

Venitul se evaluează la valoarea venală a sumelor băneşti primite sau aferente încasării, fără rabaturile comerciale.

Inteligibilitatea, relevanța, credibilitatea şi comparabilitatea sunt pilonii de bază prin aplicarea cărora se monitorizează întreg procesul de prelucrare a informației financiar-contabile şi asigură obținerea unor situații financiare de calitate, iar în cazul lipsei unor stipulații speciale în standardele de contabilitate asupra unei anumite probleme, ele servesc ca bază de reglementare (figura 2).

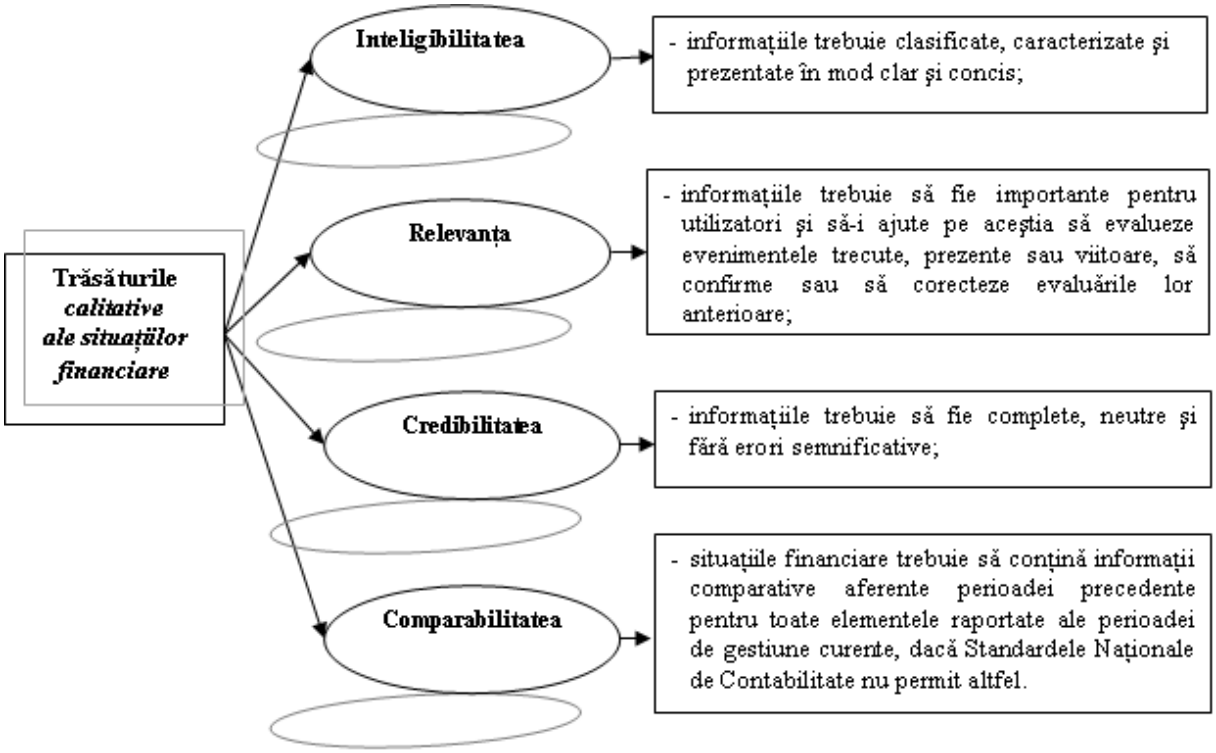


Figura 2. Interferența imaginii obiective cu caracteristicile calitative ale situațiilor financiare

Datele din situațiile financiare au o semnificație deosebită, deoarece pot influența deciziile atât la efectuarea unor prognoze pentru perioadele viitoare, cât și pentru activitatea curentă. Valoarea previzională a informațiilor este relevată de utilitatea acestora la întocmirea planurilor de activitate a întreprinderilor.

Situațiile financiare sunt *inteligibile* atunci când sunt clare sau atunci când se anticipează, în mod rezonabil, că utilizatorii înțeleg sensul datelor din rapoarte. În acest context, se presupune că utilizatorii au suficiente cunoştințe despre activitățile entității şi mediul în care aceasta operează şi că doresc să studieze operațiile.

Comunicările din situațiile financiare trebuie să fie *relevante* pentru utilizatori, adică să poată fi folosită în evaluarea evenimentelor trecute, prezente şi viitoare. Informațiile financiare relevante sunt cele care au capacitatea de a genera o diferență în deciziile luate de către utilizatori, au valoare predictivă, valoare de confirmare sau ambele, şi anume:

- *Valoare predictivă* se referă la datele care pot fi utilizate ca intrări în procesele aplicate de utilizatori pentru a previziona rezultate viitoare. Utilizatorii pot aplica informația financiară atât pentru previziuni sau prognoză, cât şi pentru realizarea propriilor decizii;
- Informațiile financiare au valoare de confirmare, dacă oferă feedback (confirmă sau modifică) privind evaluări anterioare.

Valoarea predictivă şi valoarea de confirmare a informațiilor financiare sunt în strânsă legătură. Informațiile care au valoare predictivă au adesea şi valoare de confirmare. De exemplu, datele privind venitul pentru anul curent, care pot fi utilizate ca bază pentru prognozarea veniturilor în anii viitori, pot fi, de asemenea, comparate cu previziunile pentru anul curent realizate în anii anteriori. Rezultatele acestor comparații pot ajuta utilizatorii să corecteze şi să îmbunătățească procesele utilizate pentru realizarea previziunilor anterioare.

Credibilitatea (veridică) impune ca situațiile financiare să nu conțină erori semnificative. O informație se consideră că este semnificativă, dacă omiterea sau denaturarea ei influențează deciziile economice luate de utilizatorii informației respective. Cu alte cuvinte, pragul de semnificație este un aspect al relevanței specific unei entități, bazat pe natura şi/sau magnitudinea, elemente la care se referă informațiile în contextul raportului financiar al unei entități individuale. În consecință, un anumit prag de semnificație cantitativ nu poate fi decisiv într-o anumită situație fără luarea în calcul şi a caracteristicilor calitative.

Pragul de semnificație se determină în mărime absolută sau relativă, cum ar fi o sumă fixă sau un procent din mărimea elementului (grupului de elemente) din situațiile financiare. Pentru o mai bună înțelegere a modului de determinare a pragului de semnificație, vom prezenta următoarele reguli neformale preluate din practica profesioniştilor contabili:

- Dacă suma totală a denaturărilor conținute în situațiile financiare depăşeşte valoarea de 10%, atunci se consideră semnificative. Denaturarea totală mai mică de 5%, cu condiția lipsei caracteristicilor calitative se consideră nesemnificativă. Pentru a stabili un nivel al caracterului semnificativ între limitele de 5 şi 10%, se cere un înalt profesionalism;
- Nivelul semnificației între 5 şi 10% trebuie măsurat pe baza existenței unei baze de referință. Pentru stabilirea unei baze adecvate, se propun următoarele explicații:
  - Situația de profit şi pierdere – erorile totale în raport se evaluează în mărime de la 5 până la 10% din profitul până la impozitare. În anul când profitul a crescut sau a scăzut considerabil, nu este binevenită baza de mai sus. În acest caz, se recomandă utilizarea unei baze de referință tipică situației date. Ca exemplu poate fi luat drept temei media profitului până la impozitare din ultimii 3 ani.
  - Bilanțul – dacă denaturările totale care influențează asupra mărimii profitului fac parte din: activele circulante, datoriile pe termen scurt şi valuta bilanțului, se exclud, în primul rând, la verificarea bilanțului contabil. Cu toate acestea, pentru activele circulante şi datoriile pe termen scurt, limitele sunt între 5-10%. Pentru valuta bilanțului, pragul de semnificație se determină folosind următoarele bareme de 3-6%, şi tot acesta este şi pentru raportul privind rezultatele financiare.
- Informația din situațiile financiare trebuie evaluată permanent din punct de vedere calitativ. În multe situații practice, factorii calitativi sunt mai eficienți decât utilizarea baremelor impuse de factorii cantitativi. Stabilirea denaturărilor semnificative pe baza caracteristicilor calitative presupune cunoaşterea potențialilor utilizatori ai informației din situațiile financiare şi natura deciziilor care vor fi luate de ei.

***Exemplul 2**. O entitate a stabilit în politicile sale contabile un prag de semnificație în mărime absolută de 24 000 lei.*

În baza datelor din exemplu, erorile a căror mărime va depăşi 24 000 lei vor fi considerate semnificative, în celelalte cazuri erorile nu vor fi considerate semnificative.

***Exemplul 3**. O entitate a stipulat în politicile sale contabile pe anul 201N următoarele criterii de semnificație exprimate în procente pentru:*

- *elementele de bilanț − 2% din valoarea de bilanț a activelor;*
- *elementele situației de profit şi pierdere − 5% din suma veniturilor din vânzări.*

La întocmirea situațiilor financiare pe anul 201N, până la semnarea acestora, s-a depistat că entitatea nu a înregistrat venituri provenite din export în sumă de 107 500 lei. Până la depistarea erorii, veniturile din vânzări pe anul 201N au constituit 1 980 000 lei.

În baza datelor din exemplu, entitatea clasifică eroarea depistată drept una semnificativă, pentru că ea constituie 5,43% [(107 500 lei : 1 980 000 lei) x 100%] din veniturile din vânzări înregistrate până la corectarea erorii. Situațiile financiare ale entității vor fi conforme cu standardele naționale de contabilitate doar în cazul corectării erorii comise.

Datele sunt *comparabile* atunci când utilizatorii pot identifica asemănările şi deosebirile dintre informațiile din situații diferite. Comparabilitatea se aplică la:

- compararea situațiilor financiare ale diferitelor entități;
- compararea situațiilor financiare ale aceleiaşi entități pe perioade diferite de timp.

Politica de contabilitate reprezintă ansamblul conceptelor de bază, principiilor şi caracteristicilor calitative selecționate în baza reglementărilor contabile în vigoare, aprobate de conducerea entității şi aplicate de entitate la întocmirea şi prezentarea situațiilor financiare. Politicile contabile se selectează de către fiecare entitate de sine stătător şi se aprobă pentru fiecare perioadă de gestiune de către organul (persoana) responsabil(ă) pentru ținerea contabilității şi raportarea financiară.

Entitățile autohtone elaborează politica de contabilitate în baza următoarelor prevederi:

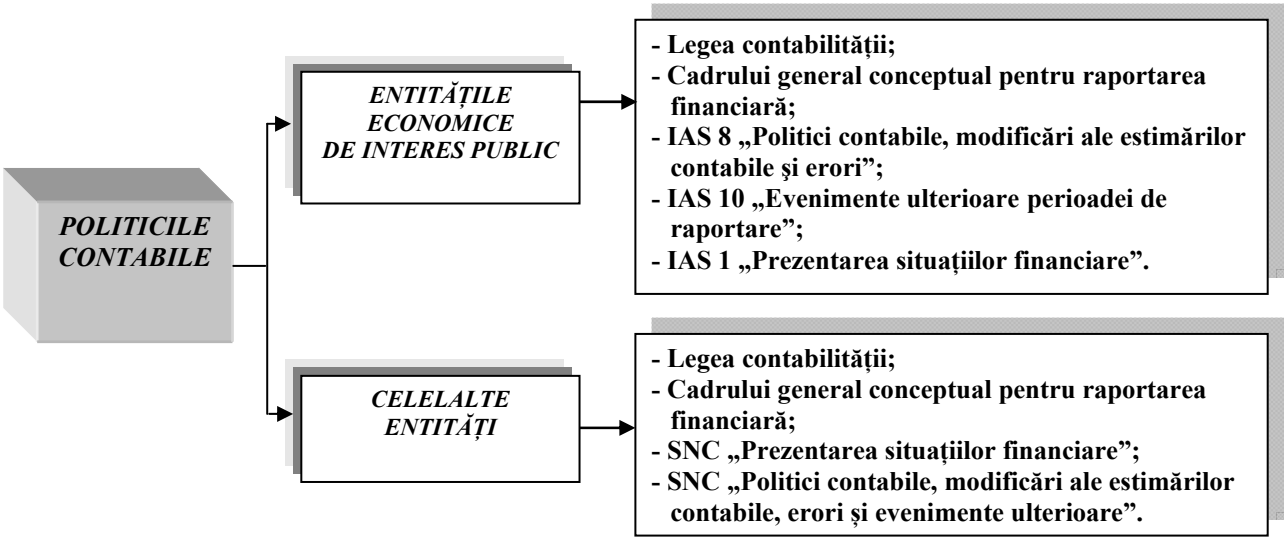


Figura 3. Tipologia actelor legislative şi normative care reglementează politicile contabile autohtone

Politicile contabile trebuie să fie însoțite de un suport material şi se perfectează printr-un document de dispoziție (hotărâre, dispoziție, ordin etc.) emis de către organul (persoana) responsabil(ă) pentru ținerea contabilității şi raportarea financiară şi se aplică tuturor subdiviziunilor entității începând cu prima zi a perioadei de gestiune următoarei celei în care politicile contabile au fost aprobate. Politicile contabile ale entității nou-create se aplică de la data înregistrării de stat a acesteia.

Nucleul politicilor contabile diferă de la o entitate la alta, deoarece depinde de natura activității economice, modul de organizare a contabilității şi atitudinea conducerii față de factorii interni şi externi. În acelaşi timp, acestea sunt influențate şi de sistemul de reglementare normativă a contabilității care prevede diferite variante de recunoaştere, evaluare şi contabilizare a elementelor (obiectelor) contabile (de exemplu, metoda de amortizare a activelor imobilizate, metoda de evaluare curentă a stocurilor, metoda de recunoaştere a veniturilor din prestarea serviciilor). Dacă sistemul de reglementare normativă a

contabilității nu stabileşte metodele de ținere a contabilității referitor la un aspect (problemă) concret (ă), entitatea este în drept să elaboreze metoda respectivă. În acest caz, se aplică, în următoarea consecutivitate, prevederile:

- Cadrului general conceptual pentru raportarea financiară;
- Standardelor Naționale de Contabilitate şi IFRS în care sunt reglementate aspecte similare;
- Altor acte normative privind aspectul respectiv sau un aspect similar.

Modificările politicilor contabile sunt posibile în cazurile prevăzute de legislația în vigoare, la solicitarea organului care stabileşte standardele sau, pentru reflectarea cât mai exactă a situației financiare şi patrimoniale şi a rezultatelor activității întreprinderii, în rapoartele financiare. De exemplu, politica de contabilitate poate fi modificată în cazul:

a) reorganizării întreprinderii (fuziunii, scindării, asocierii);
b) schimbării proprietarilor;
c) modificărilor legislației în vigoare şi în sistemul de reglementare normativă a contabilității;
d) când are ca rezultat informații mai relevante şi credibile referitoare la faptele economice ale entității.

Modificarea politicilor contabile trebuie să fie fundamentată şi perfectată prin acte de dispoziție (ordin, dispoziție etc.), indicând data intrării în vigoare. De regulă, modificările politicilor contabile se aplică *prospectiv* de la:

- data prevăzută de Standardele Naționale de Contabilitate şi alte acte normative puse în aplicare sau modificate;
- începutul următoarei perioade de gestiune sau de la altă dată stabilită de către organul (persoana) responsabil(ă) pentru ținerea contabilității şi raportarea financiară.

În funcție de necesitățile informaționale ale utilizatorilor, entitatea poate aplica *retroactiv* modificările politicilor contabile în conformitate cu IAS 8 „Politici contabile, modificări ale estimărilor contabile şi erori".

Estimările contabile se aplică pentru evaluarea elementelor (obiectelor) contabile în cazuri de incertitudine aferentă condițiilor sau evenimentelor viitoare şi se bazează pe cele mai recente şi credibile informații deținute de entitate. Utilizarea estimărilor contabile întemeiate este o parte esențială a întocmirii situațiilor financiare şi nu pune la îndoială veridicitatea acestora. Cele mai frecvente cazuri de estimări contabile sunt următoarele:

- *modificarea duratei de utilizare a imobilizărilor corporale sau modificarea metodei de calcul al amortizării mijloacelor fixe;*
- *constituirea provizioanelor pentru garanții acordate clienților, litigii etc.;*
- *modificarea valorii de piață a imobilizărilor sau a valorii realizabilă netă a stocurilor.*

În procesul de realizare a estimărilor contabile, este necesar de remarcat faptul că modificarea bazei (procedeului, metodei) de evaluare a activelor şi datoriilor aplicate de entitate reprezintă o modificare a politicilor contabile, şi nu o modificare a estimării contabile. În cazul în care este dificil de a distinge modificarea politicilor contabile de modificarea estimării contabile, modificarea respectivă trebuie considerată modificare a estimării contabile.

Recunoaşterea de către contabilitate a estimărilor contabile, de cele mai multe ori, generează o serie de dificultăți la reflectarea diferențelor de valoare înregistrate ca venituri sau cheltuieli/costuri ale perioadei de gestiune curente sau viitoare, şi anume (figura 4):

În situațiile când modificarea estimărilor contabile afectează *numai perioada curentă* de gestiune, contabilitatea recunoaşte următoarea înregistrare contabilă:

Dt. 712 „Cheltuieli de distribuire" [(500 000 lei x 0,5) : 100] 2 500 lei
Ct. 222 „Corecții (provizioane) privind creanțele compromise" 2 500 lei.

Modificarea estimărilor contabile, care afectează *mai multe perioade* de gestiune (exemplul 5), necesită eforturi substanțiale pentru soluționarea acestor dificultăți. În baza datelor din figura 4, putem menționa că estimările contabile au determinat modificarea performanțelor financiare (rezultatelor financiare) pentru anii: 201N+3, 201N+4, 201N+5 şi 201N+6. Până la modificarea duratei de utilizare, suma anuală a amortizării utilajului a constituit 50 000 lei [400 000 lei: 8 ani]. După modificarea duratei de utilizare, entitatea calculează amortizarea anuală a utilajului în sumă de 62 500 lei [(400 000 lei − 150 000 lei) : 4 ani]. În contabilitate se reflectă următoarea formulă contabilă pentru fiecare an:

Dt. 821 „Costuri indirecte de producție" 62 500 lei
Ct. 124 „Amortizarea mijloacelor fixe" 62 500 lei.

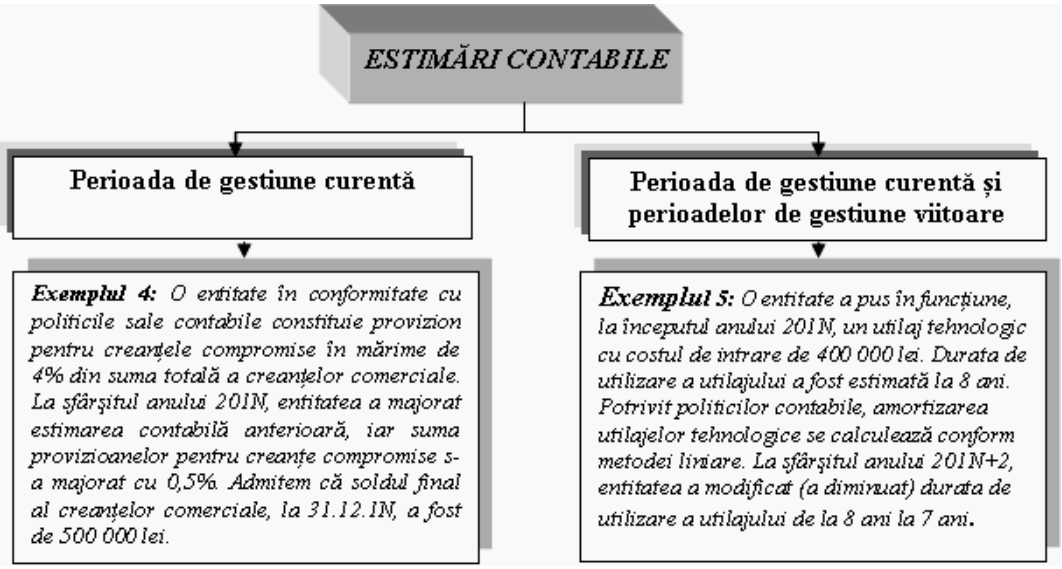


Figura 4. Natura estimărilor contabile

Reprezentarea greșită (falsă) a unei situații de fapt, ori asupra existenței unor acte normative determină apariția erorilor contabile. Cauzele apariției erorilor contabile sunt diverse și pot apărea în rezultatul următoarelor situații (figura 5):

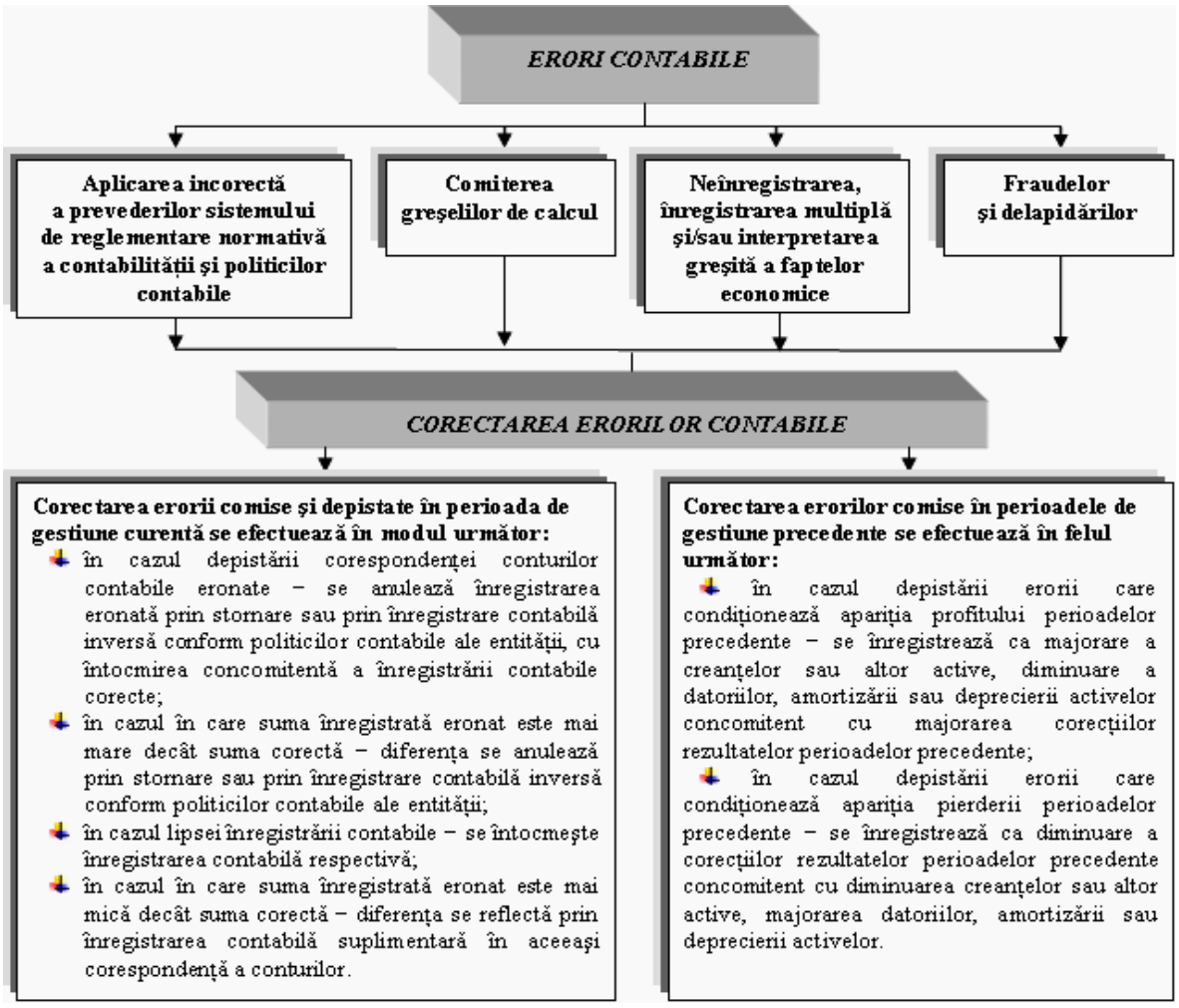


Figura 5. Natura erorilor contabile

Exemplul 6: *La întocmirea situațiilor financiare pentru 201N, s-a depistat că nu s-au capitalizat dobânzile şi alte costuri atribuibile direct construcției clădirii administrative în sumă de 1 200 000 lei, dar au fost înregistrate drept cheltuieli curente. Clădirea a fost pusă în funcțiune la 31 octombrie 201N, durata de utilizare – 50 de ani, valoarea reziduală – 0, iar amortizarea mijloacelor fixe se calculează conform metodei liniare.*

Analizând situația din exemplul 6, rezultă că entitatea a aplicat incorect prevederile ***SNC „Costurile îndatorării"*** şi au fost comise următoarele erori contabile:

- micşorarea costului de intrare a obiectului de imobilizări corporale cu 1 200 000 lei;
- diminuarea amortizării calculate pentru obiectul de imobilizări corporale pentru 2 luni ale anului 201N şi amortizărilor acumulate cu 4 000 lei [((1 200 000 lei : 50 ani) : 12 luni) x 2 luni];
- majorarea cheltuielilor curente şi micşorarea rezultatului financiar (profitului sau pierderii) al perioadei de gestiune până la impozitare cu 1 196 000 lei (1 200 000 lei – 4 000 lei).

Corectarea erorilor contabile este condiționată de faptul, dacă acestea sunt semnificative sau nesemnificative. Entitatea apreciază, de sine stătător, semnificația erorilor luând în considerare natura, precum şi mărimea acestora în comparație cu pragul de semnificație. Pragul de semnificație se stabileşte în politicile contabile ale entității ca un criteriu unic aplicabil pentru toate elementele situațiilor financiare, sau ca nişte criterii pentru grupe separate de elemente.

Modul de corectare a erorilor depinde de perioada comiterii şi perioada depistării acestora:

1) eroarea comisă şi depistată în aceeaşi perioadă de gestiune se corectează prin înregistrări de ajustare în luna în care s-a depistat eroarea;
2) eroarea comisă în perioada de gestiune curentă şi depistată după sfârşitul acestei perioade, dar până la semnarea situațiilor financiare, se corectează prin înregistrări de ajustare pentru ultima lună a acestei perioade;
3) eroarea comisă în oricare perioadă de gestiune precedentă şi depistată până la sfârşitul perioadei de gestiune curente (dar după semnarea situațiilor financiare pentru perioada în care s-a comis eroarea), se corectează prin înregistrări de ajustare în luna în care s-a depistat eroarea;
4) eroarea comisă în oricare perioadă de gestiune precedentă şi depistată după sfârşitul perioadei de gestiune curente, dar până la semnarea situațiilor financiare, se corectează prin înregistrări de ajustare pentru ultima lună a perioadei de gestiune curente.

Exemplul *7. O entitate, în octombrie 201N+1, a depistat că materialele procurate, conform facturii fiscale Seria, Nr. FB1258623 din data de 12.11.201N, au un cost de intrare incorect calculat, adică nu s-au inclus costurile de transport în sumă de 13 800 lei. Acestea au fost eronat reflectate la cheltuieli curente. La 31 decembrie 201N, în stoc, au rămas (nu au fost consumate) 700 de unități din acest lot, ştiind că au fost procurate 2 300 de unități.*

În baza datelor din exemplu, entitatea, în octombrie 201N+1, înregistrează corectarea erorii comise în perioada de gestiune precedentă în suma de 4 200 lei (13 800 lei : 2 300 unități x 700 unități) şi reflectă următoarea formulă contabilă: ca majorare a stocurilor şi corecțiilor rezultatelor anilor precedenți.

Dt. 211 „Materiale" ***4 200 lei***
Ct. 331 „Corecții ale rezultatelor anilor precedenți" ***4 200 lei.***

Corectarea erorilor comise în perioadele de gestiune precedente nu determină modificarea şi prezentarea repetată a situațiilor financiare ale anilor precedenți, precum şi nu cere corectarea informațiilor comparative prezentate în situațiile financiare ale perioadei de gestiune curente. În cazul erorii semnificative, informațiile comparative corectate prin retratarea retroactivă se prezintă în notele la situațiile financiare, dacă efectul retratării retroactive este semnificativ.

SNC „Politici contabile, modificări ale estimărilor contabile, erori şi evenimente ulterioare" aduce unele precizări asupra unor situații ca nu sunt considerate erori contabile, şi anume:

- lipsurile şi plusurile de active şi datorii constatate la inventariere;
- sumele amenzilor, penalităților şi despăgubirilor pentru prejudiciul cauzat;
- pierderile aferente producției rebutate, care a fost fabricată în anii precedenți;
- sumele creanțelor compromise şi datoriilor expirate decontate;
- abaterile costului efectiv al activelor de la cel normativ;
- primele calculate spre plată în perioada de gestiune curentă conform rezultatelor activității entității în anii precedenți;
- sumele reducerilor de preț, disconturilor şi rabaturilor acordate/primite în perioada de gestiune pentru livrările/achizițiile efectuate în anii precedenți.

În concluzie, dorim să menționăm faptul că situațiile financiare reprezintă o informație financiară sistematizată despre evenimentele care influențează activitatea întreprinderii şi operațiile economice care au avut loc în perioada de gestiune prezentată. Scopul situațiilor financiare cu destinație generală îl constituie prezentarea unei informații accesibile investitorilor şi creditorilor reali şi potențiali: privind situația financiară a entității, indicatorii activității acesteia şi fluxul mijloacelor băneşti privind resursele economice şi datoriile întreprinderii, componența activelor şi a surselor de formare a acestora, precum şi modificările lor, fiind necesare unui cerc larg de utilizatori în luarea deciziilor economice.

Cu alte cuvinte, rapoartele financiare sunt nişte documente de sinteză care reflectă entitatea în termeni financiari. Situațiile financiare generale sunt formate din patru rapoarte întocmite cu scopul de a transmite realitatea despre conjunctura economică a unei întreprinderi în decursul unei perioade de gestiune (de regulă, un an calendaristic).

Bibliografie:

1. Legea contabilității nr.113-XVI din 27 aprilie 2007. Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 90-93 / 399 din 29.06.2007.
2. Standardele Naționale de Contabilitate în vigoare cu Ordinul Ministerului Finanțelor nr. 118 din 06.08.2013. Monitorul Oficial 233-237/1534, 22.10.2013.
3. Planul general de conturi contabile aprobat prin Ordinul Ministerului Finanțelor nr.119 din 06.08.2013. Monitorul Oficial 233-237/1534, 22.10.2013.
4. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova privind aplicarea Standardelor Internaționale de Raportare Financiară pe teritoriul Republicii Moldova nr.238 din 29 februarie 2008. Monitorul Oficial al Republicii Moldova, 2008, nr.47-48, art.302.
5. TABĂRĂ, N., HOROMNEA, E., MIRCEA, M., *Contabilitate internațională*, Iaşi: Editura Tipo Moldova, 2009, 579 p.

DIRECȚII DE RAȚIONALIZARE A RAPOARTELOR MANAGERIALE ÎN PANIFICAȚIE

Iuliana Țugulschi, dr., lect. sup., ASEM, iuliana3989@gmail.com

Abstract. *As the world continues to globalize, discussion on convergence of national and the international standards has increased significantly. In this article, are examined the importance of these standards in the process of the elaboration of a bakery's managerial reports. In view of this are described the main components of the proposed managerial reports and the need for disclosure of the financial and nonfinancial indicators in order to satisfy the management needs is argued for.*

Cuvinte-cheie: *rapoarte manageriale, rapoarte funcționale, rapoarte pe centre de responsabilitate, control bugetar, bugete flexibile, costuri controlabile, indicatori nefinanciari.*

Jel: M11, M40, M 41, M49

Una din direcțiile prioritare de modernizare a evidenței costurilor pe centre de responsabilitate o reprezintă perfecționarea modalității de raportare a informației contabile acumulate la nivelul fiecărui centru. La momentul actual, prezentarea informației privind costurile suportate pe subdiviziuni, nu permite urmărirea abaterilor de la indicatorii prognozați în mod operativ, efectuarea analizei la nivelul diferitelor structuri ierarhice. Spre exemplu, pentru a analiza costurile de bază de materiale pe tipuri de produse fabricate, productivitatea muncii, venitul marginal al unei subdiviziuni etc., este necesară prelucrarea unui volum considerabil de documente, ceea ce, ca rezultat, nu contribuie la luarea unor decizii eficiente de gestiune. Din acest motiv, apare necesitatea examinării rolului rapoartelor manageriale, precum şi stabilirii formei şi conținutului acestora în panificație în scopul majorării operativității prelucrării informației şi sporirii eficienței deciziilor manageriale.

În funcție de interesele diferiților utilizatori de informație, se disting rapoarte reglementate (cu caracter obligatoriu) şi nereglementate (în funcție de necesitățile interne). De regulă, rapoartele reglementate sunt inerente contabilității financiare, iar cele nereglementate sunt parte integrantă a

contabilității manageriale. Tipurile de contabilități se deosebesc în funcție de necesitățile informaționale ale diferitelor categorii de utilizatori de informație şi rapoartele solicitate de către aceştia, lucru care poate fi urmărit în figura 1.

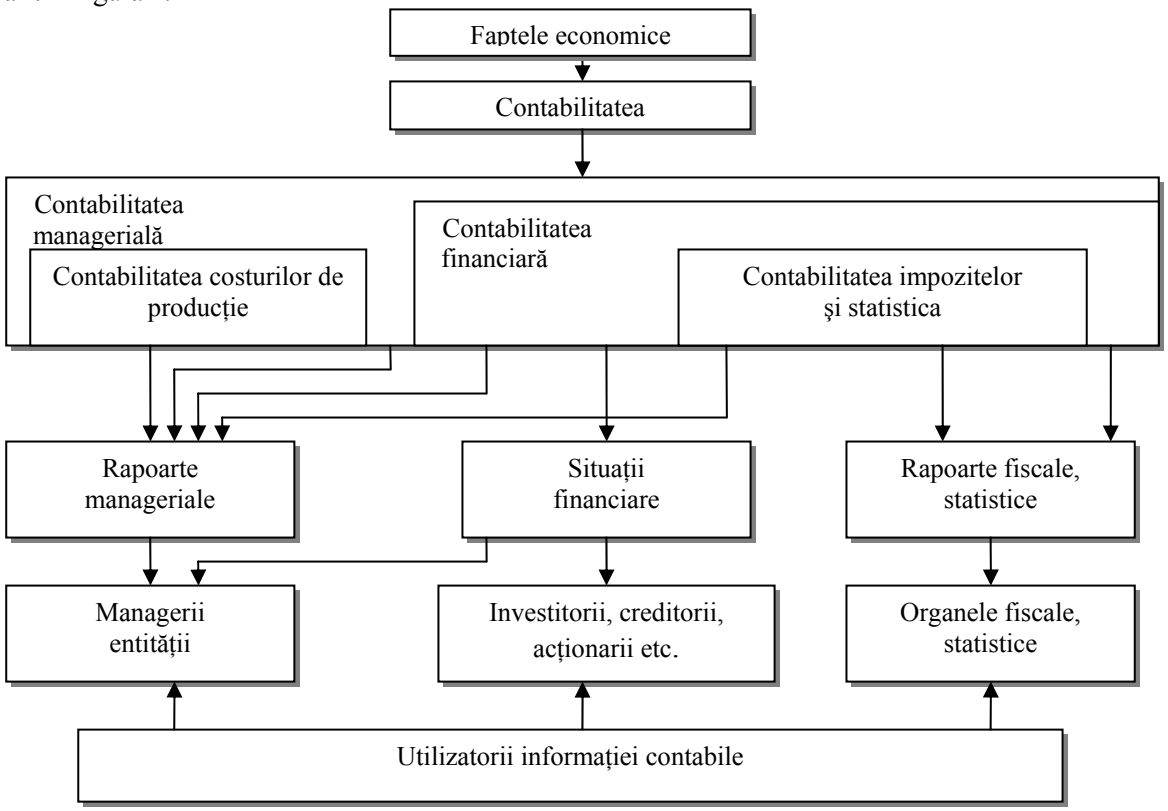


Figura 1. Legătura dintre diferitele tipuri de contabilități şi rapoartele aferente
Sursa: *adaptat de autor după Avercev I.* [1, p.19]

Actualmente, una din prioritățile naționale de îmbunătățire a calității rapoartelor financiare ale entităților autohtone o reprezintă ameliorarea cadrului normativ de raportare financiară prin elaborarea unui mecanism pentru acceptarea şi implementarea IFRS, precum şi a reglementării contabilității naționale, conform cerințelor internaționale, scopul principal fiind schimbarea culturii contabilității, auditului şi de afaceri. Prin urmare, există o necesitate obiectivă de constituire a sistemului informațional al entităților bazat pe datele contabilității manageriale şi standardele internaționale.

În opinia noastră, entitățile de panificație, la elaborarea rapoartelor manageriale, este rezonabil să țină cont de prevederile unor standarde internaționale. În acest context, examinarea conținutului unor standarde internaționale IFRS/IAS permite aplicarea unor prevederi ale acestora în scopuri manageriale, ceea ce, ca rezultat, va contribui la racordarea contabilității manageriale autohtone cerințelor internaționale, precum şi ridicarea calității informațiilor conținute în rapoartele interne. Dintre acestea, pot fi menționate următoarele:

- IFRS 8 „Segmente de activitate" – prevederile standardului pot fi aplicate în scopuri manageriale, în cazul existenței segmentelor de activitate prin selectarea indicatorilor de bază prevăzuți de prezentul standard, precum şi stabilirea unor indicatori suplimentari;
- IAS 1„Prezentarea situațiilor financiare" – în scopuri interne, pot fi selectate principiile şi regulile generale de întocmire a situațiilor financiare, precum şi elementele de bază ale acestora prin lărgirea sau micşorarea acestora în funcție de necesitățile informaționale;
- IAS 7„Situația fluxurilor de trezorerie – modul de prezentare a informației privind mişcarea fluxurilor de trezorerie în scopuri manageriale serveşte drept temei detalierea acesteia pe segmente, tipuri de activități în funcție de scopurile managementului entității;
- IAS 8 „Politici contabile, modificări în estimări contabile şi erori" – la elaborarea şi prezentarea rapoartelor manageriale, pot fi aplicate caracteristicile calitative ale situațiilor financiare prevăzute de acest standard. Totodată, în scopuri operative, pot fi utilizate abordările ce țin de modificarea

politicilor în scopuri interne.

La momentul actual, informația contabilă în panificație este axată, preponderent, pe luarea deciziilor în scopurile contabilității financiare şi ale fiscalității. Nu se acordă atenția cuvenită informației manageriale în vederea luării deciziilor strategice. În acest context, entitățile de panificație, pe lângă rapoartele reglementate, trebuie să dispună şi de un sistem de rapoarte interne manageriale, care, într-o anumită măsură, să ia în considerare şi prevederile internaționale. În acest context, considerăm că, la întocmirea rapoartelor manageriale interne, este necesar să se țină cont de următoarele aspecte principale:

- identificarea cerințelor față de conținutul rapoartelor manageriale interne;
- elaborarea formularelor de rapoarte manageriale pe business-procese şi centre de responsabilitate, precum şi evidențierea principalelor decizii, ce pot fi luate în baza acestora.

Identificarea cerințelor față de raportarea managerială internă, în panificație, presupune următoarele:

1) examinarea rapoartelor manageriale existente în practica contabilă în scopul perfecționării conținutului acestora, precum şi elaborarea unor rapoarte manageriale noi;
2) delimitarea segmentelor de activitate pe centre de responsabilitate în vederea identificării nomenclatorului de rapoarte necesare în procesul decizional;
3) reglementarea modului de raportare internă în cadrul clasificatorului rapoartelor manageriale prin identificarea termenelor de prezentare, persoanelor responsabile de întocmirea acestora şi destinatarii rapoartelor manageriale.

Pentru ca rapoartele manageriale să fie eficiente, acestea trebuie să ia în calcul mai mulți factori, cum ar fi destinația raportului, utilizatorii acestuia şi valoarea raportului (costul elaborării). Nu în ultimul rând, trebuie analizate costurile legate de elaborarea raportului, pentru ca acestea să nu prevaleze față de eficiența acestuia. Aceste aspecte trebuie prevăzute în cadrul politicilor contabile, concomitent cu caracteristicile calitative ale acestora.

La etapa implementării rapoartelor interne, este necesară constituirea unui comitet şi unei grupe de lucru, ce vor coordona procesul de implementare şi racordare a indicatorilor rapoartelor manageriale în funcție de cerințele managerilor de diferite niveluri [8, p.104]. În practică, de regulă, acest proces este monitorizat de către furnizorii sistemelor de prelucrare electronică a informației, ceea ce necesită cunoaşterea profundă a cerințelor informaționale din partea managerilor de diferite nivele.

Considerăm că este binevenit ca, la stabilirea nomenclatorului şi formatului rapoartelor manageriale, să se țină cont şi de prevederile standardelor manageriale contabile la nivel internațional (SMA), care, în acest context, conțin recomandări în ceea ce priveşte modalitatea de prezentare, formatul, structura şi modul de utilizare a rapoartelor manageriale. În tabelul 1, sunt prezentate principalele standarde ce vizează problematica dată.

Tabelul 1

Standardele contabilității manageriale ale IMA inerente raportării informației în scopurile contabilității manageriale

Nr. crt.	Anul intrării în vigoare	Denumirea standardului	Conținutul standardului
1.	2000	4PP „Implementarea sistemelor de circulație a documentelor şi procesului tehnologic în formă automatizată”	Cuprinde recomandări privind implementarea sistemelor automatizate inerente circulației documentelor, având drept scop creşterea operativității prelucrării informației, îmbunătățirea comunicației în cadrul entității întru creşterea eficienței activității companiei în ansamblu
2.	1992	5B „Bazele fundamentale ale raportării informației de către manageri”	Conține recomandări privind constituirea rapoartelor (situațiilor), îmbunătățirea formatului acestora, termenelor de prezentare a acestora
3.	2000	5G „Implementarea centrelor de prelucrare informațională a informației”	Examinează aspectele legate de tehnologiile informaționale de gestiune (SSC – Shared Service Senters), incluzând şi modul de elaborare a proiectului şi optimizare a procesului dat

Sursa: *elaborat de autor*

În funcție de aceste recomandări, fiecare entitate determină, în mod individual, forma şi structura rapoartelor interne. Una din problemele, care se structurează la elaborarea sistemului de rapoarte manageriale în panificație, o reprezintă lipsa coordonării în procesul de elaborare a acestora între diferite subdiviziuni. Deseori, în practică, de implementarea procedeelor contabilității manageriale este împuternicită doar secția economico-financiară sau contabilă, fără ca acest proces să fie coordonat cu alte subdiviziuni implicate.

Reglementarea procedurii de elaborare şi control al rapoartelor manageriale, după părerea noastră, trebuie efectuată în cadrul unui regulament intern, care poate fi denumit Regulamentul privind circulația internă a documentelor. Necesitatea elaborării unui astfel de regulament se argumentează prin faptul că acesta va permite obținerea informațiilor operative, veridice şi credibile privind costurile înregistrate pe centre de responsabilitate. Totodată, în funcție de necesitățile informaționale, nomenclatorul, conținutul şi structura rapoartelor manageriale poate fi modificată periodic. Ca rezultat, aceasta va contribui la creşterea operativității fluxului informațional în cadrul entităților de panificație autohtone, precum şi eficientizarea procesului decizional.

În cadrul regulamentului nominalizat, trebuie să se includă un compartiment al *Clasificatorului rapoartelor manageriale,* prin desemnarea persoanelor responsabile de întocmirea acestora şi destinatarilor (utilizatorilor) rapoartelor manageriale. În cadrul clasificatorului nominalizat, rapoartele manageriale interne trebuie delimitate în funcție de destinația acestora în rapoarte:

- funcționale, destinate pentru furnizarea informațiilor pe principalele business-procese ale entității;
- pe centre de responsabilitate, care sunt utile în fundamentarea deciziilor privind eficiența resurselor consumate în cadrul centrelor de responsabilitate.

Prima grupă de rapoarte manageriale o reprezintă *rapoartele funcționale*, în componența cărora sunt propuse rapoarte pe principale business-procese ale entității. Primul raport relevă veniturile din vânzări, care, în funcție de cerințele informaționale şi sistemul electronic de prelucrare a informației, poate fi detaliat pe tipuri de produse fabricate, precum şi pe regiuni etc. În anumite cazuri, veniturile din vânzări pot fi analizate pe tipuri de cumpărători.

O altă grupă de rapoarte funcționale elucidează achizițiile, volumele de producție, costurile de bază şi de regie suportate pe subdiviziuni, precum şi cheltuielile activității operaționale. În procesul adoptării deciziilor, este rațională întocmirea raportului privind venitul marginal, care va cuprinde venitul marginal pe sectoare de activitate distincte.

Dintre principalele avantaje ale rapoartelor nominalizate, pot fi menționate: furnizarea informațiilor utile în procesul decizional privind volumele, sortimentul şi calitatea produselor fabricate şi vândute în expresie cantitativă şi valorică, cantitatea de materie primă şi materiale necesară în procesul de producție, mărimea abaterilor de la norme, contribuția fiecărui tip de produs fabricat la rezultatul final, identificarea produselor rentabile/nerentabile.

O atenție deosebită trebuie acordată *rapoartelor pe centre de responsabilitate*, care pot fi constituite în funcție de tipul (de venit, cost, profit, investiții) şi numărul centrelor de responsabilitate inerente fiecărui tip. La entitățile de panificație pentru stabilirea costurilor efective şi abaterilor de la norme, se recomandă organizarea evidenței pe locurile de apariție a costurilor şi centrele de responsabilitate. În acest context, în scopul simplificării contabilității pe centre de responsabilitate, este binevenit faptul ca locurile de apariție a costurilor să coincidă cu centrele stabilite. În panificație, drept centre de costuri servesc secțiile de producție (de bază şi auxiliare), iar în cadrul acestora – liniile tehnologice.

Modalitatea de organizare şi prezentare a rapoartelor manageriale la nivelul diferitelor centre permite urmărirea costurilor alocate la nivelul acestora şi compararea activității efectuate de către diferite brigăzi, ceea ce, actualmente, în practica entităților de panificație, nu se efectuează.

Urmărirea costurilor controlabile la nivelul diferitelor centre de responsabilitate poate fi efectuată prin perfectarea rapoartelor în următoarea consecutivitate: maistrul brigăzii (nivelul inferior) – şeful secției (nivelul mediu) – directorul (şeful) de producere (nivelul superior) [2, p. 105]. După părerea noastră, abordarea propusă este dificil de implementat în practică din următoarele motive. În primul rând, maiştrii brigăzii poartă responsabilitate pentru cantitatea de materii prime şi materiale consumate în scopuri productive, precum şi pentru respectarea normelor stabilite pe tipuri de produse fabricate, de asemenea, în mod cantitativ.

În acest scop, considerăm necesară, în panificație, implementarea situațiilor consumului la făină şi la alte materiale de bază pe tipuri de produse fabricate, în care maiştrii brigăzii vor determina abaterile cantitative pe tipuri de materii prime şi materiale consumate, iar determinarea valorii materiilor prime şi

materialelor consumate în producere se va efectua de către şeful secției de producție. În al doilea rând, pentru elaborarea rapoartelor pe centre de responsabilitate, în expresie valorică, de către maiştrii de schimb, este necesară aplicarea unui sistem automatizat corespunzător, care ar permite cunoaşterea preţurilor la materii prime şi materiale, tarifelor pentru calculul salariilor şi stabilirea abaterilor în mod operativ.

Pornind de la cele expuse, considerăm că exercitarea controlului bugetar la nivelul centrelor de responsabilitate, în panificație, trebuie efectuată în următoarea consecutivitate:

nivelul I – şeful secției de producere;

nivelul II – managerul (directorul) de producție;

nivelul III – managementul de vârf.

Totodată, la nivelul I de responsabilitate, pot fi constituite aşa-numitele subcentre, care, în calitate de persoană responsabilă, vor fi desemnați maiştrii de schimb. În acest caz, centrele de responsabilitate de nivelul II vor prezenta rapoarte ce vizează centrele de cost respective centrelor de responsabilitate de nivelul I (şefilor de secție) care corespunde cu centrul de apariție a costurilor, iar aceştia nivelului ierarhic superior etc.

După prelucrarea rapoartelor, prezentate în expresie valorică, în baza situațiilor consumului de făină şi altor materiale, precum şi alte documente ce certifică consumul de materii prime şi materiale, energie electrică în scopuri tehnologice, salariul brigăzii şi certifică gradul de îndeplinire a bugetelor pe centre de responsabilitate, şeful secției de producție va perfecta *Raportul privind îndeplinirea bugetelor flexibile de către fiecare brigadă*. Ca rezultat, în raportul dat, se indică costurile bugetare recalculate la volumul de producție efectiv, care se contrapun costurilor efective în vederea determinării abaterii. Raportul propus este prezentat în tabelul 2.

Tabelul 2

Raportul privind îndeplinirea bugetelor flexibile de brigada nr. 2 (subcentrul de responsabilitate nr. 2) al secției de panificație

lei

Indicatorii controlabili	Conform devizului		Efectiv		Abaterea (+/-)	
	perioada de gestiune	de la începutul anului	perioada de gestiune	de la începutul anului	perioada de gestiune	de la începutul anului
A	*1*	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*
Făină c/s	45000	223010	45105	223560	+105	+550
Făină c.I	25800	131808	25857	131900	+57	+92
Făină c.II	13215	73230	13215	73358	-	+128
Tărâță	7180	29377	7425	29912	+245	+535
Drojdie	2800	11410	2800	11326	-	-84
Sare	7500	35270	7550	35248	+50	-22
Ulei vegetal	12100	71342	12340	71110	+330	-232
Ameliorator	500	3891	500	3957	-	+66
…..						
Energie electrică	1150	9590	1175	9685	+25	+95
Salariul muncitorilor	38480	235600	38480	237289	-	+1689
Contribuții la asigurările sociale şi medicale	10197,2	62434	10197,2	60518	-	-1916
Total costuri brigada 2	*174512,38*	*918052,3*	*174621,15*	*917932,7*	*+108,77*	*-119,6*
Producția fabricată kg, din care:						
Pâine ovală c/s 0,38 kg	1420	12520	1511	12988	+91	+468
Pâine ovală c/1 0,38 kg	1500	13000	1623	12896	+123	-104
Pâine la prânz 0,55kg	2200	17200	2817	19314	+617	+2114
Pâine grâuşor 0,6 kg	1700	14200	1656	14136	-44	-64
……						

Sursa: *elaborat de autor în baza datelor,,Panifcoop a Urecoop" Străşeni pe luna iunie 2012*

Informația prezentată în raportul privind executarea bugetelor flexibile în cadrul subcentrelor de responsabilitate prezintă următoarele avantaje: permite efectuarea unei analize mai ample a indicatorilor controlabili şi a volumelor de producție fabricată nu doar pe perioada analizată (lunar, săptămânal, zilnic), ci şi cu total cumulativ de la începutul anului, ceea ce majorează semnificativ controlul de gestiune, permite urmărirea abaterilor nefavorabile şi măsurilor întreprinse pentru înlăturarea acestora. Totodată, în vederea efectuării controlului operativ al abaterilor constatate, considerăm că acest raport trebuie întocmit zilnic pe fiecare tură şi brigadă în parte.

Rapoartele pe brigăzi se generalizează la nivelul centrului de cost – secției de panificație. În acest context, propunem întocmirea unui *Raport privind costurile controlabile la nivelul centrului de responsabilitate I* – şeful secției de producție, în modul prezentat în tabelul 3.

Tabelul 3

Raportul privind costurile controlabile la nivelul centrului de responsabilitate I

lei

Indicatorii controlabili	**Conform devizului**		**Efectiv**		**Abaterea (+/-)**	
	perioada de gestiune	**de la începutul anului**	**perioada de gestiune**	**de la începutul anului**	**perioada de gestiune**	**de la începutul anului**
A	*1*	*2*	*3*	*4*	*5*	*6*
Costurile de regie variabile, din care:	70301,25	424507,5	71274,55	427326,28	+973,3	+2818,78
salariul personalului productiv	41250	250200	42557	255461	+1307	+5261
asigurările sociale şi medicale	10931,25	65587,5	10597,55	63145,28	- 333,70	-2442,22
alte costuri	18120	108720	18120	108720	-	-
Costurile de bază pe brigăzi:						
- brigada nr. 1	160080	964850	165215,4	961218	+5135,4	-3632
- brigada nr. 2	174512,38	918052,3	174621,15	917932,7	+108,77	-119,6
- brigada nr. 3	99785	651470	99922,8	660441	+137,8	+8971
- brigada nr. 4	113587	678900	111280,4	685472	-2306,6	+6572
Total costurile secției	*618265,63*	*3637779,8*	*622314,3*	*3625389,98*	*+4048,67*	*+14610,18*

Sursa: *elaborat de autor în baza datelor„Panifcoop a Urecoop Străşeni" pe luna iunie 2012*

Întocmirea acestui raport contribuie la urmărirea costurilor controlabile la nivelul şefului secției de producție şi, în mod special, a celor acumulate la nivelul brigăzilor. Datele prezentate de către maiştrii fiecărei brigăzi şi şefii secțiilor (tabelele 2 şi 3) trebuie supuse unei analize minuțioase de către secția de control intern în vederea luării deciziilor privind respectarea normelor de consum în funcție de gradul de semnificație a acestora. În acest context, trebuie considerate semnificative abaterile ce depăşesc pragul de semnificație mai mare de 5% din totalul indicatorului analizat. După cum se observă, pentru luna curentă, cea mai semnificativă abatere a fost înregistrată de către brigada 1, iar pentru perioada de la începutul anului de către brigada 3 şi 4. În astfel de cazuri, maiştrii brigăzii trebuie să perfecteze o notă informativă prin care să motiveze cauza acestor abateri.

Rapoartele de nivelul II se prezintă lunar managerului (directorului) de producție de către şefii secțiilor de producție (de bază şi auxiliare). Acesta poartă responsabilitate de costurile secțiilor date, precum şi de anumite costuri proprii legate de întreținerea aparatului pe care îl conduce. Prin urmare, în calitate de indicatori controlabili, în raportul dat, trebuie să se regăsească:

- costurile pe fiecare centru de cost (secția de panificație, secția de cofetărie ş.a.);
- costurile legate de întreținerea centrului managerului de producție (energie electrică ş.a.).

Ultimul nivel de rapoarte pe centre de responsabilitate îl reprezintă rapoartele prezentate managementului de vârf al entităților de panificație (directorului general, consiliului de administrație). În

cadrul acestui nivel, se centralizează rapoartele de nivelul inferior prezentate de către directorul de producție, directorul financiar, directorul comercial etc., în funcție de structura organizatorică a entității de panificație. Acest raport poate fi denumit *Raport generalizator privind costurile pe centre de responsabilitate,* în care se generalizează costurile acumulate pe elemente distincte în cadrul tuturor subdiviziunilor structurale ale entității. Dintre avantajele raportului prezentat, poate fi menționat faptul că acesta permite urmărirea costurilor pe diferite business-procese ale entității atât conform devizului, cât şi efectiv în vederea gestionării abaterilor şi fundamentării deciziilor la nivelul principalelor business-procese a entităților de panificație.

Eficiența activității oricărui centru de responsabilitate depinde de faptul cât de corect sunt stabilite criteriile de evaluare a activității acestora. Totodată, rezultatele activității centrelor de responsabilitate depind atât de indicatorii financiari stabiliți la nivelul fiecărui centru, cât şi cei de natură nefinanciară. În cadrul centrelor de costuri, managerul poartă responsabilitate atât pentru gestionarea costurilor (criteriu financiar), cât şi pentru un şir de indicatori de natură nefinanciară. Spre exemplu, şeful secției de achiziții, în afară de gestiunea costurilor secției, este responsabil de evaluarea şi selectarea furnizorilor, calitatea aprovizionării (criterii nefinanciare), criterii care, de asemenea, trebuie luate în calcul la evaluarea activității centrului respectiv.

În literatura de specialitate, una dintre cele mai răspândite abordări de evaluare a eficienței activității entității având la bază indicatorii de natură nefinanciară o reprezintă sistemul BSC elaborat de savanții americani Kaplan P. şi Northon D. [4]. Potrivit acesteia, indicatorii financiari şi nefinanciari sunt integrați ținând cont de legăturile de cauzalitate existente între indicatorii rezultativi şi factorii ce stau la baza constituirii acestora. Principalele aspecte de eficiență în cadrul sistemului nominalizat vizează aspectul financiar, piața (clienții), business-procesele interne şi studierea (dezvoltarea).

Pentru entitățile de panificație ce activează în condițiile unei concurențe dure, după părerea noastră, implementarea sistemului dat trebuie să reprezinte unul din scopurile strategice ale entităților din acest sector, de monitorizarea implementării căreia trebuie să se ocupe personalul secției de control intern. În acest scop, pentru evaluarea eficienței activității centrelor de responsabilitate în panificație, pot fi utilizați unii indicatori de natură nefinanciară ținând cont de aspectele de bază ale sistemului BSC. Nomenclatorul indicatorilor nefinanciari propuşi pentru sectorul de panificație sunt prezentați în tabelul 4.

Tabelul 4

Nomenclatorul indicatorilor nefinanciari de eficiență pe centre de responsabilitate în panificație

Centrul de responsabilitate	**Indicatorii**	**Determinarea indicatorului**	**Unitatea de măsură**
1	2	3	4
„Piața (clienții)"			
Secția de vânzări/ producere	Pretenții față de calitatea produselor	Raportul dintre numărul pretențiilor înregistrate la volumul produselor vândute	%
Secția de vânzări/ producere	Evaluarea satisfacției clienților de sortimentul produselor	În baza anchetelor îndeplinite de către consumatori	puncte
Secția de vânzări/ producere	Evaluarea satisfacției clienților de calitatea produselor	În baza anchetelor îndeplinite de către consumatori	puncte
„Business procesele interne"			
Secția de achiziții	Returnarea materiilor prime şi/sau materialelor	Raportul dintre volumul materiilor prime şi/sau materialelor returnate la volumul acestora pe tipuri şi furnizori	%
Secția de vânzări/ producere	Returnarea produselor	Raportul dintre volumul produselor returnate la volumul produselor vândute pe tipuri de produse de panificație	%

1	2	3	4
Secțiile de producere	Produse rentabile	Ponderea produselor rentabile în volumul total de producție	%
Secția de vânzări/ producere	Produse rebutate	Raportul dintre numărul de rebuturi la volumul acestora pe tipuri de produse de panificație	%
„Învățare (dezvoltare)"			
Secția de experimentare	Produse noi	Raportul dintre numărul de produse noi propuse pe piață la volumul produselor vândute	%
Secția de experimentare	Investițiile în cercetare şi dezvoltare	Raportul dintre volumul investițiilor în cercetare şi dezvoltare efectiv la cel planificat (perioada precedentă)	%
Secția cadre	Personal calificat	Numărul de persoane ce au participat la programele de perfecționare în domeniul managementului calității şi a business-proceselor	nr.
Secția cadre	Nivelul de satisfacție al personalului de condițiile de muncă	În baza anchetelor îndeplinite de către personal	puncte

Sursa: *elaborat de autor*

Utilizarea indicatorilor menționați în procesul de evaluare a activității centrelor de responsabilitate va permite acumularea informațiilor necesare în procesul de planificare a achizițiilor, vânzărilor, cunoaşterea potențialului furnizorilor, preferințelor consumatorilor, analizei cauzelor rebuturilor, returnărilor de produse etc., şi fundamentare a deciziilor de gestiune. Totodată, pe măsura modificării scopurilor strategice ale companiei, aceşti indicatori vor trebui revăzuți periodic.

Astfel, utilizarea rapoartelor manageriale propuse vor permite utilizatorilor de informație:

- să cunoască mai bine situația trecută, actuală şi să efectueze calcule de prognoză privind costurile entității;
- să identifice modul în care gestionarea costurilor a condus la modificarea performanțelor economice scontate;
- să utilizeze informația din rapoartele manageriale pentru fundamentarea diferitelor decizii de gestiune.

Bibliografie:

1. АВЕРЧЕВ, И. *Управленческий учёт и отчётность: постановка и внедрение*. Москва: Вершина, 2009, 509 с. ISBN 5-9626010-1-7
2. ВАХРУШИНА, М. А. *Бухгалтерский управленческий учёт*: 7-е изд. Москва, 2010, 569 с. ISBN 5- 365-00674-7
3. HORNGREN, C., DATAR, S., FOSTER, G. *Contabilitatea costurilor, o abordare managerială*: ed. a 9-a. Chişinău: Ed. ARC, 2006. 939 p. ISBN 978-9975-61-343-9.
4. KAPLAN, R., NORTHON, P. *Creating the Office of Strategy Management* [online][accesat 07.02.2014]. Disponibil: http: www.hbs.edu
5. *Standardele Internaționale de Raportare Financiară (IFRS) incluzând Standardele Internaționale de Contabilitate (IAS) /* Consiliul pentru Standarde Internaționale de Contabilitate. Bucureşti: CECCAR, 2011, vol. A. 1994 p.
6. *Standardele Internaționale de Raportare Financiară (IFRS) incluzând Interpretările lor la 1 ianuarie 2011*/ Consiliul pentru Standarde Internaționale de Contabilitate. Bucureşti: CECCAR, 2011, vol. B. 1654 p.
7. СЛИНЬКОВ, Д. *Управленческий учёт: постановка и применение*. Санкт-Петербург: Питер, 2010, 304 с. ISBN: 9785498074702.
8. ХАРИОНОВСКАЯ, Т.*Формирование внутренней отчётности в системе управленческого учёта на промышленных предприятиях*: дис. …канд. экон. наук. Орёл, 2008. 160 с.

VALENȚELE PLANIFICĂRII ŞI CONTROLULUI PERFORMANȚELOR ÎNTREPRINDERILOR MICI ŞI MIJLOCII CA INSTRUMENTE DE STRATEGIE FINANCIARĂ

Ludmila Cobzari, prof. univ., dr.hab., ASEM, ludmila_1164@yahoo.com
Valentina Paladi, ASEM, conf. univ., dr., vspaladi@mail.ru
Natalia Prodan, ***conf. univ., dr., ASEM***
Lica Erhan, ASEM, lect. sup., dr., lica.erhan@mail.ru

Abstract. *In this article various methods are described which can be used by small and medium enterprises (SME_s) in the process of planning their profit. These methods differ from each other in complexity and accessibility of information.*

Methods of profit planning are detailed on the base of several practical examples, in increasing order of complexity. In this paper, we also elaborated an econometric model for profit planning of the examined SME_s, which can be used in the financial strategy of these enterprises.

Cuvinte-cheie: *strategie financiară; planificare financiară; întreprinderi mici şi mijlocii; estimarea performanțelor; profit operațional; model econometric.*

Clasificarea JEL*: G00; C58; O21.*

Dezvoltarea durabilă a sectorului businessului mic şi mijlociu poate fi garantată doar prin adaptarea unei strategii financiare bine determinate, care, de regulă, are drept obiectiv final: creşterea vânzărilor, maximizarea profitului, asigurarea cu disponibilități băneşti, majorarea valorii activelor şi capitalului propriu etc. Totodată, executarea sistematică şi precisă a strategiei financiare poate fi atinsă doar prin intermediul planificării financiare.

Pentru a asigura funcționalitatea planificării financiare efectuate în cadrul întreprinderilor mici şi mijlocii (IMM), găsim necesară prezența la aceste întreprinderi a patru componente obligatorii, care sunt verigile unui singur lanț şi formează infrastructura planificării financiare la o entitate [2]:

- *Componenta metodologică*. Întreprinderea trebuie să dispună de o bază metodologică pentru elaborarea, controlul şi analiza planului financiar (operațional, de afaceri, strategic etc.), iar managerii financiari trebuie să posede calificarea necesară pentru aplicarea acestei metodologii în practică;
- *Componenta informațională.* Pentru elaborarea planului financiar, cât şi pentru controlul implementării acestuia, este necesară informația atât de ordin intern de natură financiar-contabilă, cum ar fi bilanțul, situația de profit şi pierdere, situația privind fluxul de numerar, datele contabilității manageriale etc., cât şi de ordin extern de natură macroeconomică – prognozarea ratelor dobânzilor la credite, creşterii economice, ratei inflației etc.
- *Componenta organizațională* presupune elaborarea planurilor financiare la o entitate de orice dimensiuni care reprezintă un obiectiv administrativ complex, îndeplinit de mai mulți angajați, sau de către un departament specializat. Specificul IMM-urilor constă în faptul că, în cadrul acestor entități, funcțiile planificării financiare sunt comasate, de aceea, o singură persoană poate fi şi conducătorul întreprinderii şi managerul financiar al acesteia.
- *Componenta tehnologică.* Reprezintă mijloacele tehnice corespunzătoare şi programele informatice necesare pentru prelucrarea unui volum masiv de informații şi modelarea diferitelor scenarii de desfăşurare a activității întreprinderii.

Considerăm că lipsa cel puțin a uneia din componentele nominalizate poate denatura semnificativ calitatea planificării financiare.

Făcând referire la componenta metodologică, care, în opinia noastră, şi este veriga de bază a planificării financiare, aceasta presupune aplicarea unor metode de la cele simple la cele complexe utilizate în cadrul planificării financiare. Metodele planificării financiare oferă posibilitatea de a compara diferite scenarii de dezvoltare a întreprinderii şi în baza sistematizării şi analizei informației obținute, de a alege căile optimale de dezvoltare a entității, anticipând posibilele greutăți şi efecte negative ale direcției de dezvoltare alese.

Ținând cont de faptul că vitalitatea întreprinderii poate fi asigurată doar prin generarea permanentă a profitului şi anume a celui din activitatea operațională, acest indicator şi a stat la baza planificării efectuate în cadrul prezentului articol. Astfel, o întreprindere din sectorul businessului mic şi mijlociu

poate recurge la mai multe modalități în procesul planificării profitului, diferențiate prin complexitatea și accesibilitatea informației, şi anume [2]:

- Metoda extrapolării;
- Metoda normativă;
- Metoda calculului direct;
- Metoda CVP (corelația cost-volum-profit);
- Metoda prognozării fluxului de numerar;
- Metoda modelării factoriale.

Vom recurge la examinarea conținutului fiecăreia din metodele nominalizate cu ilustrarea practică a acestora în baza unor IMM-uri concrete din industria de panificație, în ordinea creșterii complexității și dificultății acestora.

Metoda extrapolării este una dintre cele mai simple metode de planificare a profitului operațional. Această metodă se bazează pe rezultatele analizei orizontale în dinamică a profitului operațional pentru mai multe perioade de gestiune, și urmărește evidențierea unui trend în dinamică, care se atribuie și perioadei planificate. Ilustrarea practică a aplicării metodei extrapolării este prezentată în tabelul 1.

Tabelul 1

Planificarea profitului operațional la IMM-ul „Bivol Invest" S.R.L. pentru anii 2014-2016 prin metoda extrapolării

Indicatori	Datele anilor precedenți			Prognoza pentru anii 2014-2016		
	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Profitul operațional (PO_i), lei	9. 420	12.414	6.001	7.406	5.911	4.719
Indicele de creștere față de anul precedent (I_i), %	100.00	131,78	48.34	x	x	x
Profitul mediu anual din activitatea operațională ($\overline{PO}$), lei	$\overline{PO} = \frac{\sum POi}{n}$ n – numărul de ani.		9.278	x	x	x
Indicele mediu de creștere anual ($\overline{Ic}$), %	$\overline{Ic} = \sqrt[n-1]{\prod I_i}$ n – numărul de ani.		79.82	x	x	x

Sursa: *elaborat de autori în baza informației din situațiile financiare ale entității „Bivol Invest" S.R.L.*

În pofida accesibilității informației și simplității metodei date, dezavantajul major al acesteia constă în faptul că, la aplicarea ei, nu sunt luați în considerare factorii externi și interni de dezvoltare a întreprinderii în perioadele viitoare. Concomitent, metoda dată nu poate fi aplicată în cadrul IMM-urilor care au pierderi, sau la care se observă fluctuații înalte ale profitului operațional din diferiți ani.

Luând în considerație dezavantajele planificării date, venim cu recomandarea ca IMM-urile să recurgă la utilizarea acestei metode doar la faza incipientă a planificării, când entitatea nu a reușit încă să-și elaboreze politica metodologică de planificare sau pentru o perioadă foarte scurtă de timp (lună, trimestru). La această metodă, mai pot recurge acele entități care nu dispun de un personal înalt calificat în domeniul planificării.

Metoda normativă, de asemenea, se atribuie la categoria metodelor simple în planificarea profitului operațional și permite stabilirea unei corelații dintre indicatorii planificați și obiectivele strategice ale întreprinderii în perioadele viitoare [1]. O condiție de bază pentru aplicarea acesteia, este prezența la entitate a unei baze normative, privind:

- rata normativă a rentabilității financiare;
- rata normativă a rentabilității economice;
- rata normativă a profitabilității pe produse etc.

Rata normativă a rentabilității financiare este stabilită de către conducerea de vârf a întreprinderii. Dacă un asemenea normativ nu există la întreprindere, acesta ar putea fi substituit prin rata medie a dobânzii pe piață, rata medie a profitabilității pe ramură sau rata profitabilității acceptată de proprietari. Profitul operațional, în acest caz, poate fi calculat în baza următoarei formule:

$$PO_{pl} = \frac{\overline{CP}_o \times R_{ncp}}{100} \qquad (1)$$

unde:

PO_{pl} exprimă suma planificată a profitului operațional;

$\overline{CP_o}$ – valoarea medie a capitalului propriu;

R_{ncp} – rata normativă a rentabilității financiare.

În cazul aplicării normativului privind rata rentabilității activelor, profitul planificat din activitatea operațională se va determina după următoarea relație:

$$PO_{pl} = \frac{\overline{A_o} \times R_{na}}{100} \qquad (2)$$

unde:

$\overline{A_o}$ indică valoarea medie a activelor;

R_{na} – rata normativă a rentabilității activelor.

Pentru determinarea mărimii profitului pe un produs concret se recurge la înmulțirea prețului unitar planificat cu rata normativă a profitabilității acestuia, raportând rezultatul obținut la rata normativă plus 100 și anume *Profitul unitar = (Prețul unitar x Rata normativă) / (Rata normativă + 100)*. Dacă un asemenea normativ nu există la întreprindere, acesta poate fi substituit prin norma medie a profitului la un leu venituri din vânzări din ramură.

Drept exemplu al aplicării în practică a metodei normative pentru planificarea profitului unitar pe produs pot servi informațiile de la IMM-ul din industria de panificație „Palsacom-Lux" SRL pentru anul 2014 (tabelul 2).

Tabelul 2

Pronosticul profitului unitar pe produse la IMM-ul „Palsacom-Lux" SRL

Produse	Prețul unitar efectiv, lei	Rata normativă a profitabilității, %	Profitul unitar planificat, lei	Cantitatea	Profitul, lei
Pâinea „Chișinău"	3,94	10,50	0,37	256 127	95 891
Colac cu susan	5,06	15,00	0,66	120 186	79 323
Brioșă	3,10	30,00	0,72	73 994	52 934
Profitul operațional	x	x	x	x	228 148

Sursa: *elaborat de autori în baza datelor din planul financiar al entității „Palsacom-Lux" SRL*

La neajunsurile acestei metode, putem înscrie și lipsa legăturii acesteia cu alți indicatori ai activității operaționale (programul de producție, costurile operaționale), motiv din care nu o putem recomanda pentru determinarea exactă a sumei profitului planificat.

Metoda calculului direct reprezintă o metodă sigură de planificare a profitului operațional, care poate fi utilizată doar în acel caz, când la o etapă anterioară au fost planificate deja veniturile și cheltuielile operaționale. În cazul alegerii acestei metode, IMM-ul va determina mărimea profitului operațional planificat în baza următoarei formule:

$$PO_{pl} = VV_{pl} - CV_{pl} - Ch_{perpl} \qquad (3)$$

unde:

VV_{pl} reprezintă suma planificată a veniturilor din vânzări;

CV_{pl} – costul vânzărilor planificat;

Ch_{perpl} – cheltuielile perioadei planificate.

Această metodă este bazată pe întocmirea planurilor de afaceri (bugetelor) și oferă posibilitatea obținerii unor rezultate destul de exacte aferente sumei planificate a profitului operațional. În opinia noastră, planul de afaceri este unul din cele mai eficiente instrumente care se află în arsenalul conducerii entității, indiferent de mărimea și domeniul de activitate a acesteia. Importanța acestui document rezidă în posibilitatea formulării în cadrul acestuia a strategiei financiare de dezvoltare a întreprinderii pe viitor.

În cadrul prezentului articol, abordarea practică a metodei calculului direct s-a axat pe experiența internațională a planificării financiare, utilizată de organisme, precum: Organizația Națiunilor Unite pentru Dezvoltare Industrială (UNIDO); Banca Mondială (WB); Corporația Financiară Internațională (IFC); Banca Europeană pentru Dezvoltare și Reconstrucție (BERD). Concomitent, ținem să specificăm că prognozarea indicatorilor din situațiile financiare a fost efectuată pe seama rezultatelor efective obținute de IMM-ul „Palsacom-Lux" SRL în perioadele anterioare. Estimarea și calculul mărimii planificate a profitului operațional de la această entitate, poate fi regăsit în situația de profit și pierdere, prezentată în tabelul 3.

Tabelul 3

Pronosticul situației de profit și pierdere la IMM-ul „Palsacom-Lux" SRL (lei)

Indicatori	Datele anilor precedenți				Prognozarea pentru 2014-2018				
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Venituri din vânzări	5.414.737	990.813	1.632.327	1.837.146	2.067.977	2.328.157	2.621.456	2.952.129	3.324.984
Alte venituri operaționale	24.759	251.678	-	-	-	-	-	-	-
Cheltuieli operaționale fără dobândă	4.920.823	987.854	1.208.280	1.785.064	1.999.970	2.246.512	2.517.197	2.763.674	3.049.334
Dobânda calculată	127.475	331.058	13.898	136.358	119.000	103.852	94.731	79.568	69.026
Profit din activitatea operațională	391.198	(76.421)	410.149	(84.277)	(50.994)	(22.206)	9.528	108.887	206.623
Rezultat din alte activități	156.142	(37.890)	(3)	-	-	-	-	-	-
Profit până la impozitare	547.340	(114.311)	410.146	(84.277)	(50.994)	(22.206)	9.528	108.887	206.623
Cheltuieli privind impozitul pe venit	(984)	-	-	-	-	-	1.143	13.066	24.795
Profit net	548.324	(114.311)	410.146	(84.277)	(50.994)	(22.206)	8.385	95.821	181.828
Plata dividendelor	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Profit nerepartizat	548.324	(114.311)	410.146	(84.277)	(50.994)	(22.206)	8.385	95.821	181.828
Cota impozitului pe venit	0%	0%	12%	12%	12%	12%	12%	12%	12%

Sursa: *elaborat de autori în baza planului financiar al entității „Palsacom-Lux" SRL*

Planificarea profitului operațional după rigorile metodei date, luând în calcul atât specificul mediului economic autohton, cât și modalitatea de întocmire și prezentare a situațiilor financiare a fost efectuată cu respectarea câtorva trepte:

- formularea obiectivului strategic al entității;
- evidențierea și nominalizarea factorilor care restricționează volumul activității operaționale;
- elaborarea pronosticului privind veniturile din vânzări;
- planificarea costurilor;
- întocmirea situațiilor financiare prognozate: situația de profit și pierdere, situația fluxurilor de numerar, bilanțul;
- formularea diferitelor direcții de dezvoltare și alegerea variantei optime.

La aplicarea *metodei CVP,* servește aceeași informație, ca și în cazul metodei calculului direct, cu o divizare suplimentară a costurilor în cele variabile și fixe. În cadrul acestei metode, pentru determinarea profitului operațional, este necesară parcurgerea câtorva etape, și anume [3]:

- la prima etapă, se determină punctul critic al rentabilității în baza formulei:

$$VV_{pc} = \frac{CF_{pl} \times 100}{Rmc_{pc}} \qquad (4)$$

unde:

VV_{pc} exprimă veniturile din vânzări, care asigură atingerea punctului critic de rentabilitate, în perioada planificată;

CF_{pl} – suma planificată a costurilor fixe;

Rmc_{pl} – rata marjei de contribuție, %.

Notă: *Rata marjei de contribuție se determină după următoarea relație:*

$$Rmc_{pc} = \frac{MC_{pl}}{VV_{pl}} \times 100 \qquad (5)$$

MC_{pl} este diferența dintre veniturile din vânzări și costurile variabile totale;

VV_{pl} – suma planificată a veniturilor din vânzări.

- la a doua etapă, se calculează suma planificată a profitului operațional astfel:

$$PO_{pl} = \frac{VV_{pl} - VV_{pc} \times Rmc_{pl}}{100} \qquad (6)$$

Pentru exemplificarea practică a metodei CVP, am făcut apel la datele planului financiar al entității „Palsacom-Lux" SRL.

Tabelul 4

Pronosticul profitului operațional la IMM-ul „Palsacom-Lux" SRL pentru anul 2014 prin metoda CVP

Indicatori	Modalitatea de calcul	Pronostic pentru anul 2014
1. Venituri din vânzări, lei		2.067.977
2. Costurile variabile, lei		1.688.726
3. Marja de contribuție, lei	2.067.977- 1.688.726	379.251
4. Costurile fixe, lei		430 244
5. Rata marjei de contribuție, %	379.251/2.067.977 x 100	18,3392271
6. Punctul critic de rentabilitate, lei	430.244/ 18,3392271 x 100	2.346.031
7. Profitul operațional, lei	*(2.067.977- 2.346.031) x 18,3392271/100*	*- 50.993*

Sursa: *elaborat de autori în baza datelor planului financiar al entității „Palsacom-Lux" SRL*

După cum se poate observa din calculele efectuate în tabelul 4, la entitatea „Palsacom-Lux" SRL, costurile totale estimate pentru perioada anului 2014 au depășit veniturile planificate, ceea ce a condus la obținerea unui rezultat financiar negativ în mărime de 50.993 lei. Specificăm că IMM-ul în cauză, în conformitate cu planificarea financiară efectuată, va înregistra profit din activitatea sa operațională începând cu anul 2014 (vezi tabelul 3).

Avantajul major al acestei metode constă în posibilitatea cercetării mai multor scenarii de desfășurare pe viitor a activității operaționale a întreprinderii. În afară de aceasta, metoda dată poate fi utilizată și pentru ajustarea promptă a profitului operațional în cazul modificării indicatorilor activității operaționale, care stau la baza determinării acestuia.

Metoda prognozării fluxului de numerar este o metodă destul de nouă pentru întreprinderile autohtone, deși se folosește pe scară largă în țările cu veritabile economii de piață. Tehnica dată este fundamentată pe aplicarea următoarelor două metode de prezentare a situației privind fluxul de numerar: metoda directă și indirectă.

În cazul utilizării *metodei directe,* entitatea planifică performanțele activității operaționale aferentă încasărilor și plăților de numerar. După care, conform datelor primite întreprinderea va determina mărimea profitului operațional planificat în baza următoarei formule:

$$PO_{pl} = NI_{pl} - NP_{pl} - A_{pl} - Dcred_{pl} \qquad (7)$$

unde:

NI_{pl} indică suma planificată a numerarului încasat;

NP_{pl} – suma planificată a numerarului plătit;

A_{pl} – amortizarea planificată;

$Dcred_{pl}$ – suma planificată a dobânzii la creditul atras.

Aplicarea *metodei indirecte,* la determinarea mărimii profitului operațional presupune stabilirea prealabilă atât a necesarului de stocuri și a creanțelor pe termen scurt, cât și a valorii planificate a datoriilor curente. Suplimentar la aceasta, mărimea profitului operațional este ajustată ținând cont de suma estimată a amortizării. Relația de calcul al profitului operațional planificat prin interpretarea metodei indirecte, poate fi redată astfel:

$$PO_{pl} = FNNop_{pl} - A_{pl} \pm \Delta SMM_{pl} \pm \Delta CRTS_{pl} \pm \Delta AAC_{pl} \pm \Delta DTS_{pl} \qquad (8)$$

unde:

$FNMBop_{pl}$ exprimă fluxul net de numerar planificat din activitatea operațională;

ΔSMM_{pl} – creşterea (diminuarea) stocurilor planificate;

$\Delta CRTS_{pl}$ – creşterea (diminuarea) creanțelor curente planificate;

ΔAAC_{pl} – creşterea (diminuarea) altor active circulante planificate;

ΔDTS_{pl} – creşterea (diminuarea) datoriilor curente planificate.

Ilustrarea utilizării metodei este efectuată în baza datelor „Palsacom-Lux" SRL. Inițial, se recurge la stabilirea necesarului fondului de rulment net, aplicând tehnica fundamentată pe indicatorii particulari de rotație a activelor circulante și datoriilor curente. Conform obiectivelor stabilite în planul financiar al entității nominalizate, rotația stocurilor a fost prevăzută de circa 60 de zile, cea a creanțelor curente de circa 20 de zile, iar cea a datoriilor curente de circa 40 de zile. Suma amortizării planificate a mijloacelor fixe a

fost obținută aplicând metoda liniară. În cadrul planului financiar nu sunt prevăzute câteva modificări ale altor active circulante deținute de entitate. Calculele propriu-zise ale metodei în cauză sunt demonstrate în tabelul 5.

Conform informației ilustrate în tabelul 4, profitul (pierderea) din activitatea operațională va fi de: – 50 995 lei (– 22.247 – 54.043 + 37.944 + 12.648 – 25.297).

Utilizarea metodei fluxului de numerar permite de corelarea profitului operațional planificat cu disponibilitățile băneşti din circuitul operațional al întreprinderii. Totodată, această metodă oferă posibilitatea de a verifica interconexiunea indicatorilor din situațiile financiare prognozate elaborate în cadrul planificării financiare.

Tabelul 5

Pronosticul profitului operațional la IMM-ul „Palsacom-Lux" SRL pentru anul 2014 prin metoda fluxului de numerar

Indicatorii	Anul precedent (2013)	Anul prognozat (2014)	Abaterea absolută
1**.** Venituri din vânzări, lei	1.837.146	2.067.977	+ 230. 831
2. Rotația stocurilor , zile	60	60	-
3. Rotația creanțelor curente, zile	20	20	-
4. Rotația datoriilor curente, zile	40	40	-
5. Stocurile de materiale, lei [(rd. 2 x rd. 1) : 365]	301.997	339.941	+ 37.944
6. Creanțele curente, lei [(rd. 3x rd. 1) : 365]	100.666	113.314	+ 12.648
7. Datoriile comerciale, lei [(rd. 4 x rd. 1) : 365]	201.331	226.628	+ 25.297
8. Amortizarea, lei	29.043	54.043	+ 25.000
9. Fluxul net de numerar din activitatea operațională, lei	1.181.637	(22.247)	1.203.884

Sursa: *elaborat de autori în baza planului financiar al entității ,,Palsacom-Lux" SRL*

Metodele modelării factoriale reprezintă cele mai avansate tehnici de prognozare şi planificare a fenomenelor economice. Aceste metode permit prezentarea legăturii cantitative dintre indicatorii financiari şi factorii care îi determină.

La elaborarea modelului, am inclus 5 entități din industria de panificație de dimensiuni mici, recurgând la utilizarea datelor panel, care întruchipează cel mai bine caracteristicile seriilor cronologice şi datelor spațiale. În cadrul prezentului articol, seriile de timp au fost selectate trimestrial pentru perioada 2009-2013. Calculele au fost efectuate prin intermediul programului informatic EViews 7.0.

Elaborarea propriu-zisă a modelului a presupus parcurgerea câtorva etape:

- la prima etapă, a fost determinat sistemul factorilor de bază, care au o influență notorie asupra formării profitului operațional al entității, şi anume venitul din vânzări, costul vânzărilor, cheltuielile curente, dobânzile calculate, investițiile alocate şi finanțările primite;
- avansând spre cea de a doua etapă a modelării, s-a efectuat controlul omogenității variabilelor selectate. În cadrul selecției date, s-a recurs la excluderea acelor variabile, care nu sunt reprezentative pentru colectivitatea cercetată.

Selecția dată presupune găsirea amplitudinii de variație a datelor, studierea abaterilor posibile, şi verificarea prezenței coliniarității dintre variabile. Rezultatele aferente acestei selecții sunt demonstrate în tabelul 6.

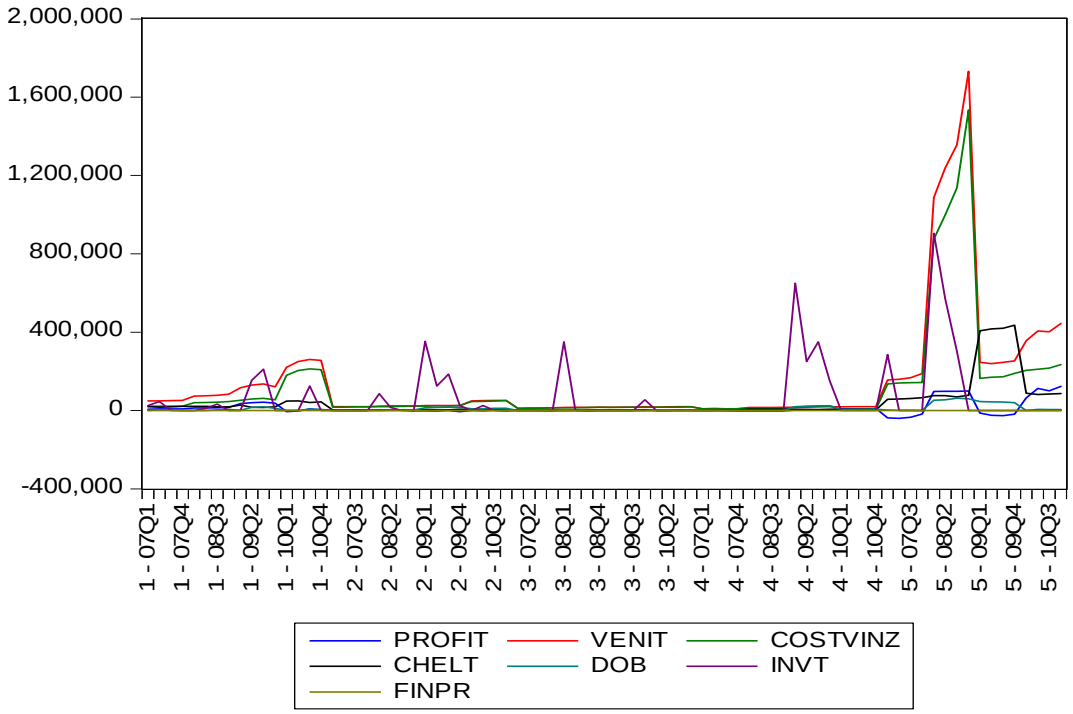
Din tabelul 6, se observă că indicatorii amplitudinii de variație testează normalitatea distribuției profitului operațional şi a factorilor de influență asupra acestuia. Totodată, ținem să precizăm că din totalitatea factorilor selectați putem evidenția împrăştierea înaltă a variabilei – investiții alocate. Această variație este justificată prin faptul că atragerea investițiilor nu constituie un proces continuu şi permanent în activitatea IMM-urilor. În confirmarea concluziei date, vine şi prezentarea grafică a tabelului pentru toate cele cinci întreprinderi cercetate, unificate în cadrul unui singur grafic.

Tabelul 6

Analiza variației factorilor

	PROFIT OPERAȚIONAL (Y)	VENITURI DIN VÂNZĂRI (X_1)	COSTUL VÂNZĂRILOR (X_2)	CHELTUIELILE CURENTE (X_3)	DOBÂNZILE CALCULATE (X_4)	INVESTIȚIILE (X_5)	FINANȚĂRILE PRIMITE (X_6)
Mean	10489.82	145595.4	110124.9	38827.86	8887.637	66102.16	0.262500
Median	548.0000	23880.00	21848.30	5720.500	1448.500	0.000000	0.000000
Maximum	122817.0	1731787.	1535115.	434884.0	62784.00	904900.0	1.000000
Minimum	-39799.00	8750.000	5809.000	144.0000	0.000000	0.000000	0.000000
Std. Dev.	32824.96	302559.8	252450.5	91622.30	15380.46	158880.5	0.442769
Skewness	2.000076	3.627378	4.030202	3.635455	2.141671	3.195932	1.079563
Kurtosis	6.596389	16.41169	19.58131	15.37536	6.679842	14.16251	2.165456
Jarque-Bera	96.45075	775.0160	1133.033	686.7192	106.2942	551.5255	17.86096
Probability	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000132
Sum	839186.0	11647634	8809990.	3106229.	711011.0	5288173.	21.00000
Sum Sq. Dev.	8.51E+10	7.23E+12	5.03E+12	6.63E+11	1.87E+10	1.99E+12	15.48750
Observations	80	80	80	80	80	80	80

Sursa: *elaborat de autori prin intermediul programului EViews 7. 0.*



unde: PROFIT indică profitul operațional; VENIT – venituri din vânzări; COSTVINZ – costul vânzărilor; CHELT – cheltuielile curente; DOB – dobânzi calculate; INVT – investițiile; FINPR – finanțările primite.

Figura 1. Variația factorilor profitului operațional la entitățile cercetate

Sursa: *elaborată de autori prin intermediul programului EViews 7.0.*

- În cadrul celei de a treia etape, este studiată legătura dintre variabilele (factorii) explicative şi variabila dependentă – profitul operațional. Pentru aceasta, se recurge la calculul coeficienților de corelație. Matricea coeficienților de corelație a variabilelor cercetate este prezentată în tabelul 7.

Examinând datele prezentate în tabelul 7, observăm că între nivelurile obținute ale coeficienților de corelație există legătura dintre profitul operațional şi variabilele explicative. Semnele coeficienților de corelație la variabila profitul operațional şi variabilelor explicative sunt veridice, deoarece demonstrează legătura reală dintre indicatorul rezultativ şi factorii de influență ai acestuia. Totodată, evidențiem faptul că cea mai puternică corelație se observă între profitul operațional şi venituri din vânzări, coeficientul de corelație fiind de 0,7076.

Tabelul 7

Matricea coeficienților de corelație

	PROFIT OPERAȚIONAL (Y)	**VENITURI DIN VÂNZĂRI (X_1)**	**COSTUL VÂNZĂRILOR (X_2)**	**CHELTUIELILE CURENTE (X_3)**	**DOBÂNZILE CALCULATE (X_4)**	**INVESTIȚIILE (X_5)**	**FINANȚĂRILE PRIMITE (X_6)**
PROFIT OPERAȚIONAL	1.000000	0.707632	0.640971	-0.033855	0.377531	0.304512	0.094893
VENITURI DIN VÂNZĂRI	0.707632	1.000000	0.992521	0.277448	0.746369	0.398703	0.153945
COSTUL VÂNZĂRILOR	0.640971	0.992521	1.000000	0.243011	0.749584	0.399116	0.167631
CHELTUIELILE CURENTE	-0.033855	0.277448	0.243011	1.000000	0.589465	-0.027484	-0.122071
DOBÂNZILE CALCULATE	0.377531	0.746369	0.749584	0.589465	1.000000	0.508889	0.315959
INVESTIȚIILE	0.304512	0.398703	0.399116	-0.027484	0.508889	1.000000	0.661073
FINANȚĂRILE PRIMITE	0.094893	0.153945	0.167631	-0.122071	0.315959	0.661073	1.000000

Sursa: *elaborat de autori prin intermediul programului EViews 7.0.*

- la următoarea etapă, putem recurge la construirea modelului cu utilizarea funcției liniare a datelor panel, care arată astfel:

$$Y_{it} = \alpha + \beta X_{it} + u_{it} \qquad (9)$$

unde:

Y indică variabila dependentă;

$X_{1,} X_{2,} X_{3...}$ – valorile variabilelor independente (explicative);

α şi β – parametrii modelului;

i =1, …n – numărul de întreprinderi;

t = 1, …t – numărul subdiviziunilor de timp;

u_{it} – eroarea care este compusă din mai multe componente: $u_{it} = \mu_i + \lambda_t + \varepsilon_{it}$, unde efectele individuale sunt μ_i, λ_t prezintă efectele temporare şi ε_{it} componentele întâmplătoare şi reciproce.

Din datele tabelului 8, reiese că ecuația de regresie are următoarea prezentare a nivelului teoretic al profitului operațional (Yt):

$Y_{it} = -3550.47 + 0.682566x_1 - 0.740726\,x_2 - 0.231939x_3 + 0.882182x_4 - 0.026993x_5 - 3109.86x_6$

Tabelul 8

Dependent Variable: PROFITUL OPERAȚIONAL
Method: Panel Least Squares
Sample: 2009Q1 2013Q4
Periods included: 16
Cross-sections included: 5
Total panel (balanced) observations: 80

Variable	**Coefficient**	**Std. Error**	**t-Statistic**	**Prob**
VENITUL DIN VÂNZĂRI (X_1)	0.682566	0.029581	23.07431	0.0000
COSTUL VÂNZĂRILOR (X_2)	-0.740726	0.036812	-20.12175	0.0000
CHELTUIELILE CURENTE (X_3)	-0.231939	0.018672	-12.42144	0.0000
DOBÂNZILE CALCULATE (X_4)	0.882182	0.163898	5.382502	0.0000
INVESTIȚIILE (X_5)	-0.026993	0.009837	-2.743997	0.0076
FINANȚĂRILE PRIMITE (X_6)	-3109.860	3102.183	-1.002475	0.3194
CONSTANTA	-3550.470	1306.856	-2.716804	0.0082

R-squared	0.934772	Mean dependent var	10489.82
Adjusted R-squared	0.929410	S.D. dependent var	32824.96
S.E. of regression	8721.161	Akaike info criterion	21.06833
Sum squared resid	5.55E+09	Schwarz criterion	21.27675
Log likelihood	-835.7330	Hannan-Quinn criter.	21.15189
F-statistic	174.3577	Durbin-Watson stat	1.073727
Prob(F-statistic)	0.000000		

Sursa: *elaborat de autori prin intermediul programului EViews 7.0.*

- la etapa finală, recurgem la verificarea calității și obiectivității modelului elaborat, care presupune efectuarea unor teste. În practicile contemporane de cercetare a modelelor moderne, sunt utilizate mai multe instrumente și tehnici pentru realizarea acestei sarcini.

Coeficientul de determinare (R^2), este unul din criteriile care măsoară calitatea modelului de regresie și arată că comportamentul modelului cercetat aproximativ cu 93,5% se explică de către variabilele independente. Suplimentar, pentru verificarea calității coeficientului de determinare, se utilizează testul Fisher (F). Cu ajutorul acestui test se determină semnificația parametrilor variabilelor independente ale modelului de regresie. Dacă valoarea Fisher calculată este mai mare decât cea tabelară, atunci ipoteza nulă se respinge și parametrii explică comportamentul variabilei cercetate (dependente).

În cazul nostru, valoarea tabelară a testului Fisher pentru colectivitatea cercetată este de $F_{tab\ (0,05;\ 6;\ 73)} = 2,32$, iar valoarea calculată de $F_{calc} = 174,4$. Cu alte cuvinte, $F_{calc} > F_{tab}$, de unde rezultă că ipoteza nulă se respinge și se acceptă ipoteza alternativă, care arată că modelul este adecvat pentru datele empirice.

O altă modalitate de verificare a corectitudinii modelului elaborat este cea în baza testului Student (t), care ne permite să determinăm semnificația fiecărei variabile independente separat din cadrul modelului. Dacă $t_{calc} > t_{crit\ (0,05;\ 73)}$ ipoteza nulă se respinge și se acceptă ipoteza alternativă, că modelul este adecvat realității. În modelul elaborat, aproape toate variabilele sunt statistic semnificative, cu excepția variabilei finanțări primite.

Considerăm că modelul obținut în cadrul prezentului articol își va găsi utilizatorii finali atât în rândul IMM-urilor, cât și în rândul organelor de resort preocupate de finanțarea și suportul acestora. Exemplificarea practică a aplicării modelului elaborat în scopul pronosticului profitului operațional pentru un IMM concret este redată în tabelul 9.

Tabelul 9

Pronosticul profitului operațional la IMM-ul „Palsacom-Lux" SRL pentru anul 2014 prin metoda modelării factoriale

Indicatorii	Mărimea factorilor	Parametrii modelului	Mărimea factorilor ținând cont de parametrii modelului
1. Venituri din vânzări, lei	2. 067.977	0.682566	1.411.531
2. Costul vânzărilor, lei	1.688.726	-0.740726	- 1. 250.884
3.Cheltuielile curente fără dobânzile calculate,lei	311.244	-0.231939	-72.190
4. Dobânzile calculate, lei	119.000	0.882182	104.980
5. Investiții, lei	350.000	-0.026993	-9.448
6. Finanțări primite, lei	0	-3109.860	0
7. Constanta, lei	- 3.550	-3550.470	-3.550
8. Profitul operațional planificat, lei	X	X	180. 439

Sursa: *elaborat de autori în baza datelor din planul financiar al entității „Palsacom-Lux" SRL şi al programului EViews 7.*

După cum poate fi observat din tabelul 9, entitatea supusă cercetării, în anul 2014, poate să-şi estimeze profitul său operațional în mărime de 180.439 lei. Modelul elaborat permite examinarea scenariului privind mărimea rezultatului financiar obținut în situația, în care entitatea nu va produce şi nu va comercializa producția sa. În acest caz, întreprinderea va înregistra un rezultat financiar negativ în mărime de 3.550 lei.

Dorim să precizăm faptul că modelul elaborat poate fi aplicat pentru toate întreprinderile din sectorul businessului mic şi mijlociu, în vederea dezvoltării durabile a acestuia. Mai mult de atât, modelul este universal atât pentru IMM-ul aflat la etapa de: start-up, dezvoltare, diversificare a producției, modificare a strategiei financiare.

În cadrul prezentului articol, a fost consecvent exprimată convingerea că conducerea modernă a oricărei entități presupune stabilirea unei strategii financiare, care să ofere posibilitatea maximizării performanțelor obținute pe termen lung. Ca instrument de executare a direcțiilor strategiei financiare serveşte planificarea, iar ca instrument de verificare a implementării acesteia – controlul de gestiune. Controlul de gestiune se aplică cu scopul de a urmări dacă acțiunile întreprinse pe termen scurt se subscriu obiectivului strategic general al întreprinderii [4].

Cât priveşte specificul IMM-urilor, în cadrul acestora, controlul de gestiune este foarte puțin formalizat. Cel mai adesea, acesta este asigurat de manager (administratorul întreprinderii) împreună cu serviciul de contabilitate. În multe întreprinderi mici şi chiar cele mijlocii, sistemul informațional este slab dezvoltat şi nu furnizează un veritabil control asupra îndeplinirii planului financiar al entității.

Reieşind din aceste realități, menționăm că importanța controlului, în special, în IMM-uri nu trebuie neglijată, deoarece acesta oferă posibilitatea de a prognoza, dacă planul financiar va fi realizat, de a depista problemele potențiale, de a lua măsuri ce țin de modificarea scopurilor şi obligațiilor în vederea atingerii performanțelor planificate pe viitor.

Bibliografie:

1. BREZEANU, P. *Analiză financiară*. Bucureşti: Meteor Press, 2006. 493 p.
2. БЛАНК, И.А. *Управление прибылью*. Киев, Эльго, Ника-Центр, 2002. Серия „Библиотека финансового менеджера"; Вып.2. 752 с.
3. ХЕЛФЕРТ, Э. *Техника финансового анализа*. 10-е издание, Питер, 2003, 637 с.
4. SALAZAR, A. *The impact of financial decisions and strategy on small business competitiveness*. The Global Journal of Business Research, volume 6, number 2, 2012. p. 93-103.

ON THE INTRODUCTION OF GENDER-RESPONSIVE BUDGETING INTO THE BUDGETARY PROCESS IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA

Andrei Petroia, Dr., Associate Professor, ASEM
petroia5@hotmail.com

Abstract. *Gender-responsive budgeting (GRB) is used at any stage of the budget cycle, starting from planning, identification of objectives and financial allocations to meet these objectives, up to assessing the extent to which these objectives have been met. The elaboration of GRB vision represents a methodological support for the introduction of gender issues into the budgetary process in the context of the Republic of Moldova. Thus, this document could be a first step to pave the way for further support for GRB implementation.*

Key words: *gender responsive budget, National Agency for Labor Force Employment, performance programs based budgeting, UNWOMEN, budgetary process, National Development Strategy*

I. INTRODUCTION

Lately, the interest in gender-responsive budgets has significantly increased, in a large measure due to the United Nations Entity for Gender Equality and the Empowerment of Women (UNWOMEN) involvement and due to changes in the regulatory framework in the Republic of Moldova and entry into force of the Law on Equal Opportunities for Women and Men No.5-XVI of 09.02.2006. Following the adoption of this new legislation, Moldova aims at implementing and achieving the Millennium Development Goals and other treaties, to which Moldova belongs.

In the same time, gender-responsive budgeting (GRB) represents some commitments set out in the Convention on the Elimination of All Forms of Discrimination against Women (CEDAW), ratified by the Parliament of the Republic of Moldova according to the Decision No. 87-XII of 28.041994 (in force for Moldova since 31.07.1994).

II. GENERAL ISSUES REGARDING GENDER-RESPONSIVE BUDGETING

2.1. Premises and objectives of GRB implementation in the Republic of Moldova

The national budget plays a crucial role in the achievement of all public projects. It combines the objectives of efficient policy with financial resources for its implementation. So, this is an indispensable tool for ensuring equality between men and women, promotion of programs and assistance necessary for this purpose.

Gender-responsive budgeting does not involve developing a separate budget for women or men, but disaggregating the budget according to its impact on different groups of men and women, taking into account the relations between men and women in society and their respective roles, as well as their possibilities of access to resources and the control over these resources.

Thus, the main objective of GRB is gender mainstreaming in all policies, plans and programs, without taking into account the issue of women and men as an "interest group" as any other social group that deserves special consideration. Such budgets represent tools for providing financial support aimed at meeting the same needs of women (girls) and men (boys) and help reduce gender disparities and inequalities.

Gender-responsive budgeting is used at any stage of the budget cycle, starting from planning, identification of objectives and financial allocations to meet these objectives, up to assessing the extent to which these objectives have been met.

Currently, gender-responsive budgeting occurs in more than forty countries around the world, initially being inspired by the experience of such countries like Australia, South Africa, Sweden, Tanzania or Philippines.

Since GRB is a relatively new concept even at the international level, the tools and techniques used to implement it are still evolving.

One of the most relevant examples for the Republic of Moldova would be the experience of Austria, who passed practically the same stages of reforms in the framework of budgetary process, but certain budgeting elements are identical for Moldova, too. Obviously, it requires an adaptation of Austrian methodology to the national context.

In order to adopt from the colleagues from Austria the experience and the model of reforming the budgetary process through transition from gender-insensitive budgeting to a sensitive one, during the period of 20 to 24 March 2012, there was made a study visit of representatives from the Ministry of Finance, Ministry of Economy, Ministry of Labor, Social Protection and Family (MLSPF) and the Parliament. The objective of this documentation visit was to examine Austria's specific cases on the ways and means of integrating gender into policies and budget by using the tools and methodologies of GRB.

The starting point for GRB was the introduction and application of a performance budget. The performance budgeting, which takes place in Austria, involves a set of objectives and indicators that are used for budget planning and monitoring.

The Republic of Moldova is also under implementation of the Medium Term Budgetary Framework (MTBF), as well as of the performance programs based budgeting (PPBB), which currently is not yet implemented in all budget areas. In this context, there is an opportunity to simultaneously promote PPBB through the implementation of GRB policies, which could eliminate gender inequalities and increase budgeting process performance in the Republic of Moldova.

2.2. Performance budgeting in the framework of the budgetary process in the Republic of Moldova today

Gender-responsive budgeting and performance budgeting can be characterized by the same feature aimed at developing certain indicators, which then will measure the results obtained in consequence of promotion of the appropriate policies.

In the Republic of Moldova, budgets are developed and executed on the basis of unified budget classification. The totality of public revenues and expenditures are budgeted under the budget classification. Initially, the budget classification, used since 1997, was adopted on 24.05.1996 by Parliament Decision No.969-XIII. However, by the Law amending and supplementing certain legislative acts No.172-XVI of 07.10.08 (art. XVIII), this Decision has been repealed, only the notifications provided by the Ministry of Finance remaining in force.

According to the budget classification, the budget expenditures are grouped by four criteria:

- functional;
- organizational;
- economic;
- and by programs.

Although the latter criteria (classification of public expenditures by programs) is not among the items listed in art.7 of the Law on Budget System and Budgetary Process, No.847 of 24.05.1996, however according to the Annex 6 "Classification of programs and sub-programs" from the Order regarding budget classification No.91 of 20.10.2008 and Order on approving the Regulation on the development, monitoring and reporting of budgets by programs No.19 of 16.02.2008, the Ministry of Finance allocates budgetary resources (outlays the expenditures) according to this criteria, too.

Development and execution of local budgets is based on organizational, economic and functional classifications. Although, at central level, the practice of budget elaboration by programs exists for several years, at the local level the budgets by program remain to be a concept of perspective.

Program budgeting is an effective management tool in setting priorities and making decisions on the allocation of budgetary resources in the future depending on the results obtained.

The outcome and performance of the programs are expressed through the indicators. The purpose of performance evaluation indicators is to measure the program's progress in meeting its objectives.

When evaluating programs, four groups of indicators are used:

1. *Indicators of resources* reflect resources (financial, human and material) used for the activities regarding the production of goods and services.
2. *Indicators of product* characterize the aspect of the product and assess the quantity of products or services related to objectives that are achieved in the implementation of the program.
3. *Indicators of efficiency* characterize the efficiency aspect, express the unit cost of the product and results, and time consumption reported per unit of product and result.
4. *Indicators of result* determine the aspect of the results and, unlike other indicators, characterize the effect or quality of the program. Indicators of result describe the extent to accomplish the goals and objectives of the program.

If, in order to make efficient use of public funds, in the process of elaboration of the state budget draft for 2012, when developing program budgets, there were involved 23 central public authorities (covering about 70% of institutional expenditures of the state budget – compared with 58 percent in 2011), then, in 2013, there were 29 central public authorities to do so. (Annex 5 "List of central public authorities that present programs budget" to Methodological norms on the elaboration and presentation by the central public authorities of proposals for state budget draft for 2013 and estimates for the years 2014-2015 http://www.mf.gov.md/common/actnorm/budget/notemetods/6iunie/anul2013/3._Anexa_5.doc and Explanatory note to the draft of the Law on state budget for 2012 (pag.3) http://minfin.md/common/actnorm/budget/projectact/Proiect_BUGET_2012/Nota_informativa_2012.doc)

The programs are developed on a basis of "bottom-up" method. When developing program budget, the responsible for preparing financial data and non-financial persons are institutions managers (budget executors) and managers of other structural subdivisions, which is those who will use those resources for implementation of programs / subprograms.

The approval of the program is done on basis of "up-bottom" method. The primary executors of the budget approve based on programs budgets, according to the Form nr.1pr approved by Order No.19 of 16.02.2008, on the basis of total volume of resources approved by law for each program at the level of primary executor of the budget. For the quarterly and annual reporting of programs, Form Nr.2 pr as approved by the same Order is used.

Generalizing all reports on programs execution received from central public authorities, the Ministry of Finance elaborates the Report on the execution of public authorities' budgets based on programs (Form No.4 approved by the Order of the Minister of Finance No.16 of 02.11.2011).

2.3. The GRB in Austria – a challenge for the Republic of Moldova

The entry point for gender-responsive budgeting was the introduction and application of the Performance Budgeting. The performance budgeting, which is working in Austria, involves the goals and indicators that are being used for the budget planning and monitoring.

Main steps toward initiation of gender-responsive budgeting that have been identified and followed by Austria are:

- formation / creation for a group/task force to work on gender mainstreaming and budgeting;
- mapping of existing data resources and knowledge products;
- based on the mapping, identify topics for which further analysis is needed;
- use the analysis to start pilot GRB with one of the ministries.

Although there are similarities with the budgeting based programs introduced in the Republic of Moldova, the budget cycle process in Austria, however, contains some differences. In Austria, for any program there are developed five main objectives, which every ministry has to identify as a priority, and at least one should be related to the gender equality. This rule is mandatory and required by law. For each program, there is a set of indicators developed and implemented to measure the achievement of each objective, for which gender plays a crucial role, especially regarding the objective of gender equality.

Introducing five major results requires policy makers to prioritize its activities. In fact, each result can have some sub-results. For example, the result of "unemployment rate" (or increasing the level of qualification of the unemployed) can have the aim of "how many people will be qualified or re-qualified" (including the disaggregation by gender). Here we have few (3-7) sub-results or intermediary results, for example, organization of number of courses or seminars introducing disaggregation "for women and men", on the level of cities and villages. Or, just as a sub-result, we can mention the process of counseling or mediation for people who are looking for job, which also contributes to that purpose.

Introduction of the management based on efficiency and performance orientation, allowed Austria to obtain the following benefits:

- more *transparency* of government political goals and achievements;
- *increased to-results-orientation* in political and administrative domains;
- increase of *efficiency and performance* in public achievements;
- enlarged attention to *equality between women and men* in the administration actions;
- basis for an *integrated control system* (establishment of linkages between inputs, outputs and results).

Thus, taking into account the experience of Austria, especially the advantages of introducing GRB, we can affirm that it well fits into the strategy of reforming budgetary process, which involves the introduction of performance budgeting and contributes to its implementation.

Similar to the experience of Austria, the budgetary process in the Republic of Moldova could be adjusted to best practices in performance budgeting in order to promote GRB.

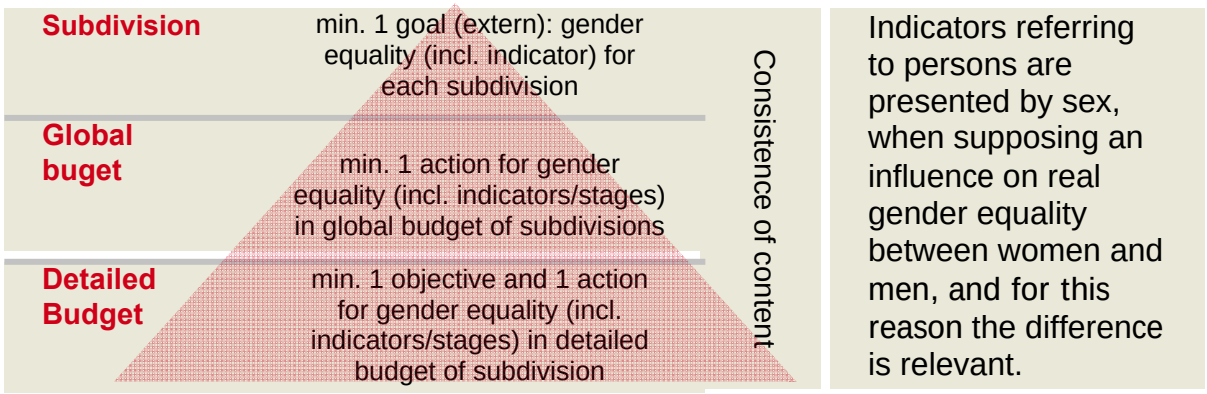
In case of implementation of such a concept, there're required the following actions.

It is imperative that the Ministry of Finance introduces a set of major objectives (results) for every branch (every ministry or central authority). The important thing is that they are based on results that show the budget impact on people, including the women and men separately. Similarly, it is required that in the regulations (especially, the regulation on the development, monitoring and reporting of program budgets approved by the Ministry of Finance Order No.19 of 16.02.2008) to be expected that each of the results (programs objectives) should take into consideration gender aspects and to ensure that these aspects are taken in consideration, followed by introduction of an objective (result) that relates directly to the impact on gender equality in the country. Thereby, it will be required only one mandatory performance indicator which will be intended to the problem of decreasing of the degree of gender inequality. It is important to mention that there should not be an indicator (program or result) unique for everybody; this indicator is provided to the discretion and professionalism of those who are promoting these policies in their field.

As well, according to the example of Austria, there is proposed a scheme of budgetary presentation or modelling, which will allow taking into account the specific needs of women and men. Thus, when the Ministry of Finance of Austria proposed a new platform or a new instrument of budgeting, performance indicators and all programs were identified by each ministry (or central public authority). The Ministry of Finance sometimes comes only with the quality assurance and recommendations.

If initially the gender disaggregation of the indicator is not considered, the Ministry of Finance or State Chancellery (or other body) comes with recommendations for setting priorities and performance indicators for solving those problems, including the one regarding GRB, particularly for the gender inequality.

Requirements for objectives and measures to promote gender equality according to the established in Austria rules may be presented by the below scheme.



Thereby, in the framework of the budgetary process in Austria, it was appealed to change the vector from the analysis of means usage to the results of the resources used. This system is uniform beginning with management staff of the department up to ordinary employees.

This particular experience can be used in the performance budgeting process in the Republic of Moldova (by adjusting the Regulation on the development, monitoring and reporting of program budgets), which will also include gender dimension. In a schematic way, the logic of objectives exposure for description of performance program that applies GRB can be presented in the following way:

Outcome objective 1:

Why this objective:

What is done to achieve this objective:

What would success look like:

- *Max. 5 outcome objectives* for each subdivision (SD)
- At least 1 outcome objective directly addressing *gender equality*
- Overall objective: *Integrated view* on budget and performance information

In addition, it is required that the allocation of budgetary resources per year in the medium term budgeting to be made not for the entire program, but for each objective, which clearly reflects the close link between resources allocated to achieve each goal and obtained results according to the predetermined performance indicators (resources, product, efficiency, result). As a result, gender-responsive budgeting becomes a real form of performance programs budgeting.

Likewise in Austria, it is important that the application GRBstarts in a domain (for subject), where there exists gender differences, as well as differences in the effects the budget has on those two population groups. Afterwards, using the experience of GRB at the level of a ministry, Austria has implemented this procedure of budgeting at all levels (national, sectorial, etc.) in order to ensure a higher degree of implementation.

It is also necessary to emphasize the fact that the analysis based on the criteria such as age, socioeconomic status, vulnerability underlies the objectives for each ministry. To achieve the objectives, it should be identified and budgeted measures, and the basic rule used in Austria presumes that measures must have an effect on the population, but indicators should be disaggregated by gender at least. Using existing indicators / data, as well as the research and analysis facilitates the process of GRB and leads to avoid setting goals already achieved.

Thus, this model comes as a support both to implement performance budgeting, and to prioritize and analyze the impact of the policy in a specific area.

The Austrian example would be a challenge for the Republic of Moldova, since Austria has already passed through the stage of initiation of PPBB implementation n as a tool to introduce GRB.

Thereby, based on the Austria's experience, the key elements of the reform of the budgetary process in view of implementation of gender-responsive budgeting could be:

(1) Transition to results-based budgeting (or based on performance) as being an effective tool for implementing GRB;

(2) Providing the framework for prioritizing budgetary measures, that involves the allocation of budget resources not for categories (articles) of expenditures, but for priorities (distribution by time periods of the amounts of budgetary resources not only for the entire program, but also for achieving each objective);

(3) Each element has to have an analysis which reflects the impact on women and men;

(4) Introduction into the respective program of a mandatory objective related to gender equality (that is what namely this institution will perform with the amounts of resources offered to ensure gender equality);

(5) Development of new forms / regulations or modifying the existing ones.

III. DIRECTIONS FOR GRB IMPLEMENTATION IN THE BUDGETARY PROCESS IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA

3.1. Piloting of Gender-Responsive Budgeting in the Republic of Moldova

The best practices of implementing budgetary reforms show how other countries have adopted various strategies of implementation of performance-based budgeting. These can be grouped into a *top-down approach* vs. *bottom-up approach.*

In case of a bottom-up approach, the individual agencies, including Local Public Administration (LPA), are the key players in promoting the reform, their participation can be voluntary, having freedom to develop their own approaches and methods. Therefore, there is a weaker constraint from the top.

Starting from the experience of Austria, where the process of implementation of GRB began from a domain (ministry), a bottom-up approach is proposed, that will provide the start of piloting from the lowest organizational level (institutional). Then, using the GRB piloting experience at the lower level, it will be possible to implement this budgeting procedure at all the levels (national, sectorial, etc.) in order to ensure a higher degree of implementation efficiency.

Until now, in all countries, the majority of activities regarding GRB were performed through pilot projects, in some cases being initiated by the representatives of civil society, in other cases – by the governmental structures. In the last case, the projects were often ordered on the civil society initiative. Most often these exercises resulted in a gender analysis of expenditure.

A GRB pilot initiative provides an opportunity to familiarize with the potential of gender approach, this refers especially to managers who do not consider gender as a problem in their area of activity or the ones that consider that budget impact is gender neutral. Consequently, the piloting becomes important to increase awareness degree and to motivate a re-examination of assumptions, which, in their turn, represents an important starting point for the activity of incorporation of gender dimension into the policies.[13, p.49]

Being given four areas (public life, labor market and employment, social protection – pensions, healthcare), for which there currently exists the statistical analysis of gender-disaggregation with intra and inter-sectorial correlation, as well as there exists differences between men and women, it is imperative to be chosen for piloting one of them. Thereby, the "labor market and employment" would be the most relevant, because it touches practically all the branches of the national economy (it has intra and inter-sectorial correlations) and its experience could be relayed for implementation in other fields. Obviously, according to Austrian requirements, in this area, there are differences in effects that the budget has on two population groups.

The indicator „number of unemployed" (higher or lower) can demonstrate the efficiency of financial resource allocation in the domain of labor force. And when talking about PPBB, it has an impact on people (overall population). But the gender disaggregation of the indicator „number of unemployed" will inform us on the impact both on women and men.

Speaking of gender sensitive indicators from the category of economic activities and labor force participation, we can mention:

1) % of female / male labor force employed in agriculture, industry and services (aged 15 years and over); by gender;
2) % of workforce employed in managerial and professional positions, by gender;
3) % of labor force are unpaid family workers or employed in the informal sector (aged 15 years and over) by gender;
4) employment/ unemployment rate by gender, rural/urban;
5) time spent in certain activities (including unpaid housework and childcare and/or elderly care);
6) incidence of work time (full time / part time), gender,
7) the right to maternity leave / number of weeks /% of women who benefit of this right;
8) the right to parental leave / number of weeks /% of women, respectively men who benefit of this right;
9) % of credits and financial and technical support from governmental and nongovernmental sources, by gender;
10) differences in salary / income among women and men by occupation and field of activity;
11) the situation of childcare services and% of children aged 0-3 years and 3-6 years that benefit of care services.

These indicators were adopted on the recommendation of the United Nations (UN), and priority areas were determined through the Beijing Platform for Action in 1995.[14, p.61] These 11 indicators are

proposed to be used in the case of Republic of Moldova as well. Also, regardless the purely statistical purposes, it is required that they be used for development of performance indicators in the framework of performance budgeting that includes gender elements.

Considering that, in the Republic of Moldova, employment issues are of the competence of the National Agency for Labor Force Employment (NALFE), which, according to the Annex No.3 to the Government Decision No.691, from 17.11.2009, is under the Ministry of Labour, Social Protection and Family, it is proposed that the implementation of gender-responsive budgeting, as a pilot, be taken namely in this agency.

In order to provide opportunities to promote budget policies that include gender as component part for the domain in question, as well as to coordinate the above mentioned indicators with those budget one, there is a need for some changes in budget planning and reporting documents. They will create the fundamentals of a performance budgeting process sensitive to gender. Therefore, they will contribute to the development and promotion of budget policies, one part of which is the gender.

First of all, the first regulatory documents of budget procedures (at budget planning stage, and at the stage of reporting), which require the compliance with the requirements of GRB, are the MTBF circulars and the annual ones that concerns the development of budget draft, as well as the circulars relating to the development and presentation of reports regarding central and local budgets execution and expenditures estimates of the public institutions. In case of implementation of given concept, it is necessary that these documents, being developed by the Ministry of Finance and submitted to the central and local authorities to be taken into consideration throughout all the budgetary process, to include specific requirements on content and disclosure format of information, which will include gender dimension.

Based on the fact that presently there are no performance programs provided for NALFE (this institution is included only as a segment of the program of the Ministry of Labor, Social Protection and Family, entitled "Social Protection"), it is necessary that, initially, the changes to be introduced into the existing Form. Further, it will require a separate Form developed after requirements set by Austrian experience regarding the structure of the Form.

Simultaneously with correction of documentation on performance budgets planning for the NALFE (Form No.1 pr – Annex 1 from the Order of the Minister of Finance No.19 of 16.02.2008) and Form "Report on the execution of the program" Form No.2 pr – Annex 2 from the Order of the Minister of Finance No.19 of 16.02.2008), it is useful to change some reporting Forms related to the same domain of labor force employment.

Beside the actions to be taken by the Ministry of Finance regarding the introduction of gender dimension into the Forms, which are filled in at the planning and budgetary reporting stages, as well as into the MTBF circulars and those regarding the annual budget drafts elaboration, it is also required the active involvement of the NALFE in organization of gender-responsive budgeting. It implies:

- appointment of persons (or groups of persons) responsible for the development and promotion of gender equality policies (with the identification of specific responsibilities);
- inclusion of gender equality discussions into the schedules for meetings regarding the development and promotion of policies;
- periodic review of meeting of commitments regarding performance indicators related to ensure gender equality;
- filling in of the forms (during the development and reporting of the budget) and their presentation (together with notes arguing the contained information) to the superior public bodies.

In the course of implementation of GRB at the NALFE level, it is required to move to higher levels in terms of the coverage of segments. Firstly, it is supposed to promote the GRB in the budgetary process at the level of home-based social services, then in the level of entire Social assistance sphere. After that, the GRB implementation could be extended to other sub-domains of the Social sphere, i.e. Healthcare and Education. Finally, the GRB promotion is proposed to reach the entire budget system.

Further, there is a description of stages of implementation of Gender-responsive budgeting indicators in the budgetary process of the Republic of Moldova.

3.3. Stages of framing of Gender-Responsive Budgeting indicators in the budgetary process in the Republic of Moldova

Applying the principles of framing the gender dimension issues, seen through the experience of Austria, can be performed as that staged through the approach based on "bottom-up" method examined above.

Evidently, the most important starting step at each stage would be the introduction of performance programs budgeting – for the institutions and domains where this method was not applied yet.

As well, considering the fact that the gender-responsive budgeting phenomenon is relatively new for the budgetary practice in the Republic of Moldova, it is proposed, at the beginning of each stage, to be necessarily organized trainings of professionals who will be involved into GRB activities.

Thus, given the above mentioned and the Ministry of Finance's vision on the approach of a new aspect in the budgetary procedures, all the activity of GRB integration into the budgetary process in the Republic of Moldova for the period of 8 years (Y1, Y2, Y3, Y4, Y5, Y6, Y7, Y8) can be divided into seven stages, each having a number of actions; the results of them will serve as a basic methodological and organizational support for the next steps.

Stage I, Years Y1-Y2

NALFE (National Agency for Labor Force Employment)

Sub-stage 1.1. (Y1)

Introduction of the disaggregation by gender (women / men and girls / boys) into annual Reports for Y(-1) and Quarterly Reports for Y1. Introduction of the disaggregation by gender (W/M) will be done in the following Forms of budget reporting for NALFE:

- in Form F1t (Annex to Form 3-4) and Form "Execution of Plan of network, staff and contingents" – at headings „Staff units" and „Management staff";
- in State Social Insurance Budget – at headings "Average size", "Total amount" for "Unemployment benefit";
- in State Budget – at heading "Total amount" for "Allowances and compensations for unemployed".

Based on the data collected and presented to the Ministry of Finance and Ministry of Labour, Social Protection and Family, the NALFE will create the database for the analysis of the situation (in terms of gender equality) in the domain of employment of labour force. This analysis will guide the development of policies to ensure gender equality (in area presented by NALFE) in the framework of sub-stage 1.2.

Sub-stage 1.2. (Y1-Y2)

This sub-stage involves promoting performance programs budgeting for NALFE.

Introduction ofdisaggregation by gender (women / men and girls / boys) at the budget planning / forecasting stage for Y2-Y4. Introduction of disaggregation by gender (W/M) will be done in the following forms of budget planning:

- in „Methodological norms for elaboration and presentation by central public authorities of the proposals to State Budget draft for Y2 and projections for Y3-Y4" – at headings „111.00 Remuneration", „112.00 Contributions of mandatory state social insurance", „116.00 Premiums of mandatory medical insurance paid by employers";
- in Form „Plan of network, staff and contingents" – at headings „Staff Units" and „Management staff";
- in Form „Proposals for program budget for Y2-Y4" (Form No.1 pr – Annex 1 to the Order of the Minister of Finance No.19 of 16.02.2008) and Form „Report on the implementation of the program" (Form No.2 pr – Annex 2 to the Order of the Minister of Finance No.19 of 16.02.2008) – at heading „Objective", „Performance indicators (outcome, output, efficiency)".

In Form „Proposals for program budget for Y2-Y4" (Form No.1 pr – Annex 1 to the Order of the Minister of Finance No.19 of 16.02.2008) and Form „Report on the implementation of the program" (Form No.2 pr – Annex 2 to the Order of the Minister of Finance No.19 of 16.02.2008), there will be introduced the following disaggregations by gender (W/M):

at heading „Objective" – *„4. Promoting gender equality and empowering women in the domain of employment of labour force. Reducing gender inequality in employment";*

at heading „Narrative description of program / subprogram" – *„Increasing women's representation in decision-making positions. Reducing the discrepancy between women and men's salaries";*

at heading "Performance indicators":

of result – *„1) women*

1b) men";

of product – *"1) women*

1b) men";

of efficiency – *„3. Average salaries by gender:*

3a) women;

3b) men".

Based on the data annually collected and presented to the Ministry of Finance and Ministry of Labor, Social Protection and Family, there will be analyzed the situation (in terms of gender equality) in the domain of employment of labor force for programs in the framework of policies to ensure gender equality in area presented by NALFE.

Stage II, Year Y3

HOME-BASED SOCIAL SERVICES (as a sub-branch of the Social assistance domain)

To create the basis for GRB, this stage involves promoting budgeting based on performance programs for Sections of social assistance and family protection of the IInd level LPA's councils.

Introduction of disaggregation by gender (W/M) at heading „Total number of beneficiaries" in the framework of Local Budgets' expenditures for Home-based social services.

Introduction of disaggregation by gender (W/M) into annual Reports Y2 and Quarterly Reports for Y3.

Based on the data quarterly and annually collected and presented to the IInd level LPA's councils, Ministry of Finance and Ministry of Labour Social Protection and Family, by the Sections of social assistance and family protection of the IInd level LPA's councils, there will be analyzed the situation (in terms of gender equality) in the domain of Home-based social services for elaboration of programs in the framework of policies to ensure gender equality in given area.

In the same time, introduction of disaggregation by gender (W/M) at budget planning / forecasting stage for Y4-Y6. Introduction of the disaggregation by gender (W/M) will be done in the following forms of budget planning:

- in „Methodological norms for elaboration and presentation by local public authorities of the Budget draft for Y4 and projections for Y5-Y6" – at headings „111.00 Remuneration", „112.00 Contributions of mandatory state social insurance", „116.00 Premiums of mandatory medical insurance paid by employers";
- in Form „Plan of network, staff and contingents" – at headings „Staff Units", „Management staff" and "Total number of beneficiaries";
- in Form „Proposals for program budget for Y4-Y6" (Form No.1 pr – Annex 1 to the Order of the Minister of Finance No.19 of 16.02.2008) and Form „Report on the implementation of the program" (Form No.2 pr – Annex 2 to the Order of the Minister of Finance No.19 of 16.02.2008) – at heading „Objective", „Performance indicators (outcome, output, efficiency)".

Based on the data annually collected and presented to the LPA's councils, Ministry of Finance and Ministry of Labor, Social Protection and Family, there will be analyzed the situation (in terms of gender equality) in the domain of Home-based social services for programs in the framework of policies to ensure gender equality in given area.

Stage III Year Y4

BRANCH „SOCIAL ASSISTANCE"

To create the basis for GRB, this stage involves promoting budgeting based on performance programs for whole social assistance branch at local and republican levels.

Introduction of disaggregation by gender (W/M) into annual Reports Y3 and Quarterly Reports for Y4 in the framework of Local Budgets, State Budget, State Social Insurance Budget – at following headings:

- „Total number of beneficiaries",
- „111.00 Remuneration",
- „112.00 Contributions of mandatory state social insurance",
- „116.00 Premiums of mandatory medical insurance paid by employers",
- „Staff Units",
- „Management staff".

Based on the data quarterly and annually collected and presented to the LPA's councils, Ministry of Finance, and Ministry of Labor Social Protection and Family, by the Sections of social assistance and family protection of the II[nd] level LPA's councils and National Office of Social Insurance (NOSI), there will be analyzed the situation (in terms of gender equality) in the domain of Social assistance for elaboration of programs in the framework of policies to ensure gender equality in given area.

In the same time, introduction of disaggregation by gender (W/M) at budget planning / forecasting stage for Y5-Y7. Introduction of disaggregation by gender (W/M) will be done in the following forms of budget planning:

- in „Methodological norms for elaboration and presentation by central public authorities of the proposals to State Budget draft for Y5 and projections for Y6-Y7" and „Methodological norms for elaboration by local public authorities of the Budget draft for Y5 and projections for Y6-Y7" – at headings „111.00 Remuneration", „112.00 Contributions of mandatory state social insurance", „116.00 Premiums of mandatory medical insurance paid by employers";
- in Form „Plan of network, staff and contingents" – at headings „Staff Units", „Management staff" and "Total number of beneficiaries";
- in Form „Proposals for program budget for Y5-Y7" (Form No.1 pr – Annex 1 to the Order of the Minister of Finance No.19 of 16.02.2008) and Form „Report on the implementation of the program" (Form No.2 pr – Annex 2 to the Order of the Minister of Finance No.19 of 16.02.2008) – at heading „Objective", „Performance indicators (outcome, output, efficiency)".

Based on the data annually collected and presented to the LPA's councils, Ministry of Finance and Ministry of Labor, Social Protection and Family, there will be analyzed the situation (in terms of gender equality) in the domain of Social assistance for programs in the framework of policies to ensure gender equality in given area.

Stage IV, Year Y5

BRANCH OF "HEALTH CARE"

To create the basis for GRB, this stage involves promoting budgeting based on performance programs for the whole health care branch.

Introduction of the disaggregation by gender (W/M) into annual Reports Y4 and Quarterly Reports for Y5 in the framework of Local Budgets, State Budget, Mandatory Medical Insurance Funds (MMIFs) – at following headings:

- „Total number of patients",
- „111.00 Remuneration",
- „112.00 Contributions of mandatory state social insurance",
- „116.00 Premiums of mandatory medical insurance paid by employers",
- „Staff Units",
- „Management staff".

Based on the data quarterly and annually collected and presented to the LPA's councils, Ministry of Finance and Ministry of Health (MH), by the General Directorates of finance of the II[nd] level LPA's councils and National Fund of Medical Insurance (NFMI), there will be analyzed the situation (in terms of gender equality) in the domain of health care for elaboration of programs in the framework of policies to ensure gender equality in given area.

In the same time, introduction of disaggregation by gender (W/M) at budget planning / forecasting stage for Y6-Y8. Introduction of disaggregation by gender (W/M) will be done in the following forms of budget planning:

- in „Methodological norms for elaboration and presentation by central public authorities of the proposals to State Budget draft for Y6 and projections for Y7-Y8" and „Methodological norms for elaboration by local public authorities of the Budget draft for Y6 and projections for Y7-Y8" – at headings „111.00 Remuneration", „112.00 Contributions of mandatory state social insurance", „116.00 Premiums of mandatory medical insurance paid by employers";
- in Form „Plan of network, staff and contingents" – at headings „Staff Units", „Management staff" and "Total number of beneficiaries";

- in Form „Proposals for program budget for Y6-Y8" (Form No.1 pr – Annex 1 to the Order of the Minister of Finance No.19 of 16.02.2008) and Form „Report on the implementation of the program" (Form No.2 pr – Annex 2 to the Order of the Minister of Finance No.19 of 16.02.2008) – at heading „Objective", „Performance indicators (outcome, output, efficiency)".

Based on the data annually collected and presented to the LPA's councils, Ministry of Finance and Ministry of Health, there will be analyzed the situation (in terms of gender equality) in the domain of health care for programs in the framework of policies to ensure gender equality in given area.

Stage V, Year Y6

BRANCH "EDUCATION"

To create the basis for GRB, this stage involves promoting budgeting based on performance programs for whole education branch.

Introduction of disaggregation by gender (W/M) into annual Reports Y5 and Quarterly Reports for Y6 in the framework of Local Budgets, State Budget – at following headings:

- „Total number of children, pupils, students",
- „111.00 Remuneration",
- „112.00 Contributions of mandatory state social insurance",
- „116.00 Premiums of mandatory medical insurance paid by employers",
- „Staff Units",
- „Management staff".

Based on the data quarterly and annually collected and presented to the LPA's councils, Ministry of Finance and Ministry of Health, by the General Directorates of finance and General Directorates of education, youth and sports of the IInd level LPA's councils, as well as Ist level ATU Mayors' offices, there will be analyzed the situation (in terms of gender equality) in the domain of education for elaboration of programs in the framework of policies to ensure gender equality in given area.

At the same time, introduction of disaggregation by gender (W/M) at budget planning / forecasting stage for Y7-Y9. Introduction of the disaggregation by gender (W/M) will be done in the following forms of budget planning:

- in „Methodological norms for elaboration and presentation by central public authorities of the proposals to State Budget draft for Y7 and projections for Y8-Y9" and „Methodological norms for elaboration by local public authorities of the Budget draft for Y7 and projections for Y8-Y9" – at headings „111.00 Remuneration", „112.00 Contributions of mandatory state social insurance", „116.00 Premiums of mandatory medical insurance paid by employers";
- in Form „Plan of network, staff and contingents" – at headings „Staff Units", „Management staff" and "Total number of beneficiaries";
- in Form „Proposals for program budget for Y7-Y9" (Form No.1 pr – Annex 1 to the Order of the Minister of Finance No.19 of 16.02.2008) and Form „Report on the implementation of the program" (Form No.2 pr – Annex 2 to the Order of the Minister of Finance No.19 of 16.02.2008) – at heading „Objective", „Performance indicators (outcome, output, efficiency)".

Based on the data annually collected and presented to the LPA's councils, Ministry of Finance and Ministry of Education (MEd), there will be analyzed the situation (in terms of gender equality) in the domain of education for programs in the framework of policies to ensure gender equality in given area.

Stage VI, Year Y7

BUDGET SPHERE

To create the basis for GRB, this stage involves promoting budgeting based on performance programs for whole budget sphere.

Introduction of disaggregation by gender (W/M) into annual Reports Y6 and Quarterly Reports for Y7 in the framework of Local Budgets, State Budget, State Social Insurance Budget (SSIB), MMIFs – at following headings:

- „Total number of beneficiaries (services)",
- „111.00 Remuneration",
- „112.00 Contributions of mandatory state social insurance",
- „116.00 Premiums of mandatory medical insurance paid by employers",

- „Staff Units",
- „Management staff".

Based on the data quarterly and annually collected and presented to the LPA's councils, Ministry of Finance and branch Ministries, by the General Directorates of finance and branch Directorates of the IInd level LPA's councils, as well as Ist level ATU Mayors' offices, there will be analyzed the situation (in terms of gender equality) in the domain of education for elaboration of programs in the framework of policies to ensure gender equality in whole budget sphere.

In the same time, introduction of disaggregation by gender (W/M) at budget planning / forecasting stage for Y8-Y10. Introduction of the disaggregation by gender (W/M) will be done in the following forms of budget planning:

- in „Methodological norms for elaboration and presentation by central public authorities of the proposals to State Budget draft for Y8 and projections for Y9-Y10" and „Methodological norms for elaboration by local public authorities of the Budget draft for Y8 and projections for Y9-Y10" – at headings „111.00 Remuneration", „112.00 Contributions of mandatory state social insurance", „116.00 Premiums of mandatory medical insurance paid by employers";
- in Form „Plan of network, staff and contingents" – at headings „Staff Units", „Management staff" and "Total number of beneficiaries";
- in Form „Proposals for program budget for Y8-Y10" (Form No.1 pr – Annex 1 to the Order of the Minister of Finance No.19 of 16.02.2008) and Form „Report on the implementation of the program" (Form No.2 pr – Annex 2 to the Order of the Minister of Finance No.19 of 16.02.2008) – at heading „Objective", „Performance indicators (outcome, output, efficiency)".

Based on the data annually collected and presented to the LPA's councils, Ministry of Finance and branch Ministries, there will be analyzed the situation (in terms of gender equality) in the domain of education for programs in the framework of policies to ensure gender equality in whole budget sphere.

Stage VII, Year Y8

LAWMAKING OF THE GRB AT NATIONAL LEVEL

1. Including gender issues into the budgetary process in the Republic of Moldova in the Law on Budget System and Budget Process (Art.13^{7}. „Principle of gender equality") (or Law on Public Finance and Fiscal-Budgetary Responsibilities – Art.12. „Principle of gender equality").

2. Inclusion in Article 131 of the Constitution of the Republic of Moldova of the gender equality aspect in the framework of public budget management – Art.131, p.(7) „In the budget management, the fundamental principles of transparency, efficiency, real presentation of financial situation, as well as impact orientation, especially considering the objectives of the effective equality of men and women, are to be taken into consideration".

IV. CONCLUSION

By Decision No. 933 of 31.12.2009 on the approval of the National Program to ensure gender equality for 2010-2015, the Government of the Republic of Moldova has made commitments to ensure gender equality in women and men's economic, political and social life, this being the basis of fundamental human rights of all citizens in the country. Having established that the fulfillment of this Program is to be carried by two medium-term action plans, which will be implemented by the relevant authorities during 2010-2012 and 2013-2015, the Program Implementation Action Plan for 2010-2012 was approved by the same Government Decision (Annex 2 of the Decision). This Plan has provided, inter alia, that, in this period of time, the development of gender-responsive budgeting in the framework of budgetary process has to be promoted at the national and local level, which so far has not occurred.

Thus, the elaboration of a GRB vision represents methodological support for the introduction of gender issues in budgetary process in the context of the Republic of Moldova. Thus, the given document could a first step to pave the way for further support for GRB implementation.

V. Bibliography

1. Constitution of the Republic of Moldova adopted on 29.07.1994.
2. Law of the Republic of Moldova No.5-XVI of 09.02.2006 on equal opportunities for women and men.
3. Law of the Republic of Moldova No.172-XVI of 07.10.2008 on the amending and supplementing certain legislative acts.
4. Law of the Republic of Moldova No.847 of 24.05.1996 on budget system and budgetary process.
5. Convention on the elimination of all forms of discrimination against women (CEDAW) ratified by the Parliament of the Republic of Moldova according to the Decision No. 87-XII of 28.041994 (in force for Moldova since 31.07.1994).
6. Decision of the Government of the Republic of Moldova No. 933 of 31.12.2009 on approval of the National Program to ensure gender equality for 2010-2015.
7. Decision of the Government of the Republic of Moldova No.691, from 17.11.2009.
8. Order of the Ministry of Finance No.91 of 20.10.2008 regarding budget classification.
9. Order of the Ministry of Finance No.19 of 16.02.2008 on approving the Regulation on the development, monitoring and reporting of budgets by programs.
10. Order of the Minister of Finance No.16 of 02.11.2011.
11. Methodological norms on the elaboration and presentation by the central public authorities of proposals for state budget draft for 2013 and estimates for the years 2014-2015 http://www.mf.gov.md/common/actnorm/budget/notemetods/6iunie/anul2013/3._Anexa_5.doc
12. Explanatory note to the draft of the Law on state budget for 2012 http://minfin.md/common/actnorm/budget/projectact/Proiect_BUGET_2012/Nota_informativa_2012.doc
13. Gender budgeting: practical implementation. Handbook. http://www.coe.int/t/dghl/standardsetting/equality/03themes/gender-mainstreaming/CDEG(2008)15_en.pdf
14. Ghidul utilizatorului statisticilor de gen. UNIFEM, UNDP Moldova, noiembrie 2008. http://www.statistica.md/public/files/publicatii_electronice/Gender/Gen_Guide_2008.pdf

CONCEPTUL CONTROL DE GESTIUNE – INSTRUMENT DE BAZĂ ÎN GESTIUNEA ENTITĂȚII

Svetlana Mihaila, dr. ec., Catedra „Contabilitate şi Analiza economică", ASEM,
sv_mihaila@yahoo.com
Ghedrovici Olesea, dr. conf. univ., Catedra „Contabilitate şi Analiza economică", ASEM,
olesea_m@rambler.ru

Abstract. *The article combines the conceptual framework presentation of management control on international and national levels, based on an extended literature review. Management control as a science was analyzed through its evolutional pattern and in the context of Moldovan case. The basic elements of management control are proposed for discussion according to authors' vision of their classification.*

Cuvinte-cheie: *control de gestiune, decizii manageriale, contabilitate, planificare (bugetare), informație financiară, entitate.*

Ca urmare a transformărilor importante, ce au avut loc la sfârşitul secolului XX şi începutul secolului XXI, cu privire la contabilitate, cerinţele şi exigenţele vremii, pe care o trăim, impun pe fondul globalizării economiei şi efortul formării unui profesionist contabil universal, cu un rol crescut în gestiunea eficientă a entității, amplificarea importanței în producerea şi raportarea informației contabile, în fundamentarea unor decizii manageriale oportune.

Importanța temei studiate în această publicație este semnalată de numeroşi autori, care definesc controlul de gestiune ca fiind acel feed-back necesar cu privire la evoluția activității unei firme, care identifică funcțiile şi sectoarele ce contribuie la atingerea obiectivelor stabilite, previn situațiile dificile şi permit intervenția managementului şi corectarea sau utilizarea mult mai eficientă a resurselor. Astfel, importanța, pe care orice entitate economică ar trebui să o acorde activității de management şi orientare a gestiunii, mai decurge şi din faptul că aceasta este în măsură să dea asigurări că resursele economice şi factorii de producție aflați la dispoziția firmei sunt utilizați în mod eficient şi oportun cu obiectivele prestabilite.

În condițiile unei concurențe economice dure atât pe piața locală, cât şi cea internațională, entitățile se află în căutarea unor instrumente efective, care ar asigura o gestiune eficientă. Astfel, în urma procesului de evoluție a contabilității de gestiune, a apărut un nou concept „controlul de gestiune".

Noțiunea de control, în general, provine de la expresia latină „contra rolus", care înseamnă verificarea actului original, după duplicatul care se încredințează, în acest scop, unei alte persoane [2, p. 343], iar din franceză, *controle* – înseamnă a supraveghea, a domina, a pilota, a dirija continuu.

Primii paşi şi încercările de a stabili conceptele de bază ale controlului, din punct de vedere istoric, au fost făcute de economistul italian Fabio Besta (1845-1923), care a formulat idei revoluționiste pentru timpurile în care trăia, vizând contabilitatea ca mijloc de control. Astfel, conform acestuia, contabilitatea ca mijloc al controlului economic studiază mişcarea valorilor legate de acțiuni privind conducerea, gestiunea şi controlul agenților economici.

În literatura de specialitate, se menționează faptul că la sfârşitul secolului XIX, începutul secolului XX, anume SUA au cunoscut cele mai rapide ritmuri de dezvoltare economică care au impus ca o necesitate apariția şi utilizarea unui nou instrument de gestiune. Astfel, economiştii Taylor (1911) şi Fayol (1918) au atribuit conducerii întreprinderii funcția de control.

Un alt pas în evoluția noțiunii de control a fost efectuat de profesorul american Anthony R. de la Harvard Business School, care, în scopul organizării şi funcționării mai eficiente a întreprinderii, abordează în lucrările sale domeniul controlului de gestiune [4, p. 233].

În Franța, introducerea tehnicilor controlului de gestiune a luat amploare începând cu anii '50 ai secolului XX. În această perioadă, numeroase misiuni de studiu, numite „misiuni de productivitate", organizate în SUA, permit responsabililor europeni să se inițieze în management [14, p. 219].

La începutul anilor '80, în Germania, multe întreprinderi s-au confruntat cu problema incapacității de plată, ceea ce a determinat perfecționarea unor instrumente deja existente, cum ar fi planificarea şi gestiunea şi, ca urmare, necesitatea introducerii unui nou instrument numit controlling.

În Rusia, noțiunea de control a apărut în anii '90, odată cu destrămarea URSS. În condițiile economiei de piață şi într-o dezvoltare dinamică a entităților, devine actuală căutarea unor noi metode şi instrumente de gestiune. Aceste instrumente trebuie să asigure furnizarea de informații reale şi în termenii stabiliți atât utilizatorilor interni, cât şi externi, care ar contribui la luarea deciziilor eficiente. Scopurile menționate puteau fi realizate prin intermediul controlului de gestiune.

Inițial, controlul era destinat contabilității, având ca sarcină urmărirea realizării scopurilor acesteia, iar în urma evoluției istorice a contabilității, el devine un element valoros al activității de gestiune (figura 1).

Controlul nu numai că are un rol funcțional, dar şi funcția de motivare a deciziilor operaționale şi nemijlocit producerea de informații. Îmbinând toate aceste elemente, controlul devine instrument eficient pentru gestiunea corectă şi favorabilă a entității.

Deoarece Republica Moldova a fost parte a URSS, considerăm că noțiunea de control de gestiune se dezvoltă după obținerea independenței țării. Începând cu anul 1997, odată cu Concepția reformei contabilității, aprobată prin Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr. 1187 din 24.12.1997, a fost acceptată contabilitatea de gestiune, în cadrul căreia controlul apare ca o funcție de bază a acesteia.

În literatura de specialitate, se întâlnesc diverse opinii ale autorilor străini, precum şi autohtoni vis-à-vis de noțiunea de control. Pentru a înțelege rolul şi funcțiile acestuia, e necesară definirea conceptuală a controlului.

Controlul ca ştiință şi activitate a cunoscut o evoluție şi dezvoltare atât sub aspectul formelor şi procedurilor, cât şi prin rolul şi obiectivele sale în activitatea economică a entităților.

Deci, putem menționa că, la etapa inițială de dezvoltare, prin controlul unei entități, s-a înțeles un „control-sancțiune", adică o formă de control care are scopul de a verifica adecvarea unei norme prestabilite la rezultatul unei acțiuni [8, p. 11]. De aceea, termenul „control" nu poate fi limitat numai la verificare, şi, în accepțiunea anglo-saxonă a cuvântului, control este înțeles în sensul măiestrie (stăpânire, conducere a situației), scoate în evidență complexitatea acestui domeniu al gestiunii [13, p. 89].

În contextul celor expuse în mai multe surse de literatură, ce vizează acest domeniu, noțiunea de control este identificată mai mult sau mai puțin cu definiția controlului intern. Ca urmare, analizând noțiunea de control a mai multor autori de specialitate, se constată o asemănare cu privire la obiectivele destinate controlului intern. Astfel, putem enumera câteva noțiuni principale privind controlul intern.

Un grup de economişti francezi consideră că controlul intern „este constituit din ansamblul măsurilor de control contabil şi de altă natură, pe care conducerea le-a stabilit, aplicat şi supravegheat pentru ca să asigure: protecția patrimoniului, regularitatea şi sinceritatea înregistrărilor contabile, conduita ordonată şi

eficace a operațiunilor întreprinderii, precum şi conformitatea deciziilor cu politica întreprinderii" [12, p. 7]. În opinia noastră, este o noțiune destul de largă ce cuprinde, în primul rând, măsuri contabile, adică planul de organizare a contabilității, se înțelege şi planul de organizare a procedurilor în luarea deciziilor, adică se observă două categorii îmbinate contabile şi administrative.

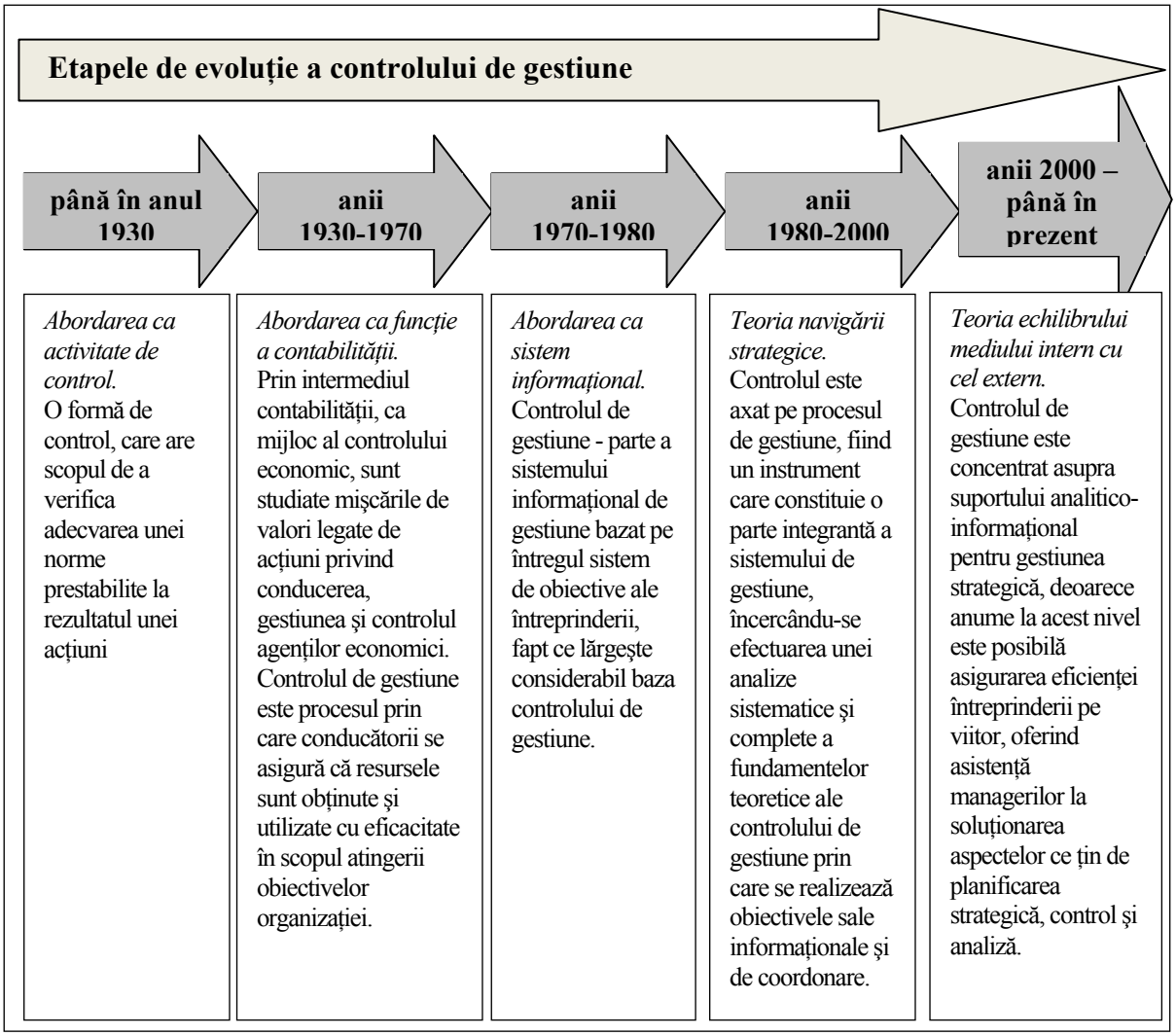


Figura 1. Etapele de evoluție a contrulului de gestiune

În opinia economiştilor români, controlul intern este organizat sub responsabilitatea conducerii întreprinderii, cu scopul de a asigura protejarea patrimoniului şi calitatea informației, el are un important rol preventiv, urmăreşte cum sunt aplicate instrucțiunile conducerii în vederea îmbunătățirii performanței firmei şi se exercită prin aplicarea de proceduri la nivelul operațiilor, care să asigure validitatea, înregistrarea şi controlul execuției operațiilor [8, p. 11].

O altă definire a controlului intern o putem evidenția la profesorul român Iacob C., care menționează că „după sfera de acțiune controlul intern se efectuează în toate compartimentele pe baza dispoziției consiliului de administrație din cadrul firmei" [7, p. 22].

Rolul acestui control este de a verifica, constata şi stabili care sunt consecințele faptelor frauduloase şi care sunt măsurile ce pot fi luate pentru înlăturarea deficiențelor constatate.

După părerea noastră, modalitatea şi caracterul controlului este ales de fiecare entitate în parte, însă cu condiția ca acesta să asigure plenitudinea, exactitatea, prelucrarea automată a datelor şi autenticitatea prelucrării datelor. E de remarcat faptul că modalitatea şi caracterul controlului intern poate să difere, chiar dacă întreprinderile se bazează pe unele şi aceleaşi tehnologii, însă ele sunt conduse de persoane distincte cu viziuni diferite în evaluarea riscurilor şi nemijlocit în organizarea controlului intern.

Astfel, controlul unei organizații este definit de către autorul român, Ionaşcu I., ca „un proces care, înainte de o acțiune, orientează, în cursul desfăşurării acțiunii ajustează, şi odată acțiunea realizată, evaluează rezultatele sale pentru a trage învățăminte utile" [8, p. 11]. Această definiție este susținută şi de către profesorul moldovean, Bugăian L., care defineşte noțiunea de control în acelaşi sens cu şi Ionaşcu I., enunțând că „controlul este o sarcină de management importantă, în special pentru managementul de nivel mediu şi operațional şi poate fi definit ca proces de asigurare a dezvoltării acțiunilor conform planului [3, p. 53]. Dicționarul explicativ al limbii române, defineşte noțiunea de control, „ca o analiză permanentă sau periodică a unei activități, a unei situații etc., pentru a urmări mersul ei şi pentru a lua măsuri de îmbunătățire" [5, p. 221]. În opinia economistului român, Mazarachi C., „controlul se manifestă ca funcție a conducerii, contribuind la îmbinarea şi reglarea intereselor individuale şi sociale, într-un ansamblu unitar" [11, p. 258]. În opinia noastră, prin cele definite, se observă că controlul este un instrument al conducerii, care urmăreşte cum se desfăşoară activitățile şi vede rezultatele. Putem evidenția că aceste definiții au un conținut mai restrâns al noțiunii de control, identificându-l ca o funcție a managementului. Ca neajuns al acestor abordări este lipsa menționării modului de efectuare a controlului, instrumentele acestuia şi legătura cu procesul bugetării.

În urma analizei literaturii de specialitate, considerăm că *controlul reprezintă un proces prin al cărui set de instrumente se vine în ajutorul conducerii entității şi al managerilor ce le permite a verifica dacă entitatea economică activează şi se dezvoltă în conformitate cu strategiile aprobate, dacă informația prezentată în rapoartele financiare este veridică, dacă planurile propuse spre realizare privind producerea şi realizarea produselor sau serviciilor prestate sunt îndeplinite.*

O altă abordare a noțiunii de control este definirea ei în raport cu alte ştiințe economice şi, în special, cu contabilitatea. Mulți autori au făcut încercări de a echivala aceste două noțiuni „contabilitate-control", deşi, la etapa actuală, controlul este privit, pe de o parte, ca funcție, iar pe de altă parte ca un sistem de sine stătător.

Majoritatea autorilor, care au studiat evoluția controlului, afirmă că, inițial, controlul exista ca *mijloc şi funcție a contabilității*. Astfel, după părerea economistului rus Popov A. [15, p. 63], „mijlocul general al ştiinței economice este controlul independent sau, altfel spus, observarea de sine stătătoare". Prin urmare, contabilității i se atribuia un rol principal în activitatea unei entități, controlul fiind doar un mijloc al evidenței, care asigură corectitudinea reflectării operațiunilor economice pentru a atinge scopurile propuse.

Actualmente, controlul a început să fie privit ca un sistem, care-şi are obiectul său, metoda sa şi funcțiile sale proprii, iar contabilitatea se ocupă de generalizarea informației despre activitatea organizației cu scopul realizării unor acțiuni de control, fiind considerată o parte componentă a sistemului de control.

În opinia cercetătorilor ruşi, Bespalova I. şi Filipiev D., „fiecare fapt sau eveniment aparte al contabilității, la fel ca şi însăşi contabilitatea, în ansamblu, înseamnă, mai întâi de toate, verificarea corectitudinii acțiunilor economice întreprinse" [15, p. 64]. După părerea economistului rus, Veițman N. R., există o legătură reciprocă între contabilitate şi control: „Evidență oricând şi control în toate" [15, p. 64].

Concepția clasică a controlului constă în controlul lunar al gestiunii. Gestiunea şi controlul sunt strâns legate între ele. De altfel, este imposibil să gestionezi, fără să controlezi. Acest fapt este fundamental, deoarece permite înțelegerea naturii procesului de gestiune şi rolul procedurilor de control în acest proces. Complexitatea noțiunii de control rezidă în faptul că întreprinderea este privită ca un sistem deschis spre exterior, în care se disting asemenea subsisteme, ca: subsistemul tehnologic (întreprinderea propriu-zisă); subsistemul de decizie (de conducere); subsistemul de informare. Însă, aceste subsisteme nu pot forma sistemul de control ca un tot întreg, deoarece însuşi subsistemul creează pârghiile necesare, care favorizează interacțiunea acestor subsisteme.

E de menționat că contabilitatea, practic, furnizează informația necesară controlului de gestiune şi, după cum am menționat mai sus, evoluția controlului de gestiune este legată de evoluția contabilității.

Pentru a garanta o gestiune eficientă a entității, e necesară aplicarea unui sistem de control care ar cuprinde toate domeniile de activitate, inclusiv mediul înconjurător şi nemijlocit factorii externi de influență. Astfel, pentru a asigura o eficiență maximă a sistemului de control, acesta trebuie adaptat la structura organizațională a întreprinderii, care determină şi împărțirea responsabilităților în cadrul entității economice. Reieşind din condițiile create, în literatura de specialitate, a apărut o nouă noțiune, care înrolează toți factorii necesari pentru asigurarea unei gestionări eficiente, şi anume cel de **control de gestiune**.

Dacă punem accentul pe partea a doua a noțiunii control de gestiune, putem concluziona că a gestiona înseamnă a lua decizii privind utilizarea unor resurse limitate, iar la nivel de entitate, dacă ne întoarcem la noțiunea contabilității de gestiune, putem constata că ea rezidă în gestiunea corectă a resurselor cu scopul obținerii de maxim profit, prin implicarea unui volum minim de cheltuieli.

Însă, efectul scontat, adică profitul maxim poate fi obținut exercitând un control amplu asupra utilizării resurselor. De aici şi stabilim legătura între noțiune de *gestiune* şi *control* care sunt strâns legate între ele.

După părerea noastră, corelația dintre contabilitate şi control constă în faptul că contabilitatea constituie baza informațională, acumulează şi generalizează toate datele contabile, iar controlul nu poate fi efectuat fără aceste date. Pentru realizarea sarcinilor specifice evidenței contabile, se efectuează controlul proceselor economice ce au loc într-o unitate economică.

Controlul de gestiune este abordat diferit în literatura de specialitate, conceptul său fiind tratat de diferiți autori în mod divers.

După definiția dată de profesorul american Anthony R., controlul de gestiune se baza mai mult pe control, adică, controlul de gestiune este procesul prin care conducătorii se asigură că resursele sunt obținute şi utilizate cu eficacitate (în raport cu obiectivele şi cu eficiența în raport cu mijloacele angajate), în scopul atingerii obiectivelor organizației [4, p. 234].

Din cele expuse, putem afirma că controlul de gestiune asigură coerența dintre strategie şi gestiunea curentă a entității. Astfel şi francezul Michel Gervais defineşte controlul de gestiune ca fiind „un ansamblu de tehnici ce permit obținerea şi utilizarea eficientă şi eficace a resurselor pentru dobândirea unui rezultat maxim" [9, p. 21]. Ca o concluzie la definițiile prezentate, putem menționa că aceste noțiuni denotă o conexiune între controlul de gestiune şi eficiența resurselor consumate. Această legătură se vizualizează în momentul evaluării de către controlul de gestiune a modului de utilizare a resurselor, prin intermediul unor indicatori de performanță.

Planul Contabil General Francez defineşte „controlul de gestiune ca un ansamblu de dispoziții luate pentru a furniza conducătorilor şi diverşilor responsabili, date cifrice periodice ce caracterizează piața întreprinderii, compararea lor cu datele trecute ori previzionale poate, dacă este cazul, să incite conducătorii la declanşarea rapidă a măsurilor corective" [4, p. 238]. În opinia noastră, este o noțiune care prevede că controlul asigură cu date administrația, prezentând informația, în sens comparativ, a indicatorilor efectivi cu cei planificați. Din punctul de vedere al economiştilor români Bârsan M. [1, p. 53] şi Briciu S. [2, p. 344], controlul de gestiune permite direcției entității să se asigure, dacă deciziile direcționare luate în diferite sectoare ale întreprinderii sunt coerente între ele şi că, pe termen scurt, acestea duc la îndeplinirea obiectivelor strategice. E de menționat faptul că controlul de gestiune este un important instrument de luare a deciziilor, anume, deoarece contribuie la elaborarea planurilor strategice şi urmăreşte aplicarea acestora. O contribuție fundamentală la dezvoltarea controlului de gestiune o are savantul din România, Tabără N. În opinia sa, „controlul de gestiune este constituit din ansamblul proceselor prin care managerii se asigură că resursele sunt obținute şi utilizate cu eficiență, eficacitate şi pertinență, conform obiectivelor organizației, iar acțiunile se desfăşoară în sensul strategiei definite" [14, p. 215]. Rezultă că controlul de gestiune înglobează atât ansamblul de acțiuni întreprinse, cât şi adoptările organizaționale şi elementele de informare care facilitează procesul în cauză. El a avut un aport deosebit şi a efectuat un studiu aprofundat în lucrările sale al conținutului de bază al controlului de gestiune (ca instrument eficient de realizare a obiectivelor strategice ale oricărei entități).

O atenție deosebită acordată problemelor implementării controlului de gestiune se regăsesc şi în publicațiile Epuran M. [6, p. 34] și Caraiani C. [4, p. 23], care, consideră că controlul urmăreşte respectarea planurilor, din contabilitate rezultând informații efective privind veniturile şi cheltuielile aferente variantei alese, care se compară cu cele previzionate.

Profesorul american, Horngren C., susține „că controlul cuprinde întreprinderea acțiunilor de implementare a deciziilor de planificare şi alegerea modului în care vor fi evaluate performanțele şi a informațiilor de furnizat pentru a sprijini luarea deciziilor viitoare" [10, p.7].

Din definițiile date, rezultă că controlul şi planificarea sunt nişte elemente strâns legate între ele, adică planificarea este efectuată înaintea controlului, deoarece nu putem analiza activitatea unei entități, fără a şti care este scopul sau planul propus. Deci, din această afirmație rezultă că controlul stabileşte măsura în care acțiunile întreprinse corespund planului. Abordările menționate prevăd ideea că parametrii planificați (bugetați) trebuie comparați cu mărimile efective şi apreciată executarea îndeplinirii lor, fapt realizat prin control. În acelaşi timp, definițiile de mai sus nu prevăd legătura controlului de gestiune cu performanțele şi strategiile entității economice şi nu arată legătura cu procesul decizional.

Trebuie de menționat că controlul de gestiune, alături de management, marketing şi contabilitatea de gestiune este o ştiință de gestiune a entității.

În opinia noastră, **controlul de gestiune** *reprezintă o totalitate de instrumente şi metode de gestiune operativă şi strategică, care furnizează informație pentru actul decizional prin integrarea proceselor de*

planificare, evidență, analiză şi control îndreptate spre identificarea riscurilor de activitate şi variantelor optime de gestiune a acțiunilor de realizare a obiectivelor şi performanțelor entității.

Se poate afirma, că controlul de gestiune este un sistem compus din următoarele elemente: funcții, obiective, instrumente, sarcini (figura 2).

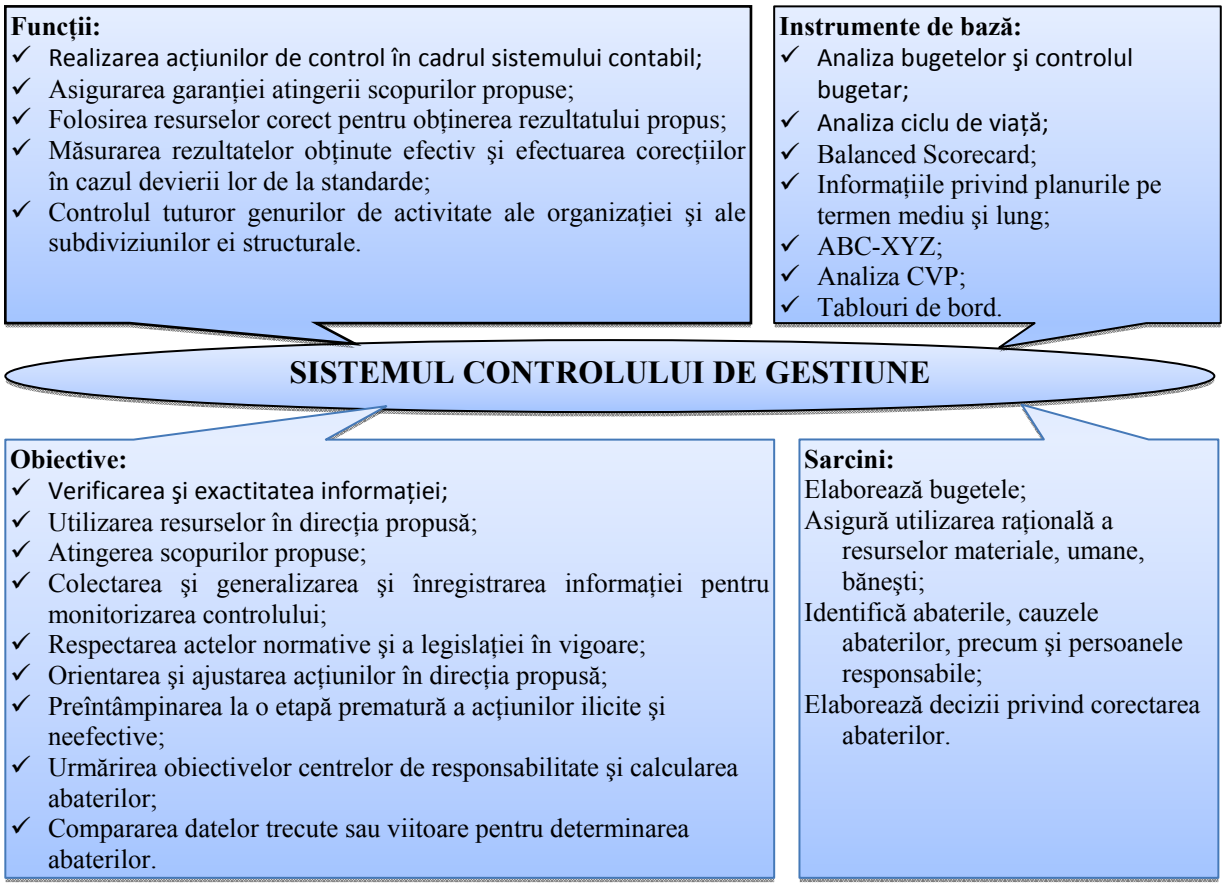


Figura 2. Elementele controlului de gestiune

Indiferent de mărimea entității, scopul managerilor rămâne unul şi acelaşi, de a asigura prin intermediul controlului de gestiune, că resursele să fie utilizate cu eficiență şi cu eficacitate pentru realizarea obiectivelor propuse. Pentru realizarea scopului propus, controlul de gestiune integrează cunoştințe din diverse discipline: strategie, resurse umane, gestiune financiară, contabilitate, marketing.

Controlul de gestiune poate fi clasificat după diferite criterii, fiecare fiind prezent în cadrul entității economice în funcție de perioadă, termen sau tipul de acțiune a acestuia (figura 3).

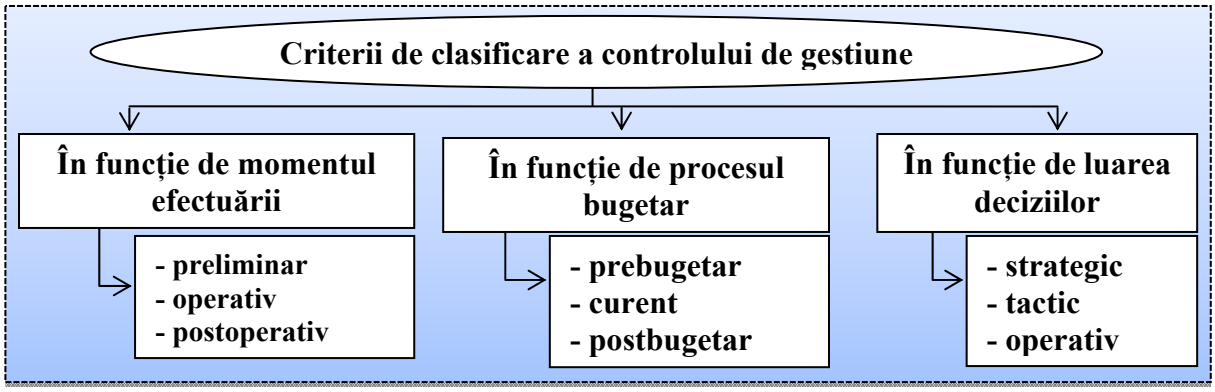


Figura 3. Clasificarea controlului de gestiune în cadrul entității economice

Actualmente, numeroase companii producătoare implementează, în mod activ, tehnologiile avansate din sfera business-proceselor, tehnologiilor informaționale şi a managementului calității. Pentru a spori productivitatea acestor investiții, este necesar un sistem de control. Realizarea controlului presupune definirea unui ansamblu coerent de obiective pentru managerii întreprinderii, punerea în acțiune a tuturor mijloacelor pentru atingerea obiectivelor, observarea regulată a deficiențelor şi performanțelor realizate cu privire la obiectivele fixate şi utilizarea acestor observații pentru a întreprinde eventualele acțiuni de corectare asupra mijloacelor puse în acțiune. Fixarea obiectivelor şi determinarea unei strategii nu garantează faptul că rezultatele scontate vor fi şi obținute. Pentru a obține rezultatele preconizate, strategia trebuie să fie completată de o funcție, esența căreia constă în observarea imprevizibilului – *controlul*. Controlul de gestiune se înscrie astfel în procesul mai vast al politicii şi strategiei entității.

În baza conceptelor de obiective şi mijloace (materiale, financiare şi umane necesare pentru realizarea acestora), se poate distinge, în mod tradițional, trei tipuri de acțiuni şi decizii:

- **decizii strategice.** Sunt acțiunile luate de către conducerea de vârf a unei întreprinderi şi constau în stabilirea obiectivelor şi mijloacelor necesare pentru realizarea acestora.
- **decizii tactice.** Constau în respectarea şi îndeplinirea regulilor de joc deja stabilite, care ar condiționa îndeplinirea, cu maximum de eficacitate, a scopurilor propuse;
- **decizii de executare.** Sunt acțiuni întreprinse de responsabilii de departamente. Prin intermediul acestor acțiuni, ei pot să-şi manifeste inițiativa în gestionarea mai eficientă a resurselor.

Pentru a atinge obiectivele propuse, managerii sunt puşi în situația de a lua câteva decizii. Orice întreprindere dispune de un ansamblu de instrumente, care au rolul de a asigura calitatea deciziilor şi a acțiunilor întreprinse, numit şi control organizațional.

Astfel, în funcție de teritoriul de aplicare a controlului şi în funcție de nivelurile de decizie, distingem: controlul strategic, controlul de gestiune şi controlul operațional. Corelațiile dintre decizii şi tipurile de control sunt prezentate de autor în schema de mai jos (figura 4.):

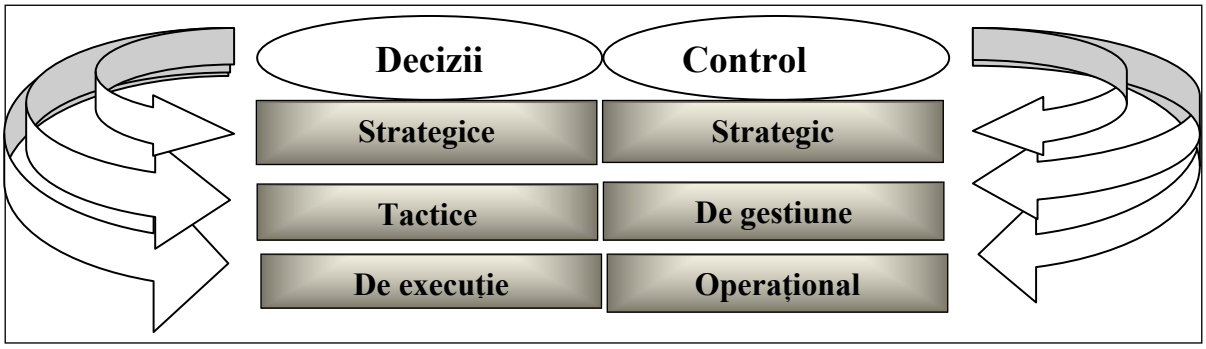


Figura 4. Corelarea nivelului de decizii cu procesul control

Controlul strategic se ocupă de procesele şi mijloacele ce permit conducerii să-şi stabilească şi ajusteze opțiunile strategice, deciziile şi acțiunile strategice cu efecte pe termen lung fiind un control orientat către mediul extern al întreprinderii [8, p.12].

Controlul de gestiune permite conducerii entității economice să se asigure dacă deciziile luate în diferite subdiviziuni ale firmei sunt coerente între ele şi că, pe termen scurt, acestea duc la îndeplinirea obiectivelor strategice. Pentru aceasta, controlul de gestiune se bazează pe tehnici de planificare pe termen scurt anuale, pe un sistem de colectare şi prelucrare a informațiilor şi pe o procedură de măsurare a performanțelor [8, p.12].

Controlul operațional consta în asigurarea faptului că operațiile curente se derulează conform regulilor prestabilite şi vizează activitățile de producție (de exemplu, dacă este respectată rețeta de fabricație a unui produs din carne), politica de vânzări, activitățile administrative etc., fiind un control orientat către interiorul întreprinderii, fiind orientat pe un termen foarte scurt [8, p.12].

În consecință, controlul de gestiune serveşte ca legătură între controlul strategic şi controlul operațional, asigurând corelația dintre strategie şi gestiunea curentă a unei întreprinderi.

În procesul de creare a sistemului de control de gestiune, accentul se pune pe faptul că controlul este efectuat la etapele de luare a deciziilor, de efectuare şi perfectare a operațiunilor, de formare a rapoartelor (statistice, financiare, manageriale). În consecință, sistemul de control de gestiune reprezintă un mecanism de identificare şi management al riscurilor de activitate. Sarcina principală, în procesul de creare a

sistemului de control de gestiune, constă în organizarea fluxurilor şi operaţiunilor tehnologice şi informaționale astfel, încât obiectivele activității întreprinderii să fie realizate în condiții de cheltuieli minime. Sursa de informație, la efectuarea controlului, constă în rapoartele interne şi informația analitică acumulată în conturile de evidență managerială.

Una din concepțiile de bază, privind controlul de gestiune, constă în faptul că controlul este privit ca o **funcție a managementului,** care finalizează procesul decizional. Momentul final al ciclului de management este controlul, cu ajutorul căruia se determină rezultatul influenței exercitate asupra obiectului gestionat. Această concepție a controlului de gestiune este cea mai simplă, ea reflectând „legătura inversă" a oricărui proces de management, cu ajutorul căreia sistemul de management obține informația necesară despre situația reală a entității economice şi despre nivelul de executare a deciziilor manageriale (figura 5).

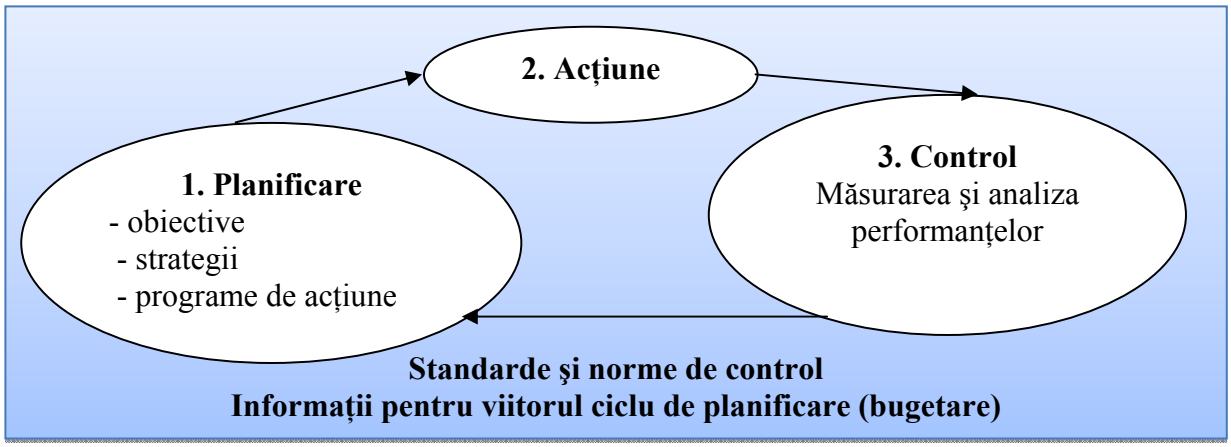


Figura 5. Sistemul de control prin procesul feedback

În baza figurii 5, putem afirma că controlul reprezintă o etapă finală şi obligatorie a oricărui proces de luare a deciziilor. Controlul de gestiune reprezintă un instrument important al managementului, deoarece acesta permite de a prezenta conducerii informația despre activitatea financiar-economică a entității. Controlul de gestiune contribuie la evaluarea reală a unui şir de aspecte ale activității, determină direcțiile de dezvoltare în perspectivă, contribuie la luarea unor decizii manageriale corecte.

O altă concepție privind controlul de gestiune, este faptul că el **poate fi analizat mai complex sub aspectul influenței sale pe toată durata procesului decizional** şi, ca urmare, acesta poate fi prezent la fiecare etapă a procesului de management (figura 6).

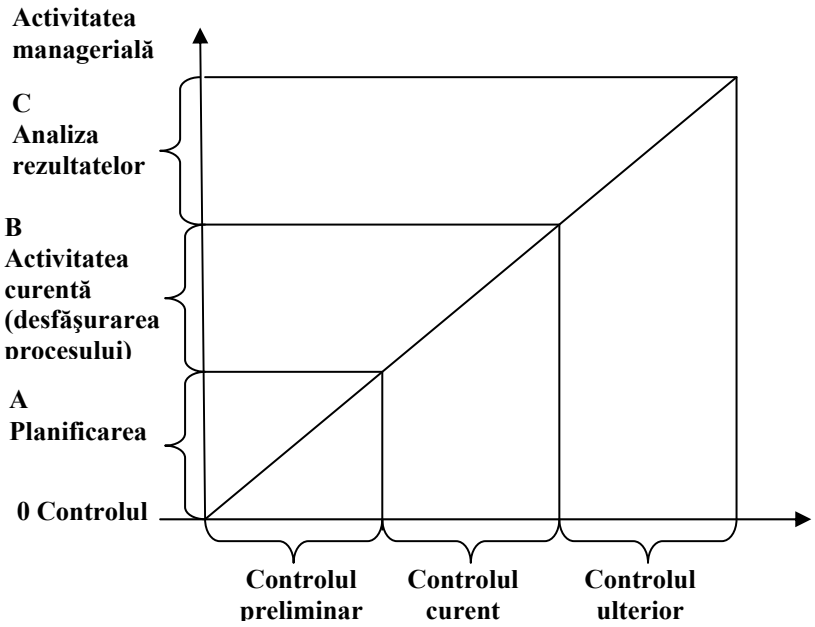


Figura 6. Derularea controlului în cadrul procesului managerial

Conform acestei concepții, controlul se împarte, în funcție de timpul efectuării acestuia în control, în:

1) **preliminar,** al cărui obiectiv constă în prevenirea, la o etapă timpurie, a acțiunilor ilegale şi ineficiente. Cu ajutorul controlului dat, sunt identificate riscurile potențiale şi consumurile neraționale ale mijloacelor în cadrul entității economice;
2) **curent,** care este efectuat în procesul de executare a operațiunilor şi, prin urmare, acesta este un control operativ. Controlul curent este efectuat la diferite nivele, inclusiv de serviciul contabil, cum ar fi verificarea documentelor primare justificative, verificarea periodică trimestrială a decontărilor dintre terți etc.);
3) **ulterior**, ce este efectuat după executarea operațiunilor economice şi analizând rezultatele activității. De exemplu, analiza raportului despre executarea bugetului şi indicatorilor planificați pentru perioada de raportare care este prezentat conducerii şi acționarilor companiei, analiza rapoartelor controalelor fiscale, de audit şi revizie etc. La etapa controlului ulterior, sunt identificate deficiențele controlului preliminar şi curent.

Controlul de gestiune, fiind o concepție integrală de gestiune a proceselor economico-financiare şi a rezultatelor activității întreprinderii, se bazează, în primul rând, pe informația contabilă. Cercetarea informației de evidență devine fundamentul evaluării situației financiare a întreprinderii, a proceselor ei de planificare şi control, realizată de specialistul în domeniul controlului. Anume, în procesul de evidență, este creată baza de date, se determină conținutul ei, se realizează evaluarea şi selectarea parametrilor în scopul caracterizării situației cantitative şi calitative a obiectelor cercetate. Scopul principal al contabilității de gestiune constă în asigurarea oportună a managementului cu informație veridică, care, cu ajutorul instrumentelor sistemului de control respective, se transformă în baza elaborării proiectelor de decizii manageriale.

Putem menționa că sistemul de control de gestiune reprezintă axa, în jurul căreia se unesc toate elementele esențiale ale organizării şi gestiunii activității întreprinderii. Scopul principal al controlului de gestiune este de a orienta procesul de gestiune a întreprinderii spre obținerea scopurilor stabilite.

Putem constata că controlul de gestiune, fiind un nou sistem de gestiune în cadrul managementului modern, este direct legat de aprovizionarea informațională a conducerii în procesul luării deciziilor manageriale.

Un sistem de control corect organizat permite nu doar de a depista la timp problemele în activitatea întreprinderii, dar şi de a lua măsuri pentru lichidarea şi prevenirea acestora în viitor. În linii generale, acest sistem constă din politici, proceduri, instrucțiuni, bugete, sisteme de evidență şi raportare.

Controlul de gestiune cuprinde toate sferele de activitate economică a entității economice (ştiințifico-tehnică, de producție, de aprovizionare, de comercializare) şi reflectă într-un mod compact influența numeroşilor factori interni şi externi. În cadrul sistemului actual de control, este efectuat controlul permanent al proceselor de funcționare şi al rezultatelor activității financiare şi de producție.

Prin urmare, controlul de gestiune reprezintă un sistem comunicațional multifuncțional, care asigură transparența informațională a tuturor componentelor obiectului de control, astfel ca deciziile manageriale justificat adoptate să fie justificate din punct de vedere economic şi orientate spre eficiența activității întreprinderii.

Momentul cel mai important în constituirea sistemului de control de gestiune constă în *determinarea business-proceselor principale*, în baza cărora va fi creat sistemul de control de gestiune. Business-procesele, alocate în scopul creării sistemului de control de gestiune, urmează să fie studiate în mod detaliat şi presupun fixarea procedurilor existente. Ulterior, este evaluat conținutul business-proceselor pentru a se stabili dacă acestea corespund cerințelor privind sistemul de control stabilite la etapa preliminară. În baza rezultatelor analizei, business-procesele sunt optimizate şi sunt descrise în varianta proiectată.

O fază importantă a controlului de gestiune este **controlul bugetelor**. Elementul de bază al sistemului de control bugetar îl prezintă calculul „abaterilor" valorilor efective de la cele prognozate. Acestea sunt analizate prin metoda excluderii, fiind tratate doar abaterile esențiale, iar cele neesențiale sunt excluse din analiză**.**

Efectuarea controlului preliminar, curent şi ulterior este legată nemijlocit de bugetare, de aceea, putem defini trei tipuri ale controlului, în funcție de perioada şi scopurile controlului, drept *control prebugetar, control curent bugetar şi control postbugetar*.

Controlul prebugetar (preliminar) este efectuat până la inițierea acțiunilor de realizare a obiectivelor fixate ale întreprinderii. Sarcina acestui control constă în a stabili dacă pot apărea dificultăți capabile să creeze piedici în realizarea acestor planuri. Acest tip de control se efectuează în procesul de formare a bugetelor: atunci când rezultatele estimate pot fi departe de cele necesare, atunci când sunt examinate diferite variante de acțiuni până când bugetul elaborat va corespunde criteriilor stabilite. În timpul controlului prebugetar, sunt evaluate consumurile, cheltuielile şi rezultatele preconizate, sunt analizate resursele materiale, de muncă, financiare şi investiționale necesare în acest scop.

Controlul prebugetar al consumului de resurse materiale este efectuat la determinarea cerințelor de calitate şi preț şi a standardelor materialelor procurate, precum şi în procesul de selectare a furnizorilor care oferă astfel de condiții. Printre metodele de control prebugetar al materialelor se numără şi calcularea rezervelor necesare de materiale la un nivel suficient pentru activitatea continuă a entității economice şi care nu permite crearea surplusurilor de rezerve în depozite şi nici alocarea unor sume considerabile de mijloace băneşti pentru procurarea şi depozitarea acestor rezerve. În cele din urmă, este format un buget de achiziții şi consum al resurselor materiale cu cheltuieli minime de aprovizionare, depozitare şi consum.

Controlul prebugetar al consumurilor de resurse de muncă este asigurat în baza unei analize detaliate a calităților de muncă şi profesionale, şi a abilităților angajaților, care sunt necesare pentru îndeplinirea anumitor obligațiuni de serviciu, precum şi în baza selectării angajaților cu nivel optim de pregătire şi calificare. Acest control include şi controlul amplasării raționale a angajaților la locurile de muncă în cadrul entității economice, controlul raportului dintre angajații permanenți şi angajații temporari, calcularea numărului optim de angajați reieşind din bugetul vânzărilor şi bugetul de producție, precum şi evaluarea costului forței de muncă pentru a fi inclus în bugetul cheltuielilor.

Sarcinile controlului prebugetar al mijloacelor financiare constă în asigurarea capacității de plată a întreprinderii industriale, implementarea unei politici eficiente de atragere a mijloacelor de împrumut, de plasare a mijloacelor băneşti şi de optimizare a soldului lor în casă şi în conturile curente în bănci.

În procesul controlului prebugetar al investițiilor preconizate sunt comparate şi analizate diferite decizii investiționale, deoarece deciziile investiționale sunt decizii cu caracter strategic şi la luarea şi aplicarea acestora este necesar de ținut cont de numeroşi factori, inclusiv de cerințele prevăzute de legislația civilă, fiscală şi ecologică. Selectarea acestora se realizează în baza utilizării unei informații complexe generale, care permite de a evalua, într-un mod obiectiv, laturile pozitive şi neajunsurile fiecărui proiect, deoarece investițiile necesită alocarea unor mijloace financiare substanțiale, ceea ce ar putea afecta situația financiară a întreprinderii. Doar după aceasta, deciziile investiționale sunt incluse în bugetul de investiții.

Mijlocul de bază în efectuarea controlului prebugetar constă în respectarea regulilor şi procedurilor stabilite, care există în cadrul întreprinderii la momentul formării sistemului de bugete. În urma controlului prebugetar, indicatorii calitativi şi cantitativi ai tuturor bugetelor trebuie corelați între ei, verificați în materie de restricții şi optimizați. Aplicarea pe scară largă a tehnologiilor de calculator permite de a realiza toate aceste momente, într-un mod suficient de deplin şi operativ, şi respectiv de a crea un model prognozat eficient de activitate financiar-economică a entității economice.

Controlul bugetar curent este efectuat nemijlocit în procesul de executare a bugetului. Sarcina acestuia constă în compararea indicatorilor reali cu cei planificați, în depistarea devierilor şi luarea unor măsuri de corectare. Controlul curent se bazează pe legătura inversă prin sistemul de evidență, care, după caracterul său, poate fi permanentă şi periodică. Legătura permanentă permite de a efectua controlul zilnic al executării bugetelor. Acest moment este actual, în special, la realizarea proiectelor de creare a unui produs nou şi la soluționarea problemelor legate de alocarea unor resurse materiale, de muncă şi financiare substanțiale. Legătura periodică permite de a evalua rezultatele obținute privind executarea bugetului la o anumită etapă a realizării acestuia. Legătura inversă, în sistemul controlului bugetar curent, este efectuată sub formă de rapoarte, ale căror periodicitate şi grad de detaliere depind de nivelul de management, pentru care acestea sunt destinate, de tipul de centre de responsabilitate şi de necesitățile de moment ale conducerii. Spre exemplu, managerii de vânzări şi achiziții au nevoie de informații zilnice. Cu cât conducătorul se află mai departe de nivelul operațional al structurii organizaționale, cu atât mai mare va fi intervalul de timp între rapoartele consecutive. Dacă apar probleme grave în legătură cu executarea bugetului şi sunt depistate tendințe negative, sunt pregătite rapoarte speciale care conțin informații detaliate despre anumite produse, programe, sectoare ale pieței de desfacere, sunt depistate şi analizate devierile, sunt oferite recomandări. În caz de apariție a unor circumstanțe neprevăzute, sunt pregătite rapoarte pentru cazuri excepționale. În orice situație, criteriul intervalului de timp al raportului în controlul curent al executării bugetului trebuie să fie posibilitatea de intervenție în scopul de a modifica situația defavorabilă survenită.

Este foarte important pentru controlul curent în cadrul bugetării de a stabili componența indicatorilor care pot fi modificați, metodica şi ordinea de aplicare a acesteia. În acest sens, se pot dovedi utile metodele standard şi direct-cost, metodele de evidență normativă şi controlul costurilor de producție şi comerciale.

Controlul postbugetar (final) este efectuat imediat după finalizarea activității (centrului de responsabilitate) pentru care este stabilit bugetul, sau după expirarea unei perioade de timp stabilite în prealabil. În ambele cazuri, controlul este efectuat prin compararea rezultatelor reale cu indicatori bugetari. Controlul bugetar ulterior, spre deosebire de cel curent, nu include acțiuni operative de corectare, dar

contribuie la obținerea unei informații integre în baza căreia sunt corectate bugetele viitoare, ținând cont de realitățile economice din trecut şi permite de a calcula mai exact indicatorii reali ai bugetelor, ținând cont de factorii de timp, ceea ce permite, la rândul său, de a evalua mai obiectiv activitatea managerilor şi a centrelor de responsabilitate gestionate de aceştia.

Totuşi, controlul de gestiune nu se limitează doar la sistemul bugetar. Pot fi utilizate şi alte instrumente, precum este tabelul de bord care focalizează atenția asupra punctelor critice de supravegheat pentru a menține stăpânirea acțiunii şi care introduc alături de informația financiară indicatori fizici şi o informație mai calitativă (mai prielnică pentru înțelegerea unui context de incertitudine). Un management al activităților în materie de îmbunătățire continuă a calității, costurilor şi termenelor, şi/sau în materie de sporire a valorii permite, de asemenea, aplicarea unei strategii bazate pe satisfacția clienților şi acționarilor.

În linii generale, sistemul de control de gestiune poate fi caracterizat ca una din funcțiile de management care include un şir de măsuri, metodici, proceduri realizate de subiectele de control de gestiune în vederea asigurării integrității activelor, asigurării delimitării clare a drepturilor şi obligațiilor angajaților, funcționării ordonate şi eficiente a companiei, precum şi a evaluării caracterului fondat şi rațional al deciziilor manageriale luate, depistării devierilor şi situațiilor defavorabile.

Prin urmare, controlul de gestiune reprezintă un sistem comunicațional multifuncțional care asigură transparența informațională a tuturor componentelor obiectului de control, astfel ca deciziile manageriale luate să fie justificate din punct de vedere economic şi orientate spre eficiența activității entității. În decursul ultimilor ani, în urma cercetării mediului de afaceri, s-au observat unele modificări în cultura oamenilor de afaceri, a valorilor companiilor şi nemijlocit a modalităților de gestionare.

Apreciind la justa valoare aportul argumentării teoretice a controlului de gestiune, ținem, totuşi, să indicăm faptul că elaborările sale corelează insuficient cu posibilitățile aplicării practice a controlului şi realizării incontestabile a obiectivelor acestuia.

În concluzie, putem afirma că controlul de gestiune este prezent peste tot unde se exercită o activitate, anume, din acest motiv, el devine un instrument privilegiat al conducerii entității. În ceea ce priveşte, calitatea controlului de gestiune, aceasta depinde de capacitatea sa de a garanta calitatea gestiunii, prin utilizarea instrumentelor de control, care ar orienta, într-un mod cât mai eficient, întreprinderea în noul mediu concurențial, dar, nu în ultimul rând, şi prin implicarea conducerii generale.

Bibliografie:

1. BÂRSAN, M. *Contabilitate şi control de gestiune*, Suceava 2008, 100 p.;
2. BRICIU, S., *Contabilitatea managerială, Aspecte teoretice şi practice*, Editura Economică, Bucureşti 2006, 440 p.;
3. BUGAIAN, L., *Managementul costurilor şi contabilitatea managerială*, Editura Bons Offices, Chişinău 2003, 150 p.;
4. CARAIANI, C., DUMITRANA, M. *Contabilitate de gestiune & control de gestiune*, Editura Universitară, Bucureşti 2008, 421 p.;
5. Dicționar explicativ al limbii române, ediția a II-a, Editura Univers Enciclopedic, Bucureşti, 1998, 1192 p.;
6. EPURAN, V., BĂBĂIȚĂ, V., GROSU, C., *Contabilitate şi control de gestiune*, Editura Economică, Bucureşti, 1999, 407 p.;
7. IACOB, C., IONESCU, I., *Controlul de gestiune la nivelul firmei*, Editura Tribuna Economică, Bucureşti 1999, 303 p.;
8. IONASCU, I., FILIP, A., MIHAI, S. *Control de gestiune*, Editura Economică, Bucureşti 2006, 271 p.
9. GERVAIS, M. *Controle de gestion-ed 7*, Editura Economică, Paris 2000, 725 p.;
10. HORNGREN, C., DATAR, M., FOSTER, G., *Contabilitatea costurilor, o abordare managerială*, Editura Arc, Chişinău, 2006, 939 p.;
11. MAZARACHI, C., LUCA, I., NICOLAI, M. *Contabilitate aplicată*, Editura Național, Iaşi, 1996, 291 p.;
12. ROBU, D. M., *Controlul de gestiune pe bază de bilanț*, Editura TIPOMoldova, Iaşi 1998, 244 p.;
13. TABĂRĂ, N., *Control de gestiune*, Editura Tipo Moldova, Iaşi 2009, 324 p.;
14. TABĂRĂ, N., *Modernizarea contabilității şi controlului de gestiune*, Editura TipoMoldova, Iaşi 2006, 408 p.;
15. ФИЛИППИЕВ, Д.Ю., БЕСПАЛОВА, И. Г., *Функция контроля в системе бухгалтерского учёта*// Бухгалтерский учёт, № 13, 2008, ст. 63-65;

ROLUL ASIGURĂRII RISCURILOR ECOLOGICE ÎN MOLDOVA

Tatiana Dziubeţcaia, conf. univ., dr., ASEM, Chişinău, R. Moldova, tvm@bk.ru
Liviu Luca, lect. sup., ASEM, Chişinău, R. Moldova, liviual@yahoo.com
Sabina Luca, lect. sup., ASEM, Chişinău, R. Moldova, szugravu@mail.ru

Abstract. *The present state of the environment in Moldova can be characterized as complex. As a result of the production activity and a rather liberal regulatory framework, the territorial area with an acute ecological situation has greatly increased. Even today, a large number of enterprises from all sectors of the economy continue to contaminate the environment, many of which do not fall within the standards set for them by the emission limits and discharge of harmful substances.*
Cuvinte-cheie: *asigurare, risc, risc ecologic, mediul înconjurător*

Actualmente, starea mediului ambiant din Moldova poate fi caracterizată ca fiind una complexă. Ca o consecinţă a activităţii de producere şi a unui cadru normativ destul de liberal, arealul teritorial cu o situaţie ecologică acută a crescut simţitor. Chiar şi astăzi, un număr mare de întreprinderi din toate sectoarele economiei continuă să contamineze mediul înconjurător, multe dintre acestea nu se încadrează în standardele stabilite pentru ei de limite de emisii şi descărcare de substanţe nocive.

Afirmaţia, precum că riscurile ecologice sunt inerente la ziua de azi aproape oricăror entităţi economice, nu poate fi considerată ca fiind o exagerare: spre exemplu, riscul poluării mediului ambiant este posibil ca urmare a unui incendiu, pentru că mijloacele de stingere a incendiului pot fi, într-o oarecare măsură, cauza contaminării solului.

O ameninţare semnificativă pentru mediul ambiant o pot prezenta lucrările de construcţii-montaj, activitatea companiilor ce prestează servicii de întreţinere tehnică a echipamentelor, exploatarea spaţiilor de depozitare, locurile unde se păstrează carburanţii şi lubrifianţii, vopselele, alte substanţe chimice ş.a.m.d. În schimb, problema acumulării pagubei ecologice (istorice) comportă, deja, un caracter global şi, ca niciodată, actuală şi pentru ţara noastră.

Problema riscurilor ecologice direct ne indică asupra necesităţii soluţionării operative a problemei privind răspunderea pentru prejudiciul adus mediului înconjurător şi despăgubirea pagubelor legate de această daunalitate.

Există opinii, precum că polița asigurării generale de răspundere civilă acoperă toate riscurile ecologice, care pot fi înregistrate în cadrul unei întreprinderi. În acest sens, se poate vorbi doar despre o poluare bruscă şi neaşteptată. Imprudent, pierdem din vedere poluarea treptată, costurile pentru curăţare în zonele de producţie, cheltuielile pentru minimizarea pagubelor de pe teritoriul al însăşi întreprinderii, şi, de asemenea, revitalizarea populaţiei animaliere, recultivarea pământurilor. Niciunul dintre aceşti factori, polița asigurării generale de răspundere civilă nu acoperă.

Asigurarea ecologică reprezintă, ca atare, un complex de tipologii de asigurări, îndreptate spre crearea unei protecţii prin asigurare a pagubei cauzate asigurătorilor, asiguraţilor şi terţelor persoane (beneficiarilor) ca urmare a unei poluări a mediului ambiant subite, neintenţionate şi neaşteptate (a terenurilor, mediului acvatic şi bazinului aerian).

Sistemul asigurării ecologice include în sine următoarele ramuri:

1) Asigurarea de răspundere, spre exemplu, răspunderea întreprinderilor şi instituţiilor, constituind surse de pericol sporit pentru deteriorarea mediului înconjurător, răspunderea transportatorului (de mărfuri periculoase) şi altele. Asigurarea de răspundere se încheie mai des şi determină o parte din încasări pe asigurarea ecologică, aşa cum, în acest caz, interesul patrimonial nu este numai al celui care primeşte despăgubirea de asigurare – beneficiarului, dar şi întreprinderea asigurătorului (aşa cum, în caz contrar, dacă riscul de răspundere nu este asigurat, obligaţiunea de a acoperi paguba poate fi prepusă asupra întreprinderii care a provocat dauna).
2) Asigurarea proprietăţii, de exemplu, asigurarea terenurilor agricole pentru daune, ca urmare a unei avarii ecologice sau catastrofe.
3) Asigurarea de persoane, de exemplu, asigurarea vieţii şi a sănătăţii lucrătorilor întreprinderilor şi instituţiilor, care pot fi atribuiţi categoriilor cu un grad sporit de risc.

În cazul asigurării de răspundere pentru pagubele ecologice, asigurătorii străini se conduc după o

varietate de modele privind protecția prin asigurare: începând de la un contract vast de asigurare generală de răspundere civilă (Comprehensive general Liability Insurance Policy) care include o serie întreagă de pericole asigurate şi excluderi şi care se termină cu un model nou de protecție prin asigurare, elaborată de Uniunea Germană de Răspundere a Asigurătorilor, de la consecințele unui simplu accident, inclusiv în cazul asigurării de răspundere a deținătorilor de autovehicule contra riscurilor ce țin de poluarea mediului înconjurător.

Trăsăturile caracteristice ale asigurării de răspundere pentru pagubele înregistrate, ca urmare a poluării mediului înconjurător, sunt:

- Evaluarea riguroasă a riscurilor la încheierea contractului de asigurare. Pentru aceasta e nevoie de petrecerea unor cercetări prealabile, controale, inspecții ale obiectelor, supuse asigurării, prezentarea unor date ulterioare pentru determinarea probabilității înregistrării cazului asigurat şi, de asemenea, al pierderilor şi posibilele dimensiuni ale lor (un rol deosebit, în acest sens, îl joacă statistica şi accesul la ea, precum şi calitatea ei, adică corespunderea cu circumstanțele reale a cazului);
- Oferirea despăgubirilor de asigurare de către asigurători, legate de acele ramuri, în care gradul de risc este destul de înalt, în condițiile respectării de către ei a măsurilor prevăzute în contractele de prevenire a pierderilor, reducerea gradului de risc;
- Diferențierea mărimilor sumelor de despăgubire acordate în dependență de tipul poluării şi motive care au dus la ea;
- Excluderea din contractul de asigurare a riscului de răspundere pentru pagubele, provocate, în permanență şi în repetate rânduri, de emisiile substanțelor poluante, precum şi de emisiile în limitele prestabilite de către legislație sau la nivelul standardelor şi normativelor corespunzătoare;
- Eliminarea, din obligațiunile de compensare, a cheltuielilor pentru activități de prevenire;
- Stabilirea limitelor de răspundere (sumelor asigurate) pentru anumite tipuri de poluări. Pentru aceasta este nevoie de elaborarea şi adoptarea programei de acordare a despăgubirii de asigurare pentru faptele care au provocat pagubele ca rezultat al poluării mediului ambiant, dar şi acordarea separată a despăgubirii de asigurare pe nivele:
  a) la nivelul companiilor de asigurări (formarea fondurilor de asigurare şi reasigurare);
  b) la nivelul statului (garanțiile de stat, finanțarea bugetară; posibil formarea fondului de stat corespunzător pentru finanțarea acestor măsuri, care, parțial, s-ar fi format din contul alocațiilor întreprinderilor, care se ocupă cu producerea mărfurilor dăunătoare, astfel procentul acestor prime ar fi depins de nivelul riscului de producție);
  c) la nivel național (participarea la Convențiile internaționale şi reasigurarea reciprocă dintre fondurile naționale).

În prezent, nu există o metodologie unică de determinare a daunei, care se aduce mediului înconjurător. Problema esențială constă în apariția daunei provocate care se întinde în spațiu şi timp. Este necesar de constat că se recuperează doar două tipuri de daune – restabilire economică şi daună ecologică.

Aprecierea daunei ecologice în mijloace băneşti reprezintă:

- Costuri pentru recuperarea mediului ambiant;
- Costuri pentru recuperarea resurselor naturale;
- Daunele provocate sănătății populației;
- Pierderi ecologice nerecuperabile;
- Daune morale aduse păgubiților.

Daunele aduse vieții şi sănătății populației cauzate de mediul înconjorător nefavorabil poate fi exprimat prin pierderea totală sau parțială a funcțiilor vitale şi biologice. Legea presupune prin influențarea nefavorabilă orice daună ecologică adusă mediului înconjurător asupra stării sănătății populației, inclusiv poluarea chimică şi radioactivă, zgomot, influențarea câmpului magnetic şi a altor influențe fizice, chimice şi biologice. Următoarele tipuri de cheltuieli pot fi cuprinse în despăgubire:

- costuri pentru tratament şi recuperarea sănătății (daună ecologică);
- cheltuielile pentru recuperarea pierderilor materiale în legătură cu pierderea capacității de muncă (daună economică);
- şi alte pierderi (schimbarea silită a locului de trai, plecarea la pensie înainte de termen), inclusiv dauna morală.

La baza apariției obligațiunilor de recuperare a daunei, stă însuşi faptul producerii unui eveniment sau

pericolul real de a se produce. De aceea, rolul decisiv îl are existența unei legături între comportamentul celui vinovat şi rezultatul urmat. Existența legăturii dintre dauna sănătății şi sursa acesteia este demonstrată prin expertiza medico-legală.

În domeniul asigurărilor riscurile ecologice, pot fi de două tipuri: dauna ecologică primei persoane, adică asigurătorului şi riscuri ecologice ale asigurătorilor persoanei terțe. În general, răspunderea pentru zona de producție poluată a asigurătorului în diferite țări este reglementată prin lege, în cazul în care acesta se datorează amenințării daunei persoanelor terțe, de aceea, de regulă, o astfel de responsabilitate este prevăzută în legi speciale cu privire la mediul înconjurător. La numărul riscurilor ecologice unor persoane terțe, se referă şi daunele aduse vieții, sănătății şi bunurilor în urma poluării mediului ambiant. De regulă, posibilitatea compensării acestor cerințe persoanelor fizice, în majoritatea țărilor, se bazează pe normele generale ale dreptului civil.

Situația cu pierderile în limitele poluării treptate, care nu sunt cuprinse în asigurarea de răspundere civilă, este destul de complicată: de exemplu, poluarea treptată a construcțiilor subterane şi comunicațiilor nu pot fi depistate de la început – dauna se acumulează, agravând situația în fiecare zi. Cauzele țin de utilizarea neeficientă a deşeurilor municipale solide, de deversarea necorespunzătoare a apelor uzate în râuri şi iazuri, scurgerea apelor pluviale, conținutul substanțelor chimice nocive, sau poluarea aerului pe termen lung.

Poluarea treptată este actuală pentru depozitele, bazele de aprovizionare tehnico-materiale, companiile, care se ocupă cu utilizarea şi prelucrarea resturilor şi întreprinderilor industriale, pe teritoriul cărora se află rezervoare, pe suprafață sau subterane de păstrare a petrolului.

Căutarea resurselor financiare suplimentare pentru prevenirea şi minimizarea urmărilor poluării ecologice este o problemă destul de actuală, în legătură cu aceea că volumul surselor bugetare şi extrabugetare de finanțare a măsurilor pentru protecția mediului este foarte limitat. Cu toate acestea, creşte rolul companiilor de asigurări, care trebuie să asigure protejarea intereselor subiecților pieței riscurilor ecologice.

Problema acoperirii pagubelor în urma poluării istorice prezintă, deseori, un caracter conflictual. Moldova se referă în categoria țărilor, unde acest fapt este foarte actual: procentul uzurii capacităților de producție atinge, după părerea experților, 70%, dar vârsta medie constituie 30-40 de ani. Mulți agenți de poluare prezintă un pericol real pentru viață, sănătate şi bunuri ale persoanelor terțe, dacă nu sunt luate eforturi moderne şi măsurilor necesare pentru lichidare.

Problema de bază, în această ramură – este identificarea responsabilului de poluarea istorică. În situația, când este posibilă identificarea proprietarilor şi operatorilor de producție a unui sau altui motiv al poluării, responsabilitatea o poartă ei, în dependență de ceea ce a avut în vedere responsabilitatea pentru poluare la nivel de lege, dacă proprietarii au capacitate de plată.

În cazul în care proprietarii anteriori nu pot fi găsiți, cum arată experiența altor țări, în condiții determinate, responsabilitatea revine proprietarilor actuali: în cazul în care au contribuit la poluarea sau au luat asupra lor obligațiile, de exemplu, la semnarea contractului vânzare-cumpărare.

În alte cazuri, când vinovatul poluării nu poate fi stabilit, un şir de responsabilități în recuperarea daunei provocate mediului înconjurător, statul le poate prelua asupra sa. Este important de reținut că cheltuielile pentru curățarea poluării pot fi mai mari decât valoarea bunurilor, care au fost sursa poluării.

În prezent, asigurarea riscurilor ecologice, în urma evoluției, a devenit o asigurare de sine stătătoare, făcând excepție de la posibilitatea acoperirii, într-o măsură sau alta, a unor riscuri ce țin de poluarea mediului înconjurător, în limitele unor tipuri de asigurări. Asigurarea complexă de riscuri ecologice în țările occidentale – este un produs de asigurare bine structurat care permite gestiunea cu diferite riscuri. Prin intermediul asigurării de răspundere complexă de poluarea mediului înconjurător şi pagubelor în urma poluării se pot acoperi daunele, asociate cu daunele acumulate aduse mediului.

În concluzie, putem menționa următoarele:

- legislația în vigoare în domeniul protecției mediului înconjurător stabileşte responsabilitățile pentru daunele aduse ecologiei, totuşi, mecanismul responsabilităților şi compensarea daunelor aduse mediului sunt ineficiente;
- regimul de responsabilitate nu trebuie să fie limitat „doar cu o plată" pentru poluarea resurselor naturale, ci trebuie să presupună şi un şir de măsuri în recuperarea totală a mediului înconjurător;
- asigurarea este un mecanism eficient de gestiune a riscurilor, legate de poluarea mediului înconjurător, şi pierderile ca urmare a poluării respective;
- asigurarea complexă de riscuri ecologice permite asigurarea riscurilor de răspundere ecologică, a

riscurilor de pierderi financiare, ca urmare a cheltuielilor pentru curățarea teritoriilor de producție de poluarea şi întreruperea activității de producție, riscuri de daune acumulate aduse mediului, riscuri în timpul transportării bunurilor periculoase din punct de vedere ecologic.

Bibliografie:

1. НЕЦВЕТАЕВ, А.Г., *Экологическое право учебно-практическое пособие*. Москва 2006, ISBN 5-7764-0464-9.
2. ВЫСОЦКАЯ, Т.В., СЫРБУ, В.И. *Страхование экологических рисков*, курс лекций. Кишинэу: МЭА, 2006г. ISNB978-9975-75-370-8
3. http://forinsurer.com

PERFECȚIONAREA PROCEDURILOR DE ELABORARE ŞI IMPLEMENTARE A REGLEMENTĂRILOR BANCARE ÎN REPUBLICA MOLDOVA ÎN CONTEXTUL INTEGRĂRII EUROPENE

Stela Ciobu, dr., conf. univ.
Elizaveta Klippert, drd., ASEM
Chişinău, Republica Moldova,
stellciob@yahoo.com
elizaveta.klippert@gmail.com

Abstract. *The financial system of any country has always been the most regulated and supervised industry. Nowadays the quality of banking regulations depends on various preconditions; one of them is the efficiency of the elaboration and implementation process. The way, how new regulations are prepared and, afterwards, implemented in the bank's activity is a decisive instrument in building a strong and sustainable financial sector and economy. The objective of the respective article is to determine the correlation between these two processes, their interaction and factors that may influence them taking as a reference the regulation process of the National Bank of Moldova and compare it to the experience of the European Union as a target.*

Cuvinte-cheie: *Autoritate de reglementare şi supraveghere, acte normative, sistem bancar, proces de elaborare, proces de implementare, factori de influență.*

Introducere

Autoritatea de reglementare şi supraveghere bancară prin intermediul actelor normative elaborate şi implementate, în mod direct, contribuie şi influențează nivelul şi viteza de dezvoltare a sistemului bancar din țară. Respectiv, modul în care reglementările bancare sunt elaborate şi, ulterior, implementate în activitatea instituțiilor bancare depinde, în mare măsură, de procedurile şi procesele interne ale autorității competente în acest sens.

Eficiența şi, după necesitate, perfecționarea procedurilor de elaborare şi implementare a reglementărilor bancare constituie un pilon de bază în capacitatea autorității de reglementare să reacționeze prompt şi adecvat la necesitățile sistemului bancar.

Scopul lucrării respective constă în elaborarea şi determinarea, în mod teoretic şi empiric, a metodologiilor posibile de perfecționare a procedurilor de elaborare şi implementare a reglementărilor bancare, în Republica Moldova, ținând cont de evoluțiile şi tendințele pe plan european în acest sens. Este necesar de menționat că rezultatele multor evaluări internaționale indică faptul că conținutul procedurilor respective, în mod direct, influențează nivelul de dezvoltare şi stabilitate a sistemelor financiar-bancare evaluate.

De asemenea, ne-am propus să oferim modul nostru de *abordare a problemelor* tratate în prezenta lucrare, şi anume:

- dezvoltarea conceptului de elaborare şi implementare a reglementărilor bancare, precum şi determinarea factorilor de influență internă şi externă asupra procedurilor de elaborare şi implementare a actelor normative emise;
- elaborarea, în baza cercetărilor, a unor scopuri necesare de urmat de către autoritatea de reglementare întru sporirea calității procedurilor de elaborare şi implementare a reglementărilor bancare existente.

Argumentele de rigoare ale lucrării sunt determinate de concluziile şi recomandările propuse în aceasta, implementarea cărora va contribui la sporirea calității actelor legislative şi normative în vigoare,

astfel, asigurând şi un nivel sporit de stabilitate şi rezistenţă a sistemului bancar faţă de efectele negative ale unor situaţii de descreştere economică, naţională sau internaţională.

I. Dezvoltarea conceptului de reglementare bancară: obiective şi principii

Instituţiile financiare reprezintă un element indispensabil al economiei oricărei ţări, prin intermediul cărora are loc asigurarea circulaţiei fondurilor băneşti, reglarea structurii ramurale sau regionale a economiei, implementarea mai rapidă a performanţelor tehnico-ştiinţifice, satisfacerea unor necesităţi sociale etc.

Activitatea băncilor, tradiţional, a fost reglementată de către statele lor de origine sau reşedinţă din mai multe motive. În ultimii ani, avansarea tehnologiilor informaţionale şi canalelor de comunicare au minimizat costurile serviciilor bancare prestate la distanţe mari, astfel, băncile s-au extins considerabil atât prin teritoriul statului de origine, cât şi desfăşoară activităţi peste hotarele acestuia fără a fi prezent fizic în străinătate.

Considerăm că sistemul bancar este un sistem reglementat din motiv că aceste reglementări sunt considerate benefice pentru unul sau mai multe grupuri de interes. Băncile reprezintă primele instituţii financiare, care, de la bun început, erau reglementate de către autorităţile guvernamentale. Pentru a dispune de un sistem efectiv şi eficient de reglementare şi supraveghere a băncilor, autoritatea de supraveghere a sectorului urmează să dezvolte, implementeze, monitorizeze şi să susţină politicile şi prevederile reglementărilor bancare atât în condiţii normale, cât şi în condiţii de stres ale economiei. Reglementările bancare urmează să răspundă şi să reacţioneze la condiţiile externe, care pot, într-un mod negativ, să influenţeze unele bănci sau întregul sistem bancar.

La etapele iniţiale de dezvoltare a statelor industriale şi la moment în economiile emergente, autorităţile guvernamentale considerau/consideră băncile o sursă disponibilă de finanţare, în special pe timp de război. Ca urmare pentru servirea drept sursă de finanţare de încredere, probabil şi la o rată a dobânzii mai mică decât cea de pe piaţă, guvernele, deseori, doreau să acorde băncilor drepturi şi împuterniciri monopoliste, care se răspândeau în unele regiuni geografice, sau în unele linii de produse şi servicii oferite. Aceasta a devenit posibil prin impunerea unor cerinţe faţă de bănci, spre deosebire de alte companii, de a obţine documente şi permisiuni speciale de la stat, precum şi limitarea persoanelor cărora aceste documente se înmânau. Aceasta reprezenta o compensaţie *(quid pro quo)*, spre exemplu, pentru eliberarea permisiunii pentru activitatea Bank of England, în anul 1694, înainte ca aceasta să devină bancă centrală a statului britanic. Pe parcurs, permisiunea de a acorda credite s-a extins peste necesităţile guvernamentale directe către aliaţii şi prietenii forţelor guvernamentale, industriilor şi sectoarelor favorizate de guvern din motive economice, politice sau sociale. De asemenea, unele state considerau băncile protejate o sursă comodă de venituri şi impuneau taxe speciale pe activităţile şi profiturile acestora. În cazuri extreme, statul prelua parţial sau în întregime instituţia în proprietatea sa.

Majoritatea reglementărilor bancare existente, după părerea noastră, în mod efectiv, utilizează sistemul bancar pentru desfăşurarea activităţilor statului, iar costurile acestor activităţi sunt reflectate în afara bugetelor naţionale şi, deci, sunt greu de cuantificat şi evaluat pentru publicul larg. În cazul în care băncile nu ar participa la intermedierea şi desfăşurarea acestor activităţi ale statului, guvernele ar desfăşura aceste operaţiuni şi activităţi direct din contul bugetelor naţionale, iar riscurile şi costurile asociate cu acestea ar fi mult mai transparente.

Istoria dezvoltării reglementărilor bancare poate fi descrisă, în mare măsură, ca răspuns al statului şi al altor părţi cointeresate la diverse panici bancare. Implicit sau explicit, orice răspuns regulator la crizele din sistemul bancar, ca urmare, au condus la apariţia altor probleme şi crize în sistem. Spre exemplu, prin crearea şi reglementarea noilor sisteme de plăţi sau sistemul de garantare obligatorie a depozitelor, au fost create premise pentru apariţia noilor deficienţe, neclarităţi şi probleme în cadrul sistemului bancar, care, la rândul lor, necesitau intervenţia autorităţilor de reglementare prin noi prevederi legale şi normative. Astfel, crearea noilor căi de soluţionare şi/sau prevenire a crizelor bancare complică cadrul de reglementare existent şi necesită prevederi adiţionale pentru a permite reglementarea inovaţiilor precedente.

În general, reglementarea bancară este considerată ca având un singur scop: prevenirea falimentului instituţiei bancare. Cu toate acestea, din cauza că procesul de supraveghere bancară este unul complex şi detaliat, reglementarea îşi asumă gestionarea acestei funcţii şi, totodată, tinde să îndrepte sectorul bancar spre direcţiile de dezvoltare şi furnizare continuă publicului larg a spectrului larg de servicii şi produse bancare. Cu toate acestea, siguranţa băncilor rămâne scopul primar.

În acest context, menţionăm că reglementarea bancară, în mod fundamental, diferă de reglementările altor sectoare ale economiei. În majoritatea cazurilor altor ramuri ale economiei, preocupările primare sunt legate de prevenirea situaţiilor de monopol, astfel încât preţul să fie strict reglementat. În sectorul bancar, unde, în

majoritatea țărilor lumii, numărul acestor instituții este suficient de mare și diversificat, reglementarea acestor instituții are ca scop corectitudinea activităților și prudența instituțiilor în asumarea expunerii la riscuri.

Cu toate că scopul reglementării bancare este considerat a fi prevenirea falimentului bancar, autoritățile de reglementare și supraveghere au un șir larg de obiective, pe care tind să le atingă prin activitatea lor. Falimentul unei instituții bancare este, desigur, un rezultat negativ și diferite persoane ar dori ca instituția să nu ajungă la un astfel de final. Prin persoane cointeresate, se consideră a fi atât acționarii instituției, care au investit bani și aveau ca scop sporirea profiturilor sale, atât creditorii (persoanele fizice – deponenți și persoanele juridice/organizații donatoare), și statul avea interesul său social-economic în existența și activitatea fiecărei instituții bancare. Din aceste considerente, concluzionăm că unul din obiectivele autorității de reglementare și supraveghere este *accesul direct și la un cost rezonabil la informație* privind banca a tuturor părților interesate, iar băncile, la rândul lor, urmează să ofere informații calitative și actuale publicului larg.

În opinia noastră, printre obiectivele stabilite de reglementarea bancară, la momentul actual, pot fi, de asemenea, enumerate următoarele:

- *Promovarea și crearea condițiilor necesare pentru o disciplină de piață corespunzătoare, precum și susținerea comportamentului profesional și etic al instituțiilor bancare și angajaților acestora* – prin cadrul legislativ și normativ, autoritatea responsabilă de reglementarea și supravegherea activității instituțiilor bancare este în drept să reglementeze și să supravegheze doar instituțiile respective. Deci, deponenții sau alte persoane din afara sectorului bancar nu reprezintă obiect al reglementărilor acesteia și, ca urmare, autoritatea responsabilă nu este împuternicită (și nu are resurse disponibile) „să învețe" și/sau „să explice" altora cum să interpreteze acțiunile băncilor sau informațiile prezentate de acestea. Însă autoritatea responsabilă poate impune băncilor cerințe prin reglementările sale privind conduita acestora atât cu clienții lor, cât și cu celelalte instituții bancare.
- *Constituirea și susținerea unui nivel potrivit de protecție sistemică* – obiectivul respectiv, desigur, are menirea să contribuie la atingerea scopului primar, prevenirea falimentului instituțiilor bancare, dar, în același timp, existența continuă și dezvoltarea unui sistem național (sau chiar și internațional) de protecție sistemică are, de asemenea, ca scop și prevenirea sau soluționarea problemelor și deficiențelor de rutină, care pot reduce rezultatele finale înregistrate de instituțiile bancare. Totodată, un astfel sistem permite publicului larg să se simtă mai sigur și calm privind siguranța și stabilitatea sistemului bancar național.
- *Elaborarea și implementarea unui cadru normativ calitativ pentru promovarea stabilității sectorului financiar-bancar* – acest obiectiv presupune existența unui cadru comprehensiv de reglementări, care, în totalitate, reprezintă un set de instrumente și măsuri puse la dispoziția autorității responsabile de a reacționa și interveni în caz de necesitate, precum și de a gestiona și îndrepta activitatea zilnică și normală a sectorului bancar. Cadrul respectiv reprezintă rezultatul unui efort și muncă considerabilă din partea autorității de reglementare și, evident, că rezultatul respectiv se poate modifica în timp pentru a avea un efect și mai bun asupra sistemului bancar.

Deși reglementarea instituțiilor bancare a apărut, istoric, ca rezultat al diferitelor interese financiare, care se vehiculau prin intermediul băncilor și aveau aspect bănesc, acum reglementarea bancară tinde spre îmbunătățirea și dezvoltarea sistemului bancar pentru binele societății și economiei statului. Însă, uneori, înseși băncile se opun și critică reglementările impuse, ceea ce duce la unele conflicte și situații de stres între bănci și autoritatea responsabilă de reglementarea și supravegherea acestora. O soluție, considerăm, ar fi discutarea și comunicarea direcțiilor viitoare de reglementare de către autoritatea responsabilă cu comunitatea bancară. În același timp, orice autoritate de reglementare bancară, în activitatea sa, se bazează pe un șir de principii, care le permite să-și îndeplinească atribuțiile sale stabilite prin legi pentru binele și viitorul sistemului bancar și al întregii economii. Aici, este important de menționat că, pe plan internațional, principiile respective au fost standardizate și cunoscute sub denumirea de Principiile de Bază pentru o Supraveghere Bancară Eficientă ale Comitetului Basel [6].

Atât Principiile de Bază, cât și metodologia de aplicare a recomandărilor și instrucțiunilor și-au îndeplinit scopul său suficient de bine în acordarea țărilor a unui suport pentru a evalua sistemele sale de supraveghere și pentru a identifica domeniile care necesită a fi îmbunătățite. În decursul anilor 2011-2012, Comitetul de la Basel a inițiat și a aprobat (septembrie 2012) un document revizuit, care cuprinde în sine ambele documente inițial existente: Principiile de Bază pentru o supraveghere bancară efectivă [6] și Metodologia de aplicare a acestor principii. Scopul acestei modificări a fost de a menține continuitatea și comparabilitatea evaluărilor efectuate în baza documentelor respective.

Ca urmare a celor expuse mai sus, pentru elaborarea și implementarea unei reglementări bancare eficiente și efective, în opinia noastră, autoritatea responsabilă de stabilitatea sistemului bancar urmează să țină cont de următoarele principii, și anume:

- **Principiul independenței și imparțialității**– reglementările adoptate urmează a fi independente și elaborate ținând cont de scopul primordial al supraveghetorului bancar. Autoritatea responsabilă urmează să dispună de autonomie publică pentru a promova și implementa prevederi normative necesare și calitative;
- **Principiul obiectivității** – autoritatea de supraveghere urmează să promoveze reglementări și politici egale pentru toți participanții la sistemul bancar, și, ca urmare, acțiunile întreprinse de aceasta necesită a fi în concordanță cu legislația în vigoare indiferent de mărimea, structura și cota pe piață a băncii;
- **Principiul coerenței** – setul de reglementări bancare urmează a fi elaborat, într-un mod armonizat și în strânsă legătură cu reglementările anterioare, în acest sens și cu legislația în vigoare din țară;
- **Principiul continuității** – reglementările bancare urmează să permită evaluarea în timp a performanțelor sectorului bancar și compararea în timp a acestor rezultate. Totodată, acest principiu presupune și activitatea continuă a autorității de reglementare astfel, încât setul de acte normative să se dezvolte și să avanseze odată cu rezultatele instituțiilor reglementate și a situației economice în țară.

Contribuția băncilor la dezvoltarea economiei depinde de cantitatea și calitatea serviciilor prestate și de eficiența cu care aceste servicii sunt prestate. Ca urmare, ținând cont de dezvoltarea economiilor și sectoarelor bancare în diferite colțuri ale lumii se poate urmări și evoluția reglementărilor acestor sisteme în timp și spațiu.

II. Metodologii și instrumente aplicate în domeniul reglementărilor bancare

Secolul XXI este caracterizat de o globalizare intensivă a oamenilor, companiilor, tranzacțiilor și activităților, economiile diferitelor țări își păstrează specificul, cultura și istoria, ceea ce, în consecință, are un efect considerabl asupra modului în care totul funcționează de la un stat la altul. Același lucru se observă și în sectoarele bancare ale lumii. Fiind una dintre cele mai internaționalizate industrii, care oferă consumatorilor un număr larg de produse și servicii fără hotare, la orice oră și la un preț competitiv, se reglementează activitatea acestor furnizori de servicii financiare globale diferit, în funcție de țara de origine sau țara-gazdă, unde este deschisă sucursala.

Acest specific este normal și poate fi simplu explicat prin evaluarea gradului de responsabilitate, pe care fiecare autoritate de reglementare și supraveghere bancară o are față de populația și statul său privind stabilitatea și prosperitatea sistemului bancar național.

Desigur, autoritățile respective, precum și alte organizații guvernamentale, doresc și susțin cooperarea internațională și deschiderea pe larg a hotarelor pentru o activitate liberă a băncilor. Dar, în același timp, fiecare țară este conștientă de importanța majoră a sectorului bancar în economia națională a țării și, probabil, din propria experiență cunoaște cât costă să restabilească și să recupereze o bancă, un sistem sau, chiar, o economie, ca rezultat al unor crize economico-financiare.

Din cele menționate au și apărut diferite metodologii și instrumente, care sunt folosite de autoritățile competente în activitatea lor de reglementare.

Unul dintre cele mai eficiente instrumente s-a dovedit a fi experiența proprie și nivelul de dezvoltare a sistemului bancar și a economiei. Autoritățile responsabile, în majoritatea cazurilor, utilizează experiența sa în procesul de elaborare a actelor normative pentru a reglementa unele activități sau impun cerințe de conformare potrivite nivelului de dezvoltare a sistemului la momentul dat. Astfel, o țară emergentă nu poate impune băncilor sale cerințe față de capitalul bancar similar celor în statele dezvoltate. O atare cerință nu va corespunde cu posibilitățile instituțiilor și ar determina o descreștere în activitatea băncilor.

De asemenea, autoritățile de reglementare folosesc în calitate de reper experiența statelor vecine sau a celor cu un nivel de dezvoltare similar. Situația respectivă este posibilă și binevenită în cazul în care evoluția actuală a sectorului presupune unele modificări sau ajustări noi, până la momente necunoscute și nefolosite de către autoritatea locală, iar calea aleasă de un alt stat în astfel de situații pare a fi corespunzătoare și potrivită pentru perfecționarea reglementărilor bancare existente.

În prezent, se observă o tendință globală de armonizare a cadrelor normative în domeniul activității bancare. Țările se organizează în grupuri și comisii internaționale, care conlucrează și fac schimb de informații și experiență pentru a susține și promova implementarea unor practici comune în domeniul reglementărilor bancare. Practicile respective, considerăm a fi cele mai bune și care au demonstrat eficiența sa prin rezultatele pozitive înregistrate. În unele cazuri, ele devin chiar standarde internaționale în domeniu și, în unele cazuri, sunt obligatorii pentru implementare în cazul în care o țară are ca scop integrarea sa într-o comunitate economică sau aşteaptă să fie beneficiara unor investiții și linii de creditare.

În practică, reglementarea bancară diferă de la o țară la alta în funcție de mai mulți factori, cum ar fi: economici, culturali, sociali, situația în statele vecine, apropierea geografică de state dezvoltate sau, invers, de state slab dezvoltate. Astfel, în Europa, se observă o metodologie comună şi similară de elaborare şi implementare a reglementărilor bancare. Uniunea Europeană cooperează strâns prin intermediul diferitelor organizații internaționale (BIS, Banca Mondială ș.a.) şi instituții publice comunitare (Comisia Europeană, Autoritatea Europeană Bancară, Banca Centrală a Europei) pentru a crea şi dezvolta un cadru comun de reglementare bancară. Statele membre, la rândul lor, au dreptul de a implementa reglementările propuse în sistemele lor, cu unele excepții ce țin de specificul economiilor lor. Nivelul de excepții admisibile este unul scăzut, ceea ce, ca rezultat, nu întotdeauna se soldează cu efectul așteptat asupra anumitor sectoare bancare. În același timp, Uniunea Europeană promovează activ stabilirea și funcționarea a două tipuri de autorități de reglementare și supraveghere bancară: una în țara de origine a băncii și cealaltă în țara-gazdă unde banca are deschise sucursale. Astfel, setul de reglementări se dublează și, în unele cazuri, diferă pentru autoritatea-gazdă și cea de origine. Totodată, autoritățile respective urmează a fi în strânsă conlucrare pentru a asigura activarea eficientă și sigură a instituțiilor supravegheate.

Ca urmare a crizei financiare din 2008-2009, s-a ajuns la necesitatea reformării reglementării și supravegherii sistemului financiar comunitar. Instrumentul-cheie pentru a atinge acest obiectiv constă în dezvoltarea, implementarea şi aplicarea legislației privind conglomeratele bancare şi financiare la nivelul UE, ceea ce acoperă norme de reglementare şi prudențiale pentru instituțiile de credit, conglomerate financiare şi firmele de investiții. Aceasta include şi transpunerea corectă şi în timp util a legislației în statele membre.

Astfel, reforma sectorului financiar-bancar are ca principalele direcții de acțiune:

- supraveghere strictă a sistemului financiar şi bancar;
- promovarea unor instituții financiare şi piețe financiare integrate mult mai stabile;
- asigurarea unei bune guvernări corporative în sectorul financiar-bancar;
- apărarea intereselor clienților băncilor prin garantarea depozitelor şi asigurarea de compensații, precum şi corecta informare a acestora despre riscurile produselor financiare promovate;
- promovarea unui sistem bancar orientat spre susținerea economiei reale şi promovarea unei creşteri economice sustenabile.

Pentru a întări supravegherea sistemelor financiare, s-au instituit noi autorități de supraveghere europeană (ESA), operaționale din ianuarie 2011: Autoritatea Europeană Bancară (EBA), Autoritatea Europeană pentru Asigurări şi Pensii Operaționale (EIOPA) şi Autoritatea Europeană pentru Obligațiuni şi Piețe (ESMA). Comisia Europeană a considerat esențială perfecționarea reglementărilor atât în cazul băncilor, cât şi al firmelor de investiții şi societăților de asigurare. Aceste reglementări includ atât creşterea stabilității prin întărirea cerințelor prudențiale, cât şi îmbunătățirea managementului de risc intern printr-o mai bună guvernare corporativă.

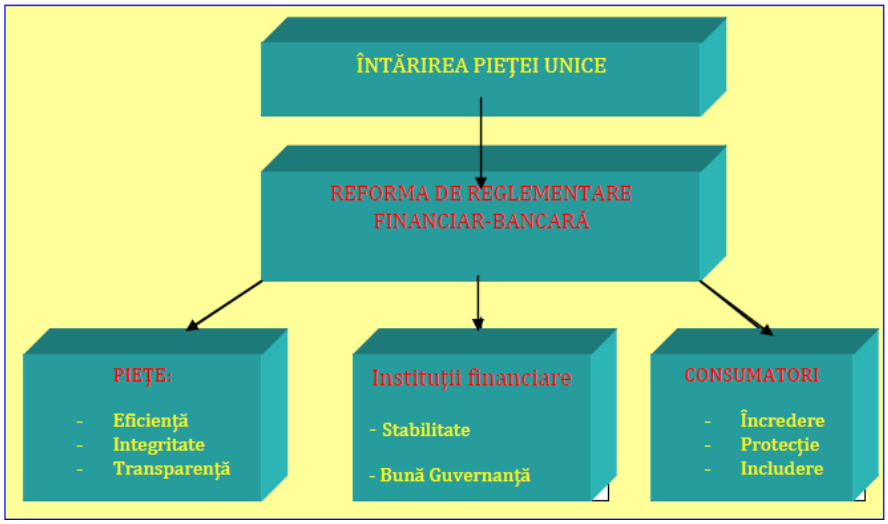


Figura 1. Reforma reglementărilor financiar-bancare în Uniunea Europeană

Sursa: *European Commission (February, 2011, p. 15). Regulating financial services for sustainable growth – A progress report.*

Reforma în cauză are ca scop sporirea autorității și funcțiilor instituționale ale organismelor, special, instituite pentru a promova, menține și asigura stabilitatea întregului sistem financiar comunitar. În opinia multor specialiști din Uniunea Europeană, reglementarea sectorului financiar urmează a fi comprehensivă printre toate statele și instituțiile comunitare. Reglementarea bancară urmează să se axeze nu doar pe structura capitalului și lichiditățile băncilor, dar urmează să impună restricții detaliate pe expunerea la risc, inclusiv reguli de penalizare. De asemenea, a fost propusă și impozitarea unor tranzacții bancare pentru a reduce volumul acestora și, respectiv, aceste sume colectate pot fi, ulterior, utilizate în calitate de fonduri de „salvare" pentru bănci în situații problematice fără a utiliza mijloacele băneşti ale contribuabililor europeni.

Criza financiară și economică a creat riscuri reale și grave la adresa stabilității sistemului financiar și a funcționării pieței interne. Reinstaurarea și menținerea unui sistem financiar stabil și fiabil reprezintă o premisă esențială pentru păstrarea încrederii și coerenței în cadrul pieței interne și, prin aceasta, pentru păstrarea și îmbunătățirea condițiilor necesare pentru crearea unei piețe interne funcționale și complet integrate în domeniul serviciilor financiare. În plus, piețele financiare mai dezvoltate și integrate oferă mai multe oportunități de finanțare și diversificare a riscurilor și contribuie astfel la îmbunătățirea capacității economiilor de a absorbi șocurile.

Ca urmare, procesul de elaborare a reglementărilor bancare de către autoritățile competente poate fi generalizat în modul următor (figura 2):

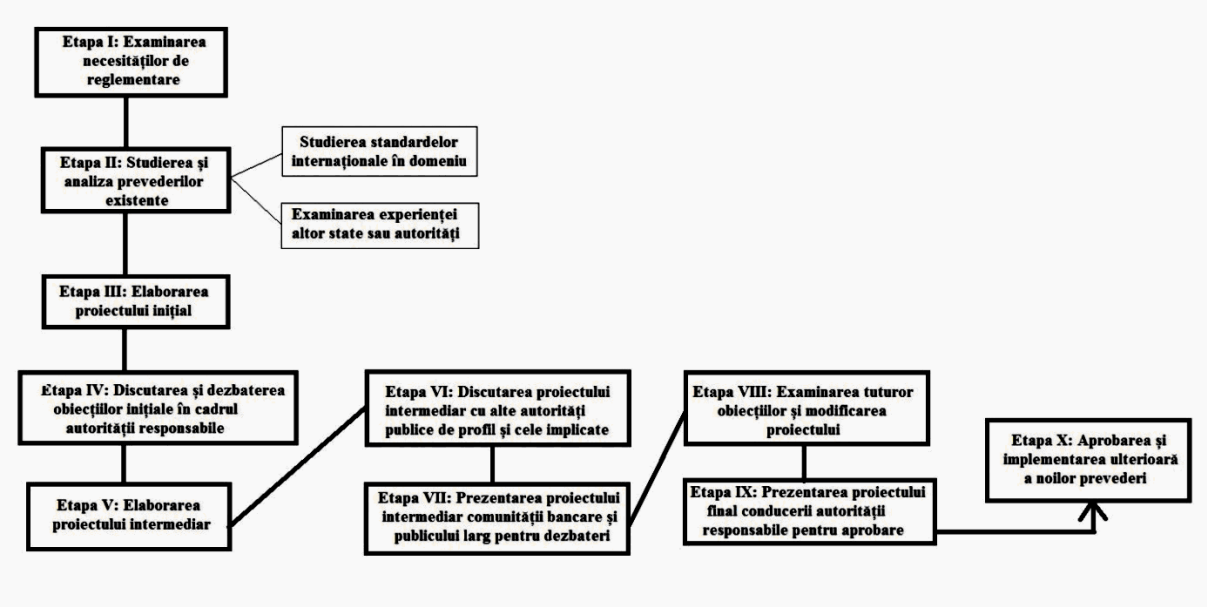


Figura 2. Procesul de elaborare a reglementărilor bancare

Sursa: *elaborat de autori.*

Necesitatea elaborării noilor acte normative, după părerea noastră, poate surveni prin completarea reglementărilor existente cu unele prevederi adiționale sau, în unele cazuri mai ample, prin elaborarea unor regulamente, instrucțiuni sau proceduri separate. Astfel, orice modificare sau completare, indiferent de mărime și complexitate, urmează să parcurgă toate etapele menționate în figura 2. În termene calendaristice, acest proces poate constitui de la 2-3 luni până la câțiva ani. O astfel de durată lungă se datorează faptului că orice prevedere nouă necesită a fi discutată atât în interiorul, cât și în afara autorității de reglementare, ceea ce necesită timp pentru informare și propunerea obiecțiilor. Totodată, e de menționat faptul că procesul respectiv este unul costisitor pentru autoritatea competentă datorită eforturilor, timpului și colecției de informații necesare pentru a ieși, în final, la procesul de implementare cu un produs normativ calitativ și adecvat.

Procesul de implementare poate fi și el unul de durată și costisitor atât pentru autoritatea responsabilă, cât și pentru sectorul bancar. În cazul în care noul regulament prevede perfecționarea sau crearea noilor sisteme interne în cadrul băncii sau alocarea resurselor financiare și umane adiționale pentru a se conforma cu cerințele actului normativ elaborat, autoritatea de reglementare poate acorda o perioadă de grație sau de trecere băncilor, în cadrul căreia, de obicei, nu se penalizează banca pentru necorespundere totală sau parțială.

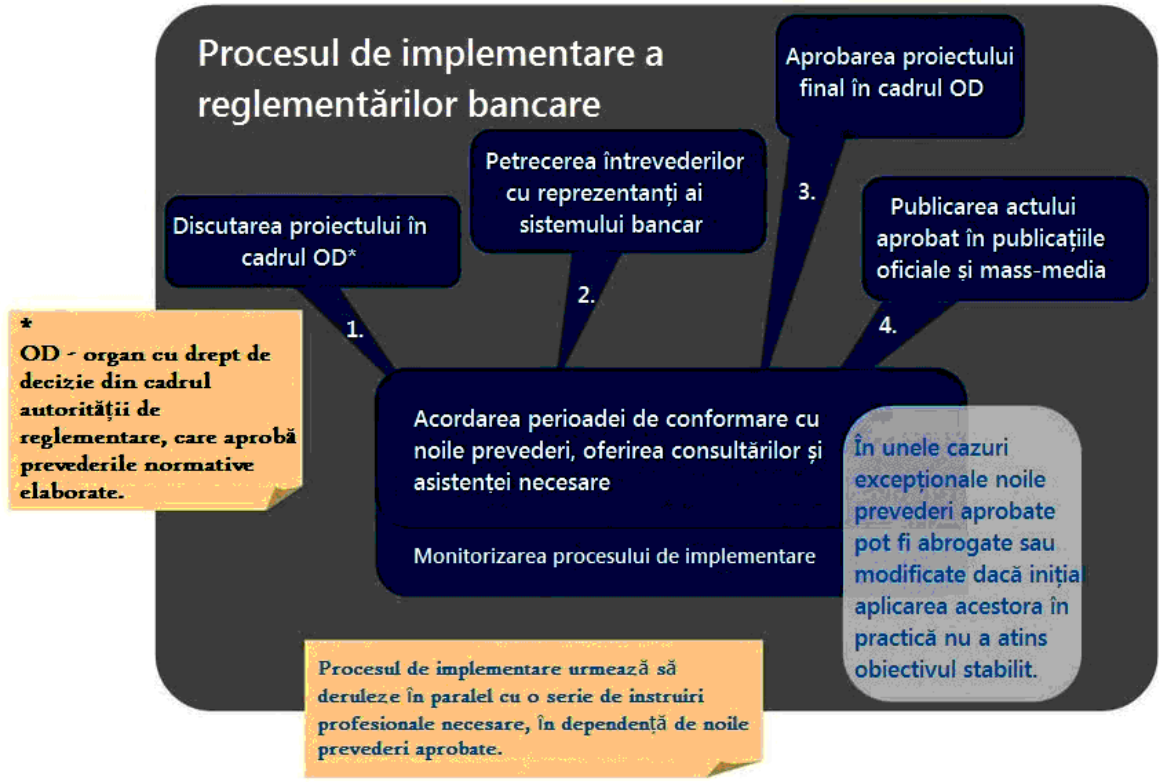


Figura 3. Procesul de implementare a reglementărilor bancare

Sursa: *elaborat de autori.*

Actualmente, autoritățile de reglementare și supraveghere bancară utilizează următoarele instrumente de-a lungul procesului de elaborare a actelor sale normative, nelimitându-se la:

- apelarea la standardele internaționale din domeniu și amendamentele noi la acestea;
- studierea experienței altor state în domeniul respectiv;
- conlucrarea cu sistemul bancar pentru a identifica necesitățile normative ale acestuia;
- examinarea și analiza rapoartelor prudențiale și financiare;
- analiza concluziilor și propunerilor echipelor de control pe teren;
- discutarea necesităților de reglementare cu autoritățile de licențiere și autorizare;
- conlucrarea cu alte autorități naționale de profil (impozite, spălarea banilor, sisteme de plăți, garantarea depozitelor etc.);
- apelarea la asistența și recomandările instituțiilor internaționale.

Pentru a proteja stabilitatea financiară este necesară identificarea din timp a tendințelor, a riscurilor potențiale și a punctelor vulnerabile aferente nivelului microprudențial, într-un context transfrontalier și transsectorial. Autoritatea responsabilă urmează să monitorizeze și să evalueze aceste evoluții în domeniul său de competență și, dacă este necesar, să elaboreze și să implementeze acte normative, în acest sens, în mod regulat, sau, dacă este necesar, ad hoc. Astfel, în cazul oricărui stat, autoritatea de reglementare, la etapa actuală, nu poate rămâne într-o asemenea situație, în care nu există un mecanism, care să garanteze că ea (autoritatea) adoptă cele mai bune decizii posibile în materie de supraveghere și reglementare în cazul instituțiilor financiare bancare; în care colaborarea și schimbul de informații dintre autoritățile naționale de supraveghere și reglementare din diferite state sunt insuficiente: unde, totodată, desfășurarea de acțiuni comune de către autoritățile naționale necesită mecanisme complicate pentru a ține cont de numeroasele diferențe sub aspectul cerințelor de reglementare și supraveghere; în care soluțiile naționale sunt, de cele mai multe ori, singura opțiune fezabilă pentru a răspunde la probleme de la nivelul sistemului bancar și economiei naționale.

III. Factorii de influență a conținutului procedurilor de elaborare și implementare a reglementărilor bancare

Stabilitatea financiară apare ca o trăsătură a sistemului financiar ce reflectă capacitatea acestuia de a determina o alocare eficientă – în spațiu și timp – a resurselor și de a evalua, diviza și gestiona riscul

financiar prin mecanisme autocorecționale proprii. Astfel, reglementarea activității sistemului financiar pentru a asigura stabilitatea financiară a acestuia reprezintă instrumentul-cheie în această direcție. Ținând cont de faptul că activitatea de reglementare este una complexă și, cel puțin, constituită din proceduri de elaborare și implementare, urmează a fi analizați profund totalitatea factorilor *interni* (din interiorul autorității de reglementare) și *externi* (din cadrul sistemului financiar, economie, stat și peste hotarele acestuia), care influențează, într-un mod sau altul, procedurile respective și calitatea finală a reglementărilor aprobate, precum și, nu în ultimul rând, influența acestora asupra stabilității sistemului financiar.

Astfel, considerăm că, în calitate de ***factori externi*** de influență a procesului de reglementare, deci, și a procedurilor de elaborare și implementare a actelor normative, pot fi considerați următorii, și anume:

- ***Structura și nivelul de competitivitate a sistemului bancar***

Uneori, necesitatea reglementării bancare este justificată prin necesitatea menținerii competitivității în sectorul bancar prin prevenirea unei concentrări excesive a numărului de bănci. Pe de altă parte, după cum a fost menționat mai sus, autoritățile guvernamentale, deseori, limitează accesul noilor participanți pe piața bancară pentru a întări monopolul instituțiilor existente atât pentru a îndeplini obiectivele proprii stabilite, cât și ca suport acordat băncilor existente (la solicitarea acestora) de a spori profitabilitatea și de a proteja piața de instituții noi. Ca urmare, reglementarea bancară, în general, tinde de a restricționa competivititatea în sector și mai puțin de a o dezvolta.

- ***Sistemul de plăți***

În majoritatea statelor, băncile gestionează o mare parte a sistemelor de plată retail și en-gros prin eliberarea, compensarea și decontarea cecurilor, cardurilor de credit și de debit, precum și a unui volum larg de transferuri interbancare. Funcționarea unui sistem de plată eficient reprezintă o premisă pentru dezvoltarea economiei și, deci, orice stopări și deficiențe în cadrul sistemului de plată, în mod semnificativ, vor reduce volumul tranzacțiilor și, ca urmare, venitul global al țării.

- ***Protecția consumatorilor***

Finanțele sunt greu de înțeles. Din acest motiv, există o frică larg răspândită că „mai pricepuții" bancheri vor dispune de avantaje considerabile față de „mai puțin pricepuții" clienți ai băncilor și, astfel, îi vor obliga pe cei din urmă să încheie contracte și promisiuni, care nu vor acorda drepturi și șanse egale părților contractante. Ca urmare, o reglementare bazată pe educarea, simplificarea noțiunilor utilizate și dezvăluire are ca scop îmbunătățirea cunoștințelor consumatorilor în domeniul produselor și serviciilor bancare contractate. Astfel de reglementări, totodată, au ca scop și protejarea contra fraudei și interpretării eronate a datelor și informațiilor disponibile.

- ***Siguranța și prudența activităților bancare***

Din cauza efectelor potențiale serioase și negative asociate cu falimentul bancar și frica generală față de acestea, siguranța băncilor reprezintă o grijă majoră a publicului larg, care pare a fi posibil de minimizat prin reglementarea acestor instituții. Fragilitatea excesivă a băncilor provine din trei surse: (1) cota ridicată a depozitelor la vedere în total depozite; (2) un indicator scăzut al numerarului în total active; (3) un indicator scăzut al capitalului la total active. Implicările adverse ale unui faliment rezultă din interacțiunea acestor trei factori enumerați.

Totodată, procedurile și regulile interne de activare a autorității de reglementare constituie un factor semnificativ în totalitatea determinanților procesului de elaborare și reglementare bancară. Mărimea, structura și competența acesteia, în opinia noastră, contribuie considerabil la aspectele cantitative și calitative ale reglementărilor bancare emise. Astfel, autoritatea de reglementare și supraveghere bancară urmează să țină cont de următorii ***factori interni*** în cadrul procedurilor de elaborare și implementare a reglementărilor bancare:

- ***Disponibilitatea și accesul la informație*** – în acest caz, este vorba despre totalitatea informațiilor disponibile lucrătorilor autorității de reglementare pentru a reacționa prompt și eficient, prin elaborarea și implementarea noilor reglementări, la diverse situații și probleme, în cadrul sistemului bancar și activitatea acestuia. Aici, este important de ținut cont și de rolul esențial, pe care îl joacă echipele de control pe teren, care reprezintă acele persoane ce colectează și transmit informațiile mai departe în interiorul autorității de reglementare.
- **Numărul și costul de întreținere a personalului calificat** – în mare măsură, cel mai important instrument, în procesul de elaborare (în cea mai mare măsură) și implementare a reglementărilor bancare, îl reprezintă angajații responsabili contractual de elaborarea și implementarea acestora. Deci, un număr suficient și remunerări adecvate contribuie direct la calitatea și viteza desfășurării acestor procese.

- **Structura și sistemele interne** – structura organizatorică și regulile interne de activitate a tuturor autorităților de reglementare bancară diferă de la un stat la altul. Indiferent de mărimea și complexitatea acestora, scopul lor primar este de a eficientiza lucrul autorităților respective. De asemenea, este important de a ține cont de structura autorității pentru a determina viteza și nivelul de conlucrare între subdiviziunile interne ale autorității: schimbul de informații dintre unitățile responsabile de licențiere și autorizare, raportare sau control cu unitățile responsabile, în mod direct, de pregătirea proiectelor de acte normative.

Printre factori interni, de asemenea, pot fi enumerate și următoarele: relațiile de serviciu ale autorității de reglementare cu alte instituții publice din țară, cum ar fi: Ministerul Finanțelor, Banca Centrală (în cazul în care reglementarea și supravegherea bancară este efectuată în afara Băncii Centrale), alte autorități responsabile de reglementarea și supravegherea sectorului financiar nebancar ș.a.

În practica internațională, băncile, într-un fel sau altul, s-au conformat unei liste non-exhaustive de reglementări, cum ar fi restricții privind deschiderea filialelor sau licențierea noilor bănci, restricții privind investițiile în alte afaceri și industrii și reglementarea intereselor de proprietate printre instituțiile financiare, cerințe privind portofoliul de active deținut de bănci, asigurarea obligatorie a depozitelor, cerințe privind adecvarea capitalului ș.a.

IV. Determinarea eficienței reformei procedurilor de elaborare și implementare a reglementărilor bancare a Băncii Naționale a Moldovei

Banca Națională a Moldovei conform Legii cu privire la Banca Națională a Moldovei [1] îndeplinește funcția de bancă centrală, dar nu este angajată în activitatea bancară comercială. Banca Națională a Moldovei este responsabilă pentru autorizarea, reglementarea şi supravegherea activității instituțiilor financiare. Aceste funcții se exercită luând în considerație Principiile de bază ale Comitetului Basel pentru supravegherea bancară efectivă.

Departamentul de reglementare și supraveghere bancară reprezintă subdiviziunea responsabilă, prin regulamentul intern al Băncii Naționale a Moldovei, de elaborarea și implementarea reglementărilor bancare, precum și de supravegherea din oficiu și pe teren a activității acestora. De asemenea, subdiviziunea respectivă examinează solicitările băncilor de a primi autorizări și permisiuni pentru unele operațiuni, activități și alte domenii ce necesită aprobarea Băncii Naționale. Departamentul este organizat din trei direcții și 7 secții, cu un total de angajați aproximativ 50 de persoane, dintre care 6 persoane responsabile direct de procesul de elaborare a reglementărilor bancare.

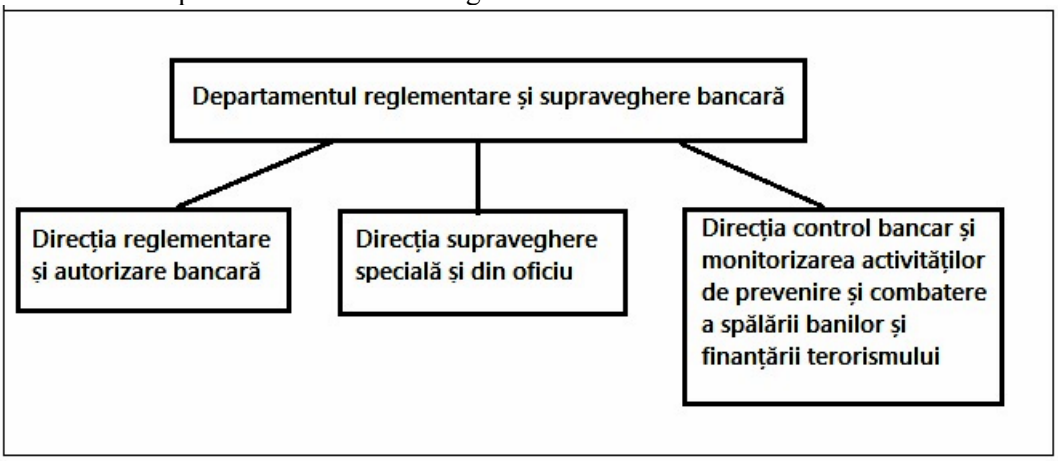


Figura 4. Structura autorității de reglementare și supraveghere bancară din Republica Moldova

Sursa: *Organigrama Băncii Naționale a Moldovei, www.bnm.md.*

În 2006, baza legislativă bancară a fost modificată cu scopul atribuirii băncii centrale unui nivel înalt de independență (BNM este independentă în exercitarea atribuțiilor sale și nu mai poate solicita/primi instrucțiuni de la autoritățile publice sau orice alte autorități și nu poate acorda asistență financiară organelor statului), dar sunt binevenite și modificări, ce ar asigura autonomia bugetară și protecția legală a supraveghetorilor.

Banca Națională utilizează activ diferite combinații ale supravegherii, şi anume ale monitorizării off-site (din oficiu) şi a controalelor on-site (pe teren). Monitorizarea din oficiu constituie instrumentul cel mai minim al supravegherii. Având posibilitatea de a efectua controale complexe pe teren, Banca Națională preferă să se bazeze mai mult pe rezultatele acestor verificări. Dar, în ultima perioadă, totuşi, un accent sporit se pune şi pe metodele utilizate în cadrul supravegherii la distanță, care dispune de un potențial sporit şi care poate furniza şi mai multe date şi informații despre situația financiară şi economică a instituției bancare.

Pentru a determina direcțiile principale de consolidare a sistemului bancar autohton, considerăm necesar de evidențiat, în primul rând, problemele ce îngrijorează atât autoritățile autohtone, cât şi instituțiile financiare internaționale. Ținând cont de faptul că una dintre direcțiile strategice pentru dezvoltarea sistemului financiar, încorporate în Planul de Acțiuni Republica Moldova – Uniunea Europeană, este asigurarea implementării recomandărilor, expuse în cadrul Programului de Evaluare a Sectorului Financiar (FSAP), rezultă oportunitatea abordării neajunsurilor de bază menționate de misiunea FSAP, cum sunt: probleme ce țin de lipsa transparenței în structura proprietarilor băncilor, impactul expansiunii creditelor, guvernarea corporativă inadecvată, problemele ce rezultă de implicarea statului în activitatea sistemului bancar etc.

Problema netransparenței, în sectorul bancar, trezeşte îngrijorări, deoarece opacitatea proprietății bancare şi o guvernare corporativă inadecvată condiționează imposibilitatea implementării eficiente, de către bănci, a anumitor reguli prudențiale. Astfel, în opinia noastră, pentru promovarea, în continuare, a unui sistem bancar transparent este oportună preluarea practicii europene cu privire la publicarea periodică a unor rapoarte de stabilitate financiară, intensificarea cooperării cu organele de reglementare şi supraveghere din alte state, armonizarea practicilor de contabilitate autohtone cu standardele internaționale etc. O mare parte din aceste deficiențe au fost rectificate de către Banca Națională a Moldovei în ultimii ani.

Una din îngrijorările principale, expuse de experții FMI, Băncii Mondiale şi BERD, este rolul crescând al statului în sistemul bancar autohton, reprezentând un obstacol pentru liberalizarea sistemului financiar şi dezvoltarea concurenței. Condiția primordială pentru realizarea obiectivului de asigurare a stabilității sectorului bancar constă în privatizarea băncilor de stat şi promovarea, în continuare, a independenței băncii centrale în domeniul politicii monetare, reglementării şi supravegherii bancare.

O direcție importantă pentru stabilizarea şi consolidarea continuă a sistemului bancar autohton o constituie implementarea noului acord (Basel II) şi crearea unui sistem comprehensiv de evaluare a riscurilor. Noul Acord prevede posibilitatea băncilor de a utiliza propriile lor sisteme de rating pentru calcularea suficienței capitalului ponderat la risc şi pentru riscul de credit. De aceea, ca o alternativă pe viitor, poate fi propusă efectuarea ratingului de către auditorii certificați sau crearea unor companii de rating în țară. Implementarea unui sistem național de rating bancar, precum şi exercitarea acestei activități de către o instituție independentă, ar facilita atât autoritățile competente, cât şi analiştii bancari, deponenții şi potențialii investitori în evaluarea gradului de stabilitate a sistemului bancar autohton. Acest fapt, la sigur, ar contribui şi la eficientizarea managementului riscurilor asumate de către bănci având drept rezultat sporirea siguranței întregului sistem.

Totodată, menționăm că şi economia națională este în permanentă schimbare şi, în unele cazuri, dezvoltare, ceea ce, ca urmare, influențează deciziile diferiților reglementatori, inclusiv a sectorului bancar. Astfel, Banca Națională a Moldovei, în opinia noastră, extrem de activ, a răspuns la Hotărârea Guvernului nr. 238 din 29.02.2008 privind aplicarea Standardelor Internaționale de Raportare Financiară pe teritoriul Republicii Moldova. Începând cu anul 2012, băncile licențiate din Republica Moldova raportează autorității de reglementare conform standardelor europene de raportare pentru sectorul bancar, şi anume utilizând situațiile FINREP. La momentul actual, după părerea noastră, sectorul bancar reprezintă un exemplu demn de urmat în domeniul aplicării Standardelor Internaționale de Raportare Financiară pentru restul economiei țării, care, la momentul actual, nu se poate decide pentru o trecere finală.

Ținând cont de tendințele actuale din economia națională, concluzionăm că aceasta este una deschisă şi puternic influențată de diferiți factori de decizie atât de peste hotarele țării (embargourile la export, planurile de integrare etc.), cât şi din interiorul statului (factorii politici schimbători), care, în final, influențează, totodată, şi comportamentul decizional al Băncii Naționale a Moldovei în domeniul reglementării şi supravegherii sectorului bancar. Autoritatea autohtonă de reglementare, în opinia noastră, depune eforturi maxime pentru a păstra calmul şi încrederea populației în sistemul bancar național, astfel asigurând un pilon suficient de stabil şi sigur al economiei naționale. În acest sens, Banca Națională, în comun cu alte autorități publice, utilizează sistemul bancar ca un instrument de influență şi dirijare a mediului economic şi bancar.

Considerăm necesar de menționat că gradul de sensibilitate al reglementatorului bancar național a crescut în ultimii ani. Posibil, acest fapt se datorează dorinței de a preveni la maximum efectele negative ale crizei recente, când autoritățile de reglementare din Republica Moldova au fost la nivel oficial apreciate pentru activitatea lor profesională și un nivel înalt și sigur al reglementărilor bancare de către Banca Mondială și Fondul Monetar Internațional. Revista britanică *The Banker,* în anul 2009, a plasat Republica Moldova pe locul 5 din 184 de state ale lumii drept cel mai puțin afectate de criza economică globală. Într-o oarecare măsură, acest fapt s-a datorat muncii desăvârșite a Băncii Naționale în direcția dezvoltării și promovării celor mai bune practici în cadrul sistemului bancar moldovenesc, dar, totuși, astfel de rezultate, în mare parte, au fost obținute ca urmare a unui sistem financiar închis pentru piața bancară internațională și o piață de capital slab dezvoltată, care n-a permis, în final, contaminarea economiei naționale cu „bolile" altor state și sisteme bancare.

În perioada post-criză, observăm o activitate sporită a autorității locale de reglementare și supravehgere bancară. Banca Națională elaborează și implementează noi regulamente și discută în public strategiile viitoare de activitate și dezvoltare. Conducerea autorității pare a fi optimistă în viziunile sale privind viitorul sistemului bancar moldovenesc. Totodată, acest fapt este condiționat și de planurile naționale de integrare în Uniunea Europeană și armonizarea legislației naționale cu cea comunitară.

Concomitent, este necesar de remarcat și dezvoltarea relațiilor Băncii Naționale cu comunitatea bancară și asociația băncilor în ultimul timp. Se observă o conlucrare oficială deschisă și liberă, instituțiile bancare sunt binevenite să-și exprime opiniile și sugestiile pe marginea proiectelor de acte normative și alte decizii elaborate și aprobate de Banca Națională a Moldovei. În același timp, autoritatea națională acordă mult mai mult timp instruirii și consultării băncilor acum comparativ cu câțiva ani în urmă. În acest caz, autoritatea autohtonă, în mod automat, devine mai receptivă și sensibilă la problemele și necesitățile sistemului bancar.

De asemenea, o oarecare influență asupra nivelului de sensibilitate al Băncii Naționale a Moldovei o are și politica promovată de Guvernul statului în procesul de dezvoltare și susținere a economiei naționale. Prin intermediul Băncii Naționale, statul promovează sau, din contra, poate reduce nivelul de creditare a unor ramuri ale economiei. Instrumentul respectiv funcționează extrem de bine și este pe larg răspândit în multe state ale lumii.

Ca urmare a celor expuse, menționăm că Banca Națională utilizează calitativ şi adecvat totalitatea de instrumente disponibile pentru a menține, dezvolta şi asigura stabilitatea sistemului bancar, fapt demonstrat şi de efectele minime care au fost înregistrate în cadrul rezultatelor băncilor din Republica Moldova, ca urmare a crizei financiare recente. Totuşi, fiind o parte componentă a sistemului şi, deci, a unui organism viu şi în proces de creştere, autoritatea de reglementare şi supraveghere urmează să acorde o atenție sporită noilor metode, tehnici şi instrumente, care pot fi aplicate în cazul băncilor şi țării respective pentru a spori rezultatele deja înregistrate.

Ca urmare a celor expuse mai sus, considerăm că, în prezent și în viitorul apropiat, ca urmare a tuturor măsurilor întreprinse de Banca Națională, procedurile interne existente în cadrul instituției pot fi perfecționate prin:

- optimizarea timpului de lucru prin elaborarea unor instrucțiuni interne clare privind sarcinile și responsabilitățile angajaților la locul lor de muncă;
- automatizarea activităților de rutină întreprinse de angajați pentru a economisi timpul necesar și utilizarea acestuia în alte direcții, unde prezintă importanță atenția și vigilența sporită din partea angajaților;
- restructurarea internă a Băncii Naționale a Moldovei, spre exemplu, prin crearea unei subdiviziuni centralizate de reglementare și supraveghere a tuturor instituțiilor financiare, care se află în vizorul Băncii Naționale: băncile, casele de schimb valutar, sistemele automatizate de plăți nebancare;
- proiectul Transform BNM, care a fost oficial lansat pe data de 4 februarie 2013, care va contribui la realizarea unuia dintre obiectivele strategice stipulate în Planul strategic al Băncii Naționale a Moldovei pentru anii 2013-2017, şi anume, sporirea eficienței activității operaționale a Băncii Naționale.

Acest proiect este orientat spre transformarea proceselor de activitate ale BNM în scopul eficientizării activității operaționale și, ulterior, implementării unor soluții informatice performante, care vor susține derularea proceselor transformate.

De asemenea, găsim de cuviință să menționăm și despre elaborarea Planului strategic al Băncii Naționale a Moldovei pentru anii 2013-2017, care a fost aprobat la finele anului 2012. Acest plan a fost

conceput pentru asigurarea unui nivel sporit de eficiență, transparență și performanță al Băncii Naționale a Moldovei, prin alinierea la cele mai bune practici internaționale de asigurare a credibilității, de guvernanță corporativă şi comunicare.

Ca urmare a celor expuse mai sus, considerăm că Banca Națională a Moldovei dispune de următoarele ***perspective de perfecționare***, anume, în cadrul activităților de elaborare și implementare a reglementărilor bancare, după cum urmează:

- conlucrarea mai strânsă cu societatea bancară la etapa de analiză și studiu a necesității elaborării unor noi prevederi aferente reglementării bancare;
- armonizarea reglementărilor bancare naționale cu actele normative ale Uniunii Europene în scopul integrării europene;
- implementarea noilor reglementări în termene restrânse, ceea ce va crea perioade de grație pentru instituțiile bancare pentru a se conforma prevederilor Băncii Naționale a Moldovei;
- elaborarea și implementarea unui număr considerabil de reglementări și prevederi adiționale la actele normative existente, ca urmare a crizei financiare globale și modificării standardelor și principiilor internaționale în domeniul reglementării și supravegherii bancare.

Orice dezvoltare și evoluție este binevenită și acceptată atunci când beneficiile din aceste activități sunt, în primul rând, mai mari decât costurile acestor transformări, și, în al doilea rând, când efectele acestora nu minimizează eficiența și eficacitatea activităților existente și importante pentru sistemul bancar și economie.

Concluzii

În baza cercetărilor efectuate pe marginea determinării corelației procedurilor de elaborare și implementare a reglementărilor bancare din Republica Moldova, am dedus următoarele ***concluzii***:

1) Procedurile interne de elaborare și implementare a actelor normative în sectorul bancar diferă de la o autoritate la alta, în funcție de mărimea și structura sistemului bancar.
2) Autoritățile de reglementare, deseori, răspund la provocările externe prin modificarea procedurilor lor de elaborare și implementare a reglementărilor bancare, spre exemplu, criza financiară recentă a condus la reforme serioase în activitățile autorităților de reglementare și supraveghere.
3) Procesul de elaborare și implementare a reglementărilor bancare sunt direct sau indirect influențate de un număr de factori interni (structura și mărimea autorității de reglementare, profesionalismul angajaților responsabili etc.) și externi (structura și mărimea sectorului bancar, tendințele economiei, necesitățile și aspirațiile consumatorilor produselor și serviciilor financiare etc.).
4) Autoritatea de reglementare și supraveghere are ca scop menținerea stabilității sistemului bancar și, deci, reglementările bancare constituie doar un instrument în atingerea acestui scop.
5) Pentru a obține rezultate și efecte cât mai bune din procesul de reglementare, acesta urmează mereu să fie actualizat cu idei, metode, tehnici noi, precum și mereu să fie subiectul unui schimb continuu de experiență dintre diferite state și autorități.
6) În scopul determinării calității procedurilor de elaborare și implementare a reglementărilor bancare, este necesară de evaluarea gradului de sensibilitate al autorității de reglementare la tendințele economiei naționale. Astfel, cu cât autoritatea este mai sensibilă cu atât procedurile de elaborare și implementare sunt mai slabe și simple.

Asigurarea și menținerea calității reglementărilor bancare presupune, în condițiile unui mediu macroeconomic național și internațional instabil, un proces complex și minuțios de evaluare continuă a activității de elaborare și implementare a normelor prudențiale, un management eficient al riscurilor caracteristice activității instituțiilor financiare, un nivel înalt de transparență, promovarea principiilor de guvernare corporativă, precum și actualizarea continuă a normelor existente.

Banca Națională a Moldovei se implică în tot ce ține de stabilitatea sistemului, precum și dezvoltarea și aplicarea noilor metode și tehnici în domeniul reglementării și supravegherii. Autoritatea autohtonă de reglementare reuşeşte să păstreze echilibrul pe piața financiară la nivelul pentru care această instituție funcționează.

Bibliografie:

1. Legea cu privire la Banca Națională a Moldovei nr. 548 – XIII din 21.07.1995, sursa www.bnm.md.
2. Legea instituțiilor financiare nr. 550 – XIII din 21.07.1995, sursa www.bnm.md.

3. Raportul de țară al Comisiei Europene privind progresele înregistrate de Moldova în 2011, sursa http://ec.europa.eu/world/enp/pdf/progress2011/sec10_523_en.pdf.
4. Raportul privind dezvoltarea sectorului privat şi pieţelor financiare în Republica Moldova, Banca pentru Dezvoltare Austria, sursa http://www.oe-eb.at/de/osn/DownloadCenter/projektinfos/WIIW-Report-Moldova.pdf.
5. Regulamentul (UE) nr. 1093/2010 al Parlamentului European şi al Consiliului din 24.11.2010 de instituire a Autorității europene de supraveghere (Autoritatea bancară europeană).
6. Principiile de Bază pentru o Supraveghere Bancară Eficientă ale Comitetului Basel, sursa *https://www.bis.org/list/bcbs/tid_25/index.htm*.

GESTIONAREA ŞI RESTRUCTURAREA DATORIEI EXTERNE

Ana Cîrlan, conf. univ., dr. ASEM
Ala Roller, conf. univ., dr. ASEM

Rezumat: *Una din problemele majore, pe plan internațional, continuă să fie considerată datoria externă. Țările recurg la împrumuturi externe atunci când economiile interne sunt insuficiente pentru finanțarea consumului și a investițiilor naționale. Fiecare stat, în calitate de debitor, trebuie să gestioneze corect datoria externă. Îndatorarea externă excesivă și neadecvată va genera producerea riscului suveran, care influențează, în mod negativ, politica economică viitoare. Acutizarea problemei a făcut necesară supravegherea datoriei externe globale și protejarea creditorilor, de care se ocupă numeroase instituții internaționale, principalele fiind Fondul Monetar Internațional, grupul Băncii Mondiale, Clubul de la Paris.*

Abstract. *One of the major issues internationally is still considered foreign debt. Recourse is made to external borrowing countries, where domestic savings are insufficient to finance domestic consumption and investment. Each state, as a borrower, must properly manage foreign debt. Excessive external indebtedness and inadequate production will generate sovereign risk, which will negatively influence future economic policy. The worsening problem of global foreign debt made necessary the supervision and protection of creditors, dealing with numerous international institutions, the main ones being the International Monetary Fund, the World Bank Group, the Paris Club.*

Cuvinte-cheie*: datoria externă, managementul datoriei, restructurarea datoriei externe, efectul supraîndatorării.*

Introducere

Gestiunea datoriei externe are repercusiuni în numeroase domenii ale politicii economice. În plus, politicile bugetar-fiscale, monetare, cât şi cele valutare şi comerciale influențează direct volumul împrumuturilor contractate. Pentru a evita, cu succes, dificultățile create de datoria externă, politicile trebuie astfel alese, încât variabilele economice cheie, ca rata dobânzii, cursul de schimb al monedei naționale, rezervele internaționale, să exprime costuri reale pentru autoritățile decizionale, iar guvernele să-și însoțească programele de investiții publice cu măsuri eficiente de captare a resurselor bugetare și de mobilizare a economiilor interne și a celor atrase.

Datoria externă reprezintă, actualmente, componenta majoră a datoriilor publice totale a țării noastre. În Republica Moldova, în ultimii ani, au apărut diferențe de opinii asupra îndatorării statului.

Experiența altor țări

Unii consideră că datoria externă este instrumentul indispensabil dezvoltării economice durabile, în condițiile actuale ale pieţelor de capital de pe glob, care pot să ofere surse de finanțare avantajoase, de exemplu, accesul relativ mai facil, beneficiind de costuri mai reduse decât în anii precedenți, precum și posibilitatea de a se adapta mai bine la riscurile circumstanțiale prin recurgerea la noi instrumente financiare. Alții afirmă că țara este îndatorată și creșterea datoriei externe sporește riscul de țară, pierderea suveranității în timp și stabilitatea financiară națională poate să devină vulnerabilă din cauza deteriorării balanței de plăți, situație generată de schemele de rambursare cu efecte bugetare negative importante. Ei propun folosirea împrumuturilor interne, invers tendințelor actuale, care prevăd limitarea la sursele interne costisitoare. Ei consideră că capacitatea de creditare a instituțiilor financiare scade și ratele dobânzilor vor crește, mărind serviciul datoriei externe.

Împrumuturile externe permit unei țări să investească și să consume peste posibilitățile sale curente interne și, de fapt, să finanțeze formarea capitalului nu numai prin mobilizarea economisirilor interne, ci și prin folosirea economisirilor țărilor cu capital în surplus. Împrumuturile externe pot conduce la o creștere

economică mai rapidă, permițând finanțarea unui volum de investiții mai substanțial şi antrenarea mobilizării resurselor de care dispune țara respectivă, conferindu-le, totuşi, o utilizare într-o manieră mai rezervată, mai prudentă, dar şi mai eficientă. Aceste împrumuturi pot servi, de asemenea, la finanțarea deficitelor temporare ale balanței de plăți şi pot oferi autorităților soluția evitării luării de măsuri „*draconice*", care ar putea compromite programul de dezvoltare al țării. Ele nu contribuie la creşterea economică în condițiile în care sunt utilizate pentru finanțarea activităților neproductive sau pentru contrabalansarea exporturilor excesive de capital.

De fapt, în acest caz, împrumuturile respective ar putea chiar agrava presiunile ce se exercită asupra operațiunilor bugetare de administrare publică şi asupra balanței de plăți. În plus, chiar dacă deficitul balanței de plăți este generat de factori permanenți, finanțarea îndelungată a acestuia prin împrumut extern poate întârzia ajustările necesare şi poate agrava problemele fundamentale ale balanței de plăți. Devine evident faptul că o utilizare ineficientă a intrărilor de capital străin provoacă, în final, o criză a datoriei.

Dacă o țară se împrumută din străinătate, ea trebuie să introducă managementul datoriei drept o preocupare majoră a politicii economice. Îndatorarea externă excesivă şi neadecvată va genera nivele ridicate ale serviciului datoriei care vor influența, în mod negativ, politica economică viitoare, şi, implicit, creşterea economică. Gestiunea datoriei externe are repercusiuni în numeroase domenii ale politicii economice. În plus, politica valutară şi comercială, la fel ca şi politicile monetare şi bugetare, influențează direct volumul împrumuturilor externe ce se impun a fi contractate. Este foarte important ca factorii implicați în gestionarea datoriei să ştie care va fi evoluția aşteptată a situației macroeconomice, iar factorii decizionali din politica economică să aibă o idee foarte clară asupra volumului noului necesar de împrumut şi a sumei totale de plăți în cadrul serviciului datoriei. Existența unui bun sistem de comunicații între cei responsabili cu gestionarea datoriei, factorii răspunzători de gestiunea rezervelor, planificatorii şi responsabilii politicii monetare şi bugetare este esențială pentru obținerea unei gestiuni macroeconomice sănătoase.

La nivel guvernamental, finanțarea externă trebuie privită în cadrul mai amplu al ansamblului de decizii de politică macroeconomică. Dificultățile majore generate de datoria externă pot fi evitate cu succes atunci când politicile economice sunt astfel alese, încât variabilele economice cheie – în special rata dobânzii şi cursul de schimb al monedei naționale – să exprime costuri reale pentru autoritățile decizionale, iar guvernele îşi însoțesc programele de investiții publice cu măsuri eficiente de captare a resurselor bugetare şi de mobilizare a economiilor interne.

Restructurarea datoriei externe înseamnă reorganizarea portofoliului datoriei şi a termenilor acesteia.

Necesitatea apare când Banca Centrală nu este în măsură să dobândească valuta necesară pentru a achita plățile în contul serviciului datoriei şi țara respectivă trebuie să-şi asigure reducerea datoriei.

În cazul în care guvernul refuză să ramburseze datoria externă, el va suporta o serie de costuri considerabile: blocarea accesului la sursele financiare internaționale; sistarea ajutoarelor din străinătate; confiscarea sau sechestrarea bunurilor şi depozitelor în valută deținute de statul respectiv peste hotare: exercitarea de presiuni diplomatice din partea statelor creditoare prin izolarea internațională a statului debitor.

Există mai multe motive pentru care, atât o țară dezvoltată, cât şi o țară în curs de dezvoltare, apelează la **restructurarea datoriei**:

- reducerea poverii serviciului datoriei externe, prin rambursarea în avans a unui împrumut costisitor şi contractarea altuia mai ieftin;
- scăderea valorii totale a portofoliului;
  - dacă debitorul se confruntă cu arierate de plată sau un volum prea mare al serviciului datoriei, restructurarea îl va ajuta să-şi replanifice plățile;
- îmbunătățirea structurii portofoliului de împrumuturi, inclusiv a termenilor acestora (scadențe, valute etc.).

Cele mai cunoscute forme de restructurare a datoriei sunt:

- anularea parțială sau totală a plății principalului şi/sau a dobânzii aferente unui împrumut sau unei părți din datoria totală;
- refacerea schemei de plată, respectiv a termenilor referitori la principal şi dobândă;
- refinanțarea, respectiv contractarea unui nou împrumut pentru a plăti o parte din datoria deja existentă;
- conversia datoriei, ceea ce înseamnă transformarea tipurilor de creanță în alte titluri, cum sunt acțiunile, obligațiunile etc. De asemenea, conversia poate include şi consolidarea împrumuturilor

pe termen scurt în împrumuturi pe termen mediu şi lung;
- răscumpărarea/reducerea datoriei prin plata anticipată a unei părți sau în întregime a datoriei efective (respectiv totalul tragerilor, diminuat cu totalul amortizărilor din aceste împrumuturi) la costul întreg sau cu discount, potrivit contractului dintre parteneri.

Modalitățile de restructurare, indicate în figura de mai jos, comportă o serie de riscuri ca: riscul de țară al debitorului; programul de ajustare presupune implementarea unor politici de austeritate; riscul ca datoria reeșalonată să fie integral rambursată.

Sursa: *PAJA, Mariana. Datoria externă - opțiuni referitoare la perfecționarea structurii, gestionării şi a managementului. În: Colecția: Biblioteca Economică; seria: Probleme Economice. 2005, vol. 176, p. 52.*

În practica prezentă, datoriile se restructurează astfel:
- cele către creditorii oficiali se restructurează exclusiv prin Clubul de la Paris;
- datoriile către băncile comerciale, prin consorțiile băncilor comerciale;
- creditele-furnizor neasigurate şi datoriile către guvernele care nu participă la Clubul de la Paris sunt restructurate prin negocieri bilaterale.

Nu, în exclusivitate, datoria externă este supusă spre restructurare, nefiind admise:
- împrumuturi de la creditori multilaterali - cum sunt Banca Mondială: IDA şi BIRD; Comunitatea Europeană; Fondul Monetar Internațional şi băncile regionale de dezvoltare;
- creditele comerciale pe termen scurt;
- obligațiile de credit de tip leasing;
- contractele de schimb **spot sau forward** sau cele cu metale prețioase.

Respectivele instrumente nu sunt permise, pentru că le-ar fi afectat accesul viitor pe piața de capital şi, totodată, ar fi aproape imposibil de găsit cei care au investit în respectivele titluri, pentru a le cere consimțământul pentru restructurare.

Afectarea credibilității pe piața financiară internațională a țărilor în curs de dezvoltare este motivul pentru care instituțiile financiare internaționale nu acceptă anularea sau reeșalonarea datoriei, acordându-le acestora împrumuturi concesionale.

Dintre împrumuturile care sunt admise la restructurare, în condițiile Clubului de la Paris sau Clubului de la Londra, principala clasificare pune în evidență:
- împrumuturile din surse bilaterale, contractate de guvernele țărilor;
- creditele comerciale garantate sau asigurate de creditori guvernamentali;
- împrumuturi contractate pe lângă bănci sau consorții bancare, care prezintă, în general, o maturitate peste un an.

Analiza datoriei externe a Republicii Moldova în perioada 1992-2012

Potrivit rapoartelor BNM, datoria externă, la sfârşitul anului 2012, a constituit 6132,01 mil. USD, majorându-se pe parcursul anului cu 689.4 milioane USD (+12.7 la sută). Republica Moldova s-a poziționat pe locul 109 în clasamentul mondial al țărilor cu datorie externă. Cea mai îndatorată fiind SUA – 15 trilioane USD, urmată de Marea Britanie cu 8 981 miliarde USD, Germania cu 4 713 miliarde USD. Un punct ce se cuvine menționat este că China, situată pe poziția 18, este precedată de Grecia cu un volum al DE brute de 532 miliarde USD, care din punct de vedere al PIB-ului, se află la extreme diferite. România, la finele anului trecut, a atins nivelul al DE brute de 98 miliarde USD.

Tabelul 1

Evoluția datoriei externe în perioada 1992-2012 (stoc la sfârșitul anului)

Anul	**Nivelul DE, $**	**ΔDE_{1-0},S**
1992	38 504 000	-
1993	277 649 000	239 145 000
1994	502 493 000	224 844 000
1995	695 157 000	192 664 000
1996	840 822 000	145 665 000
1997	1 074 040 000	233 218 000
1998	1 061 525 000	- 12 515 000
1999	1 017 882 000	- 43 643 000
Anul	**Nivelul DE, $**	**ΔDE_{1-0},S**
2000	1 689 839 000	671 957 000
2001	1 638 127 000	- 51 712 000
2002	1 801 978 000	163 851 000
2003	1 938 618 000	136 640 000
2004	1 881 064 000	- 57 554 000
2005	2 051 056 000	169 992 000
2006	2 488 114 000	437 058 000
2007	3 317 257 000	829 143 000
2008	4 079 731 000	762 474 000
2009	4 358 131 000	278 400 000
2010	4 786 947 000	428 816 000
2011	5 452 330 000	665 383 000
2012	6 132 010 000	679680000

Sursa: *elaborat de autor în baza datelor Băncii Naționale a Moldovei și World Bank* [online]. [citat 13februarie 2014]. Disponibil: www.bnm.md/md/external_debt

În tabelul 1, am prezentat nivelul unor indicatori de îndatorare şi evoluția acestora de la independența Republicii Moldova până la finele anului precedent.

Reducerea ponderii datoriei publice externe în totalul datoriei, reducerea ponderii datoriei externe în PIB, beneficierea de mai multe împrumuturi concesionale, majorarea scadențelor la creditele contractate, reducerea nivelului ratei dobânzii la împrumuturile contractate față de începutul sec. XXI, se înscriu în eforturile de îmbunătățire a managementului datoriei externe din Republica Moldova.

Iar faptul că datoria a crescut de 4 ori în ultimii 10 ani, demonstrează fragilitatea economiei naționale, gradul înalt în care dezvoltarea durabilă a țării depinde de sursele externe de finanțare.

Concluzii*. Cu toate acestea, putem menționa* că riscul de supraîndatorare al Republicii Moldova e relativ jos în prezent, totuşi, acesta poate deveni vulnerabil în anumite condiții. În cazul în care evoluția indicatorilor macroeconomici şi a celor ce se referă la datoria externă se va realiza în conformitate cu scenariul de bază, atunci acest risc este minim, deoarece majoritatea indicatorilor datoriei externe se încadrează în limite sigure.

Bibliografie:

1. ALBU, Luchian-Liviu; PELINESCU, Elena ş.a. *Modelarea sustenabilității datoriei publice în vederea aderării la UE*. În: Colecția: Biblioteca Economică; seria: Probleme Economice. 2003, vol. 93, p. 42.
2. PAJA, Mariana. *Datoria externă – opțiuni referitoare la perfecționarea structurii, gestionării și a managementului*. În: Colecția: Biblioteca Economică; seria: Probleme Economice. 2005, vol. 176, p. 52.
3. Buletinele trimestriale ale BNM. [online]. [citat 21 ianuarie 2014]. Disponibil: http://bnm.md/md/trimestrial_bulletin>.

ANALIZA EVOLUȚIEI SISTEMULUI MONETAR INTERNAȚIONAL PRIN ABORDAREA STABILITĂȚII HEGEMONICE

Viorica Lopotenco, conf. univ. dr., ASEM,
Chişinău, Republica Moldova
e-mail vlopotenco@yahoo.com

Abstract. *The nature of the current international monetary system is very flexible, compared to previous systems, as well as its functionality (e.g. the provision of international liquidity, exchange rate regime, the adjustment of external imbalances) that adapts quickly to different economic conditions and political preferences of different countries. However, in times of an outburst of financial crisis, in the literature more and more attention is given to developments in the international monetary system and to a detailed analysis of the crisis' causes and the breakdown of the international monetary system.*

Cuvinte-cheie: *sistemul monetar internațional, criza sistemului monetar internațional, etalon monetar, fluxurile financiare internaționale.*

Introducere

Natura sistemului monetar internațional actual este foarte flexibilă, în comparație cu sistemele precedente, precum şi funcționalitatea sa (ex., furnizarea lichidităților internaționale, regimul cursului valutar, ajustarea dezechilibrelor externe), care se adaptează rapid la condițiile economice diferite şi la preferințele politice ale diferitelor state.

Această flexibilitate facilitează o expansiune rapidă a ieşirilor în lume şi cea mai profundă schimbare în puterea economică relative, de la al Doilea Război Mondial, facilitează apariția unor noi actori economici.

La diferite intervale de timp, lumea occidentală tresare şi se neliniştește la explozia aşa-zis neaşteptată a unor fenomene care nu dispar, de fapt, niciodată cu desăvârşire, dar care, în mod obişnuit, sunt latente. [9] În astfel de momente, în literatura de specialitate, tot mai multă atenție i se acordă evoluției sistemului monetar internațional şi analizei detaliate a cauzelor declanşării crizelor sistemului monetar internațional.

Evoluția sistemului monetar internațional, este analizată de unii cercetători, în special Brown W., şi Kindlenberger C. [7], prin intermediul unei abordări-cadru bazate pe stabilitatea hegemonică. Într-adevăr, această abordare permite interpretarea celor trei niveluri de bază ale oricărui sistem monetar internațional: fundament, funcționare şi degenerare. Abordarea acordă un loc important existenței unei țări centrale pentru reglarea relațiilor valutar-financiare internaționale.

Poziționarea țării centrale tinde la destabilizarea relațiilor valutar-financiare internaționale. Stabilitatea hegemonică, prin urmare, pune accentul pe interacțiunea dintre fenomenele reale şi monetare pentru înțelegerea evoluției sistemului monetar internațional.

Totuşi, economia mondială are o structură mult mai complexă decât cea reprezentată prin intermediul stabilității hegemonice. Într-adevăr, relațiile economice internaționale, par a fi produsul unei rețele de dominare, în care economia națională exercită o influență semnificativă.

Pentru o analiză mai amplă a evoluției sistemului valutar internațional, e necesară delimitarea genezei sistemului monetar internațional, funcționarea lui în perioade normale şi în timpul crizei şi dezintegrarea lui.

În acest context, putem evidenția trei concretizări moderne ale sistemului monetar internațional [5], şi anume:

- etalon aur clasic (the classical gold standard);
- etalon aur-schimb (the interwar gold-exchange standard);
- Bretton-Woods (Bretton-Woods).

Sistemul etalon aur clasic

Forma modernă a relațiilor valutar financiare internaționale s-a format necondiționat în sec. XIX, după revoluția industrială bazată pe monomonetarismul de aur sub forma standardului de aur. Juridic ea a fost înființată prin intermediul unui acord interstatal la Conferința de la Paris din 1867, unde aurul a fost recunoscut ca formă unică a banilor din lume. În condițiile în care aurul îndeplinea toate funcțiile banilor, sistemele – atât cel național, cât şi mondial – monetar şi valutar erau identice.

Sistemul valutar financiar de la Paris a fost bazat pe reguli simple, care asigurau aproape automat stabilitatea cursurilor valutare şi echilibrului plăților internaționale. Principalele caracteristici ale funcționării sistemului pot fi rezumate în şase reguli de bază [10]. Primele trei reguli pot fi considerate

destul de clare şi cunoscute de toți, deoarece permiteau anticiparea parităților monetare de către actori:

Regula 1. Autoritățile monetare fixau un preț oficial al aurului şi se angajau să realizeze convertibilitatea monedei naționale şi a aurului la acest preț;

Regula 2. Nu exista nicio restricție în ceea ce priveşte exportul şi importul aurului efectuate de agenții privați şi nicio restricție în ceea ce priveşte convertibilitatea monedei legate de contul curent şi cel de capital;

Regula 3. Bancnotele şi monedele emise în spațiul național erau gajate de rezervele de aur, iar orice creştere pe termen lung a depozitelor monetare trebuia să conducă în consecință la creşterea paralelă a rezervelor de aur.

Aceste reguli răspund, de fapt, la două cerințe de bază: prima constă în asigurarea convertibilității monedei naționale în aur la un preț determinat prealabil şi a doua cerință – asigurarea unei stabilități a cursurilor valutare în limita oscilațiilor lor în interiorul bandei.

A doua cerință reiese din mecanismul punctelor de aur. Plățile în tranzacțiile internaționale prin intermediul aurului prezentau o incomoditate majoră de a suporta costul de tranzacționare a metalului prețios. Din această cauză, o mare parte a operațiunilor de plăți exterioare se realizau în devize (desigur în lire sterline). Punctele de aur reprezintă, mai exact, cursul valutar de mai sus (punctul de intrare) sau de mai jos (punctul de ieşire), pe care un agent economic putea să-l găsească mai avantajos de a plăti în aur, mai degrabă decât în monedă, ținând cont de costurile de transport al aurului. Una dintre caracteristicile esențiale ale mecanismului punctelor aur a constatat în stabilitatea cursurilor valutare.

La regulile explicate mai sus, trebuie adăugate încă trei reguli, care ghidau activitatea băncilor centrale şi a trezoreriilor naționale.

Regula 4. În timpul crizelor internaționale de lichiditate, asociate cu un drenaj excesiv de convertibilitate în aur, autoritățile monetare erau chemate să ofere asistență pentru băncile comerciale prin rate ale dobânzii mai mari, dar fără limite explicite în ceea ce priveşte rezervele de aur.

Regula 5. Regula 1 putea fi suspendată temporar, dar autoritățile monetare trebuiau să se angajeze să-şi recapete paritatea aur precedentă după luarea măsurilor corective.

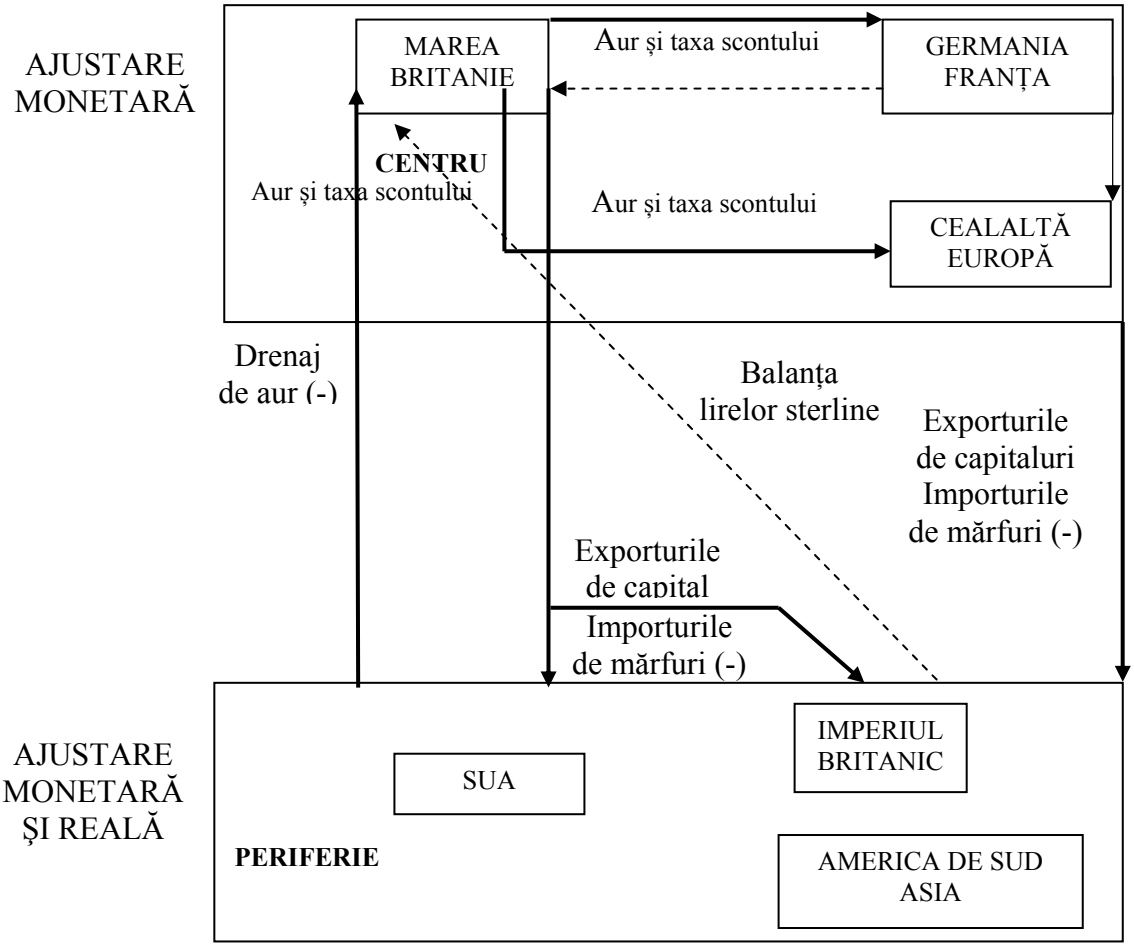
Regula 6. Prețul aurului la nivel mondial se fixa în funcție de jocul cererii şi ofertei, şi era comun pentru toate națiunile şi servea drept ancoră nominală a evoluției prețurilor naționale.

Regulile 4 şi 5 erau foarte importante, pe măsură ce ele tindeau să demonstreze că regimul monetar etalon aur nu corespundea mecanismului automat (legat de regula 1 şi 3) , dar care este obiectul reglementării din partea autorităților monetare. Regula 6, la rândul său, precizează faptul că autoritățile nu pot desfăşura o politică monetară incompatibilă cu obiectivul stabilității prețurilor dictate de prețul mondial al aurului (fără a pune în discuție regula 1). Aceasta implica, de asemenea, existența unei simetrii legate de etalonul aur, deoarece prețul la nivel mondial era stabilit endogen, în funcție de cerere şi oferta de aur.

Monedele naționale se defineau prin conținutul lor valoric stabilit prin lege de către statele respective. Acest conținut se numea *valoare paritară*, valoare care se materializează într-o cantitate de aur fiind pus la baza unității monetare.

Condițiile ce trebuiau îndeplinite de acest etalon constau în faptul ca el să fie cât mai stabil şi cu valoare unanim recunoscută pe piața mondială. Deci, pentru un timp, etalonul a fost aurul (monede sau lingouri), apoi a urmat etalonul aur devize, sau o altă monedă de referință cotată bine pe piața internațională. Este caracteristic faptul că, în acea perioadă, achitările între state erau efectuate prin intermediul *tratelor* (cambii transferabile), care erau emise în valută națională, de obicei, a Marii Britanii. Lira sterlină juca un rol de frunte în lume, deoarece, în decursul anilor 1815-1914, conținutul său de aur nu s-a modificat, ca de altfel şi cel al francului francez. J.M. Keynes scria, în lucrarea sa, „Treatise on Money", publicată în 1930, că, în acea perioadă, Banca Angliei era „şeful orchestrei internaționale", deoarece taxa scontului, practicată de ea, devine o taxă directorie a pieței monetare.

Bineînțeles, capacitatea de influență asupra fluxurilor financiare internaționale era diferențiată. Astfel, B.J.Cohen a stabilit, în lucrarea sa [3], o ierarhie a piețelor financiare, care relevă capacitatea diferențiată a exercitării puterii financiare: London, Berlin, Paris, Vienne, Amsterdam, Bruxelles, Zürich, New York, țările scandinave, țările Americii latine şi restul lumii (vezi figura 1).



Note. **a)** Direcția săgeții indică influența A la B; b) grosimea săgeții reprezintă intensitatea influenței A asupra B; c) semnul (-) reprezintă o influență destabilizantă asupra economiei B și un semn (+) o influență stabilizatoare.

Figura 1. Ajustarea sistemului monetar internațional: articularea centru-periferie

Una dintre trăsăturile remarcabile ale etalonului aur era responsabilitatea partajată a țărilor centrale în gestiunea tensiunilor monetare importante. Într-adevăr, crizele financiare de amploare – prima mare criză declanşată de banca Barings (House of Baring) din 1890, sau crizele financiare internaționale din anii 1906, 1907, 1909 şi 1910 – au fost oportunități pentru dezvoltarea cooperării dintre principalele bănci centrale ale lumii. În fiecare din aceste cazuri, Banca Angliei era pusă în situația de a solicita susținere financiară de la băncile centrale din Germania, Franța sau Rusia, ceea ce ne demonstrează că Banca Angliei nu putea să-şi asume ajustarea întregului sistem etalon aur, atunci când tensiunile deveneau foarte puternice. Astfel, după cum subliniază Eichengreen, funcția de creditor în ultima instanță la nivel internațional era partajată între marile centre financiare ale lumii din acea perioadă.

Sistemul etalon aur a jucat un rol important în dezvoltarea relațiilor comerciale internaționale (volumul comerțului internațional a crescut semnificativ din 1850 până în 1914; dacă se ia ca bază anul 1850, condiționat 100 de unități, atunci indicele volumului său a crescut până la 370 în 1880, până la 1000 – în 1913. Această creştere, fără îndoială, a adus beneficii, în primul rând, celor patru mari puteri ale lumii – Marea Britanie, Germania, Statele Unite ale Americii, Franța, cărora le revenea mai mult de jumătate din comerțul mondial. Printre aceste țări, se evidenția Marea Britanie, care a jucat un rol dominant în politicile comerciale şi industriale ale lumii) şi a internaționalizării producției. Aceasta a furnizat universalitatea monedelor internaționale, convertibilitatea deplină, stabilitatea şi puterea de cumpărare a cursurilor valutar, precum şi, echilibrarea automată a balanței de plăți (ca urmare a migrației de aur) a țărilor, stabilitatea prețurilor mondiale. Acest sistem asigură, în acelaşi timp, stabilitatea cursurilor valutare şi stabilitatea balanței de plăți.

Cu toate acestea, sistemul etalon aur prezenta şi dezavantaje semnificative. Acest sistem era foarte dur, neelastic şi scump, deoarece depindea de nivelul de producție de bunuri monetare. Cel mai mare

obstacol în dezvoltarea sistemului monetar internațional constă în faptul că etalonul aur excludea complet posibilitatea realizării, de către țări, a politicilor monetare individuale. Acest lucru se explică prin faptul că reacție imediată la orice creştere a emisiilor banilor de hârtie şi a devalorizării inflaționiste a monedelor naționale era refluxul de aur în străinătate, precum şi scăderea corespunzătoare a nivelului rezervelor de aur. În consecință, se limita posibilitatea de intervenție a statului în domeniul relațiilor valutare şi financiare, reglementarea şi utilizarea acestora în domenii specifice de politică economică. Aceste neajunsuri au condus la înlocuirea sistemuui etalon-aur prin sistemul etalon aur (aur de schimb).

Pe parcursul Primului Război Mondial, criza sistemului vechi era inevitabilă, ea fiind condiționată şi de situația gravă din timpul şi de după război. A fost stabilit standardul aur devize bazat pe aur şi pe valutele de bază, care puteau fi schimbate în aur. Valuta folosită pentru achitările interstatale se numea *devize*.

Degenerarea etalonului aur a rezultat şi din declinul economiei britanice care ilustrează trei fenomene. Primul, apariția unor noi puteri economice – SUA şi Germania – ca noi puteri economice, două revoluții industriale. Al doilea, declinul comerțului exterior al Marii Britanii cu toate piețele, care deveniseră piețe de bază pentru produsele britanice. Al treilea, relevă contestarea puterii financiare a Marii Britanii, cu toate că acest declin a fost mai puțin accentuat la nivel industrial.

Primul Război Mondial a destabilizat sistemul etalon de aur. Pentru finanțarea războiului, țările europene erau nevoite să se împrumute de la băncile lor centrale, şi au suspendat convertirea monedelor lor naționale în aur, stabilind un curs obligatoriu. În plus, distribuția aurului aur din lume s-a schimbat radical în favoarea Statelor Unite, care a intrat în război cu întârziere în comparație cu țările europene. Pentru a depăşi situația negativă creată, experții propuneau adoptarea sistemului etalon aur devize, unde aurul, pe lângă monedele convertibile, rămânea principalul mijloc de plată în tranzacțiile internaționale.

Sistemul etalon aur-schimb

Al doilea sistem monetar internațional a fost juridic formulat prin acordul interstatal din 1922, la Conferința economică internațională de la Geneva şi a fost denumit ca sistemul ealon aur- schimb.

Etalonul aur-schimb era un regim în care băncile centrale utilizau aurul şi monedele convertibile pentru gajarea emisiunilor de monede naționale şi pentru asigurarea finanțării schimburilor internaționale.

Conferința economică internațională de la Geneva a fost organizată ca o tentativă de a reconstrui ordinea monetară internațională distrusă după Primul Război Mondial. SUA, care nu au participat oficial în război, au jucat un rol important în elaborarea liniilor directoare stabilite. Divergențele dintre SUA şi Marea Britanie au apărut foarte repede, în ceea ce priveşte obiectivele unei eventuale reforme monetare internaționale. Din acest punct de vedere, Conferința economică internațională de la Geneva a pus în evidență dificultățile gestiunii economiei mondiale în absența unei puteri unice dominante [4].

Într-un final, în urma Conferinței economice internaționale de la Geneva, au fost stabilite trei seturi de măsuri:

Primul set, statutul băncilor centrale a fost modificat pentru a stabili emisiune monetară internă nu numai reieşind din rezervele de aur, dar şi din rezervele valutare;

Al doilea set de măsuri au fost adoptate în contextul economisirii aurului, acesta din urmă este eliminat din circuitul intern şi achiziționarea sa de exportatori nu se putea realiza decât la autoritățile monetare centrale;

Şi, în sfârşit, al treilea set încuraja promovarea de măsuri de stabilizare a cursurilor valutare depreciate, pentru țările care au înregistrat inflații semnificative. Prin alte cuvinte, Conferința economică internațională de la Geneva, a introdus ideea alegerii, de către băncile centrale, a parității monetare.

Sistemul bazat pe etalonul aur-schimb este, aşadar, instituționalizat în 1922, permițând rezervelor valutare a douăzeci şi patru de țări europene să treacă de la 845 mil. de dolari în 1924 până la 2300 mil. de dolari în 1930.

Totodată, Conferința economică internațională de la Geneva a pus bazele unei politici de stabilizare în anii 20 ai secolului trecut.

Stabilizarea monetară, din anii 20 ai secolului trecut, arată complexitatea sistemului etalon aur-schimb ca un produs al cooperării internaționale, dar şi a divergențelor dintre principalele puteri ale lumii, care îşi apărau interesele lor naționale. Această stabilizare era direct dependentă de definiția unei monede dominante în sistemul etalon aur-schimb. În anii 20 ai secolului trecut, trei mare puteri ale lumii care compuneau aşa-numitul „triungi dolar-franc-liră sterlină" se opuneau pentru dominarea în sistemul valutar financiar internațional.

Deci, în anii 1922-1928, a fost atinsă o stabilitate valutară relativă. Dar punctele slabe erau prea

evidente, printre care: procesul de stabilizare a valutelor s-a extins pe câțiva ani, cecul a fost o premisă pentru războaiele valutare; în locul standardului de aur-schimb, s-au introdus forme prescurtate ale monometalismului de aur în sistemele valutare şi monetare; metodele stabilizării valutare au fost necorespunzătoare, devalorizarea fiind dezastruoasă pentru economiile majorității țărilor, cu excepția Marii Britanii, unde a avut loc o revalorizare; stabilizarea valutelor a avut loc prin intermediul creditelor străine şi respectiv a unor condiții dezavantajoase.

Pentru această perioadă, este caracteristică creşterea potențialului economico-financiar al SUA, pe plan mondial, care devine centru financiar cu sediul la New York cu cele mai mari rezerve oficiale de aur şi se transformă din debitor net în creditor net. Totodată, pozițiile de creditor, pe termen scurt, al economiilor naționale s-au modificat. Un fenomen foarte semnificativ a fost apariția „dolarizării" economiei internaționale prin acumularea soldurilor în dolari (active pe termen scurt denominate în dolari) la New York de numeroase țări ale lumii.

SUA au început campania pentru rolul principal al dolarului, dar au obținut statutul de valută de rezervă doar după al Doilea Război Mondial.

Stabilitatea valutară a fost distrusă de criza mondială din anii 1929. Valorile paritare s-au dovedit a nu fi practice, deoarece erau prea rigide în timp, se modificau la intervale de timp mari, iar valoarea reală a monedelor varia mai repede, de cele mai multe ori fiind mari diferențe dintre acestea. Au fost încercări multiple, în ceea ce priveşte valoarea paritară, dar, în final, s-a constatat că valorile paritare nu au nicio utilitate, întrucât prin aceste modificări nu făceau decât să fie în urma variației valorilor pe piața mondială, iar în cazuri de criză nu mai aveau nicio însemnătate.

Responsabilitatea economiilor hegemone în declanşarea unei crize generale, profunde şi durabile din 1929, după Kindleberger [8], derivă din instabilitatea sistemului economic internațional din cauza incapacității Angliei şi refuzului SUA de a-şi asuma responsabilitatea de stabilizare prin îndeplinirea următoarele cinci funcții:

1. Menținerea unei piețe relativ deschise, pentru produsele cu o situație dificilă;
2. A asigura fluxul de credite pe termen lung anticiclice, sau cel puțin stabil;
3. Punerea în aplicare a unui sistem relativ stabil al cursurilor valutare;
4. Asigurarea coordonării politicilor macroeconomice;
5. Acționând ca un creditor de ultimă instanță prin actualizarea sau furnizarea de lichidități în timpul crizei financiare.

Aceste funcții, parcă, trebuiau să fie puse în aplicare şi realizate de către o singură țară care ar fi trebuit să accepte responsabilitatea sistemului monetar internațional.

Crahul bursier de pe Wall Street, în octombrie 1929, s-a transformat în cea mai mare depresiune din istoria lumii. Declinul producției mondiale, din 1929-1933, a fost precedat de căderea prețurilor la materiile prime în țările în curs de dezvoltare. Boom-ul pieței de valori din SUA, din 1928, a deviat fluxul de capital din Europa şi America Latină, şi a provocat mai multe crize valutare în mai multe țări (Argentina, Australia, Brazilia, Uruguay), la începutul anului 1929 [8]. Colapsul de pe Wall Street, accelerat şi de politica monetară austeră a Sistemului Rezervelor Federale, a fost imediat reflectat în formă de crize bursiere din întreaga lume. Declinul din Statele Unite ale Americii din 1929 s-a transformat în depresiune, în 1930 şi 1931, după mai multe încercări nereuşite ale Fed-ului de a preveni panica bancară. Din cauza căderii ulterioare a prețurilor şi a producției mondiale, unele țări au refuzat să plătească dobânzile la datoriile lor, şi apoi, au declarat default ce a dus la încetarea de creditare internațională în 1931. În acelaşi timp, depresia şi deflația, din Statele Unite ale Americii, declanşează crize bancare şi valutare în Europa Centrală şi abandonarea sistemului etalon aur-schimb de către Marea Britanie. Contagiunea se transfera prin fluxurile de aur, masa monetară şi refugiu de capital. Aderarea multor țări la standardul de aur a jucat rolul „cătuşelor de aur", împiedicând autoritățile monetare la mărirea ofertei de bani în economie.

Trăsăturile de bază ale crizei financiare, din 1929-1936, au fost:

1. Caracter ciclic, deoarece criza financiară a fost o consecință a unei crize profunde economice şi financiare profunde.
2. Caracter structural, deoarece principiile de bază ale sistemului valutar-financiar internațional, bazat pe etalonul aur-schimb, au eşuat.
3. Durată mai lungă a crizei, din anul 1929, până în toamna anului 1936.
4. Consecințe grave în urma crizei pentru economiile naționale ale lumii: cursurile valutare ale unor valute au scăzut cu 50-84%; creditarea internațională a fost suspendată, în special cele pe termen lung. Ca urmare, o masă mare de „bani fierbinți", adică a fluxurilor de bani care, în mod

spontan, se deplasau de la o țară la alta, în căutare de profituri speculative.

5. Dezvoltarea inegală a crizei din lume. Astfel de criză se declanşa dintr-o țară în alta, în momente diferite şi cu forțe diferite.

În urma crizei, sistemul valutar-financiar internațional de la Geneva şi-a pierdut elasticitatea şi stabilitatea relativă. Cu toate că valutele nu mai erau schimbate pe aur în circuitul intern, s-a păstrat convertibilitatea externă a valutelor în aur, conform acordului semnat între băncile centrale ale SUA, Marii Britanii şi Franța.

La începutul anului 1933, economia mondială se caracteriza printr-o multitudine de regimuri monetare şi prin existența tensiunilor economice internaționale, din cauza deprecierii competitive. În acest context, au fost făcute tentative de reconstruire a sistemului monetar internațional, în iulie 1933, la Londra, care s-a soldat cu eşec.

Sistemul valutar financiar a fost cât de cât stabilizat, în urma acordului tripartit din 1936, care conținea trei componente principale:

- Stabilirea unei cooperări între băncile comerciale americane, britanice şi franceze pentru minimizarea instabilității cursurilor valutare;
- Nemanipularea cu cursurile valutare pentru obținerea unui „avantaj competitiv nerezonabil";
- Angajament pentru comerț liber internațional şi opoziția controalelor valutare.

Din punct de vedere al amploarei reformelor realizate pentru reconstruirea ordinii monetare internaționale, se poate considera că acest acord a avut un impact foarte limitat. Nu a fost obținută stabilizarea cursurilor valutare bilaterale (dolar/franc/lire sterline). Nu se spunea nimic despre eventuala reîntoarcere la aur. Şi, în sfârşit, acesta nu prevedea colaborarea internațională pentru realizarea politicii monetare şi de expansiune fiscală.

Sistemul valutar-financiar internațional a fost descompus pe blocuri valutare. Acestea reprezentau un grup de țări, care erau interdependente din punct de vedere economic, financiar şi valutar, țara-lider impunându-şi regulile şi restricțiile şi folosindu-le ca piețe de desfacere convenabile, surse de materie primă ieftină şi sferă convenabilă de investire a capitalului. Blocurile valutare de bază au fost cele a lirei sterline şi a dolarului SUA.

Înaintea Celui de-al Doilea Război Mondial, în 1937, a trecut al doilea val al crizei care a depreciat toate valutele, lăsând o instabilitate totală. În timpul războiului, toate țările au introdus restricții valutare, atât țările care participau la război, cât şi cele neutre. Cursurile valutare blocate aproape că nu s-a modificat în această perioadă, ele pierzând rolul activ în relațiile economice. Importanța aurului în calitate de bani internaționali a crescut, Germania fascistă luând tot aurul din băncile centrale ale țărilor ocupate, după ce a irosit rezervele sale pentru pregătirea de război.

Criza a mai fost amplificată de faptul că Germania emitea, în țările ocupate, bani care nu aveau nicio bază pentru garanție, cursul mărcii era supraevaluat şi era folosit clearingul valutar care a dăunat grav economiei țărilor ocupate.

Ruptura sistemului monetar internațional bazat pe etalonul aur-schimb îşi are originile în două fenomene majore. Pe de o parte, apare o dificultate majoră în controlul lichidității. Relațiile dintre centrele de aur, valutare şi emisiunea valutară internă face loc unei duble piramide de credit. Pe de altă parte, politicile de sterilizare promovate de către băncile centrale împiedicau realizarea mecanismelor de ajustare a dezechilibrelor plăților internaționale. Acestea, devenind cumulative, au dus la creşterea îndatorării internaționale pe termen scurt. Natura deflaționistă a regimului s-a manifestat între anii 1928-1933, în special, la lichiditatea rezervelor în valută. În 1936, acordul tripartit a permis o anumită stabilizare a cursurilor valutare şi a afirmat rolul dominant al Statelor Unite ale Americii în economia mondială.

Bretton-Woods

Cel de-al treilea sistem valutar-financiar internațional a fost înființat la Conferința ONU de la Bretton Woods. În 1944, națiunile majore aliate s-au întâlnit la Bretton-Woods pentru a proiecta un mecanism de restabilire a economiilor țărilor distruse în urma Celui de-al Doilea Război Mondial. Ei au creat o nouă arhitectură financiară internațională, bazată pe regimul cursului de schimb valutar fixat şi pe convertibilitatea dolarului american cu aurul.

Acordul a fost semnat la 22 iulie şi a intrat în vigoare la 27 decembrie 1945. Noul sistem trebuia să păstreze părțile pozitive ale standardului de aur, dar fără neajunsuri. Acest sistem a fost primul care se baza pe un acord semnat de statele importante pe plan mondial. Din acel moment, sfera valutară internațională a devenit obiectul de regularizare a guvernelor aproape tuturor țărilor din lume.

Pentru numeroşi analişti, sistemul valutar-financiar de la Bretton-Woods este caracterizat drept o căutare a unei combinații între disciplină şi flexibilitate.

Analiza dificultăților sistemului valutar-financiar de la Bretton-Woods, sunt numeroase, printre cele mai importante le putem menționa pe următoarele:

- Dilema lui Triffin, care pune în față instabilitatea intrinsecă a sistemul valutar-financiar de la Bretton-Woods fondat de o țară centrală a rezervei;
- Creşterea considerabilă a numărului participanților, care tindeau sa întărească sistemul, teză apărată, în special, de B. Eichengreen şi P.B. Kenen;
- Natura inflaționistă a sistemului denunțată de J.Rueff şi A.Swoboda;
- Provocarea de a domina din partea țării centrale în acest sistem.

Filosofia acestui sistem este profund marcată de experiența dintre cele două războaie mondiale şi diagnosticul care a fost făcut. Potrivit lui J.P.Allegret [2] trei puncte trebuie de subliniat:

Primul, existența unui etalon internațional a fost percepută ca o pierdere a autonomiei economiilor naționale în gestiunea politicilor economice. Această pierdere a dus la apariția unui conflict dublu: pe de o parte, la nivelul fiecărei țări dintre obiectivele economice interne şi externe, iar pe de alte parte, între interesele economice a Statelor. Din această perspectivă, instituirea unui sistem valutar financiar mai rigid decât etalon-aur a apărut ca o necesitate absolută;

Al doilea, flexibilitatea cursurilor valutare era văzut ca un purtător al egoismului național. Într-adevăr, politicile de devalorizare competitivă realizate de țările de la periferie de la sfârşitul anilor 20 ai secolului trecut şi de unele țări dezvoltate (precum SUA), în cursul anilor 30, au fost responsabile de propagarea crizei economice. Din această perspectivă, cercetările unei anumite fixități a fost unul din obiectivele negociatorilor de la Bretton-Woods;

Al treilea, în anii 30, flotarea capitalurilor au destabilizat profund economiile naționale şi au accentuat criza. Pentru a ține cont de aceste riscuri derivate, sistemul de la Bretton-Woods a căutat să limiteze mişcarea internațională de capital.

Principiile de bază ale sistemului valutar-financiar de la Bretton-Woods au fost:

1. Fiecare țară participantă la Conferința de la Bretton-Woods era obligată să stabilească conținutul în aur şi dolari SUA al unității sale monetare, astfel fixând paritatea valutară dintre moneda sa şi moneda celorlalte țări;
2. Fiecare țară se obliga să mențină cursul monedei sale neschimbat față de orice altă valută. Cursurile de piață ale valutelor nu trebuiau să devieze de la paritățile fixate în aur sau dolari SUA mai mult de 1% într-o direcție sau alta. Devalorizarea cu mai mult de 10% se permitea doar cu acordul FMI;
3. În calitate de monedă internațională, la nivel cu aurul, era considerat dolarul SUA;
4. Trezoreria SUA se obliga să schimbe dolarii băncilor centrale ale altor țări în aur, 35 de dolari pentru 31,1 grame de aur;
5. Pentru prima dată, s-au creat organismele valutar-financiare internaționale – Fondul Monetar Internațional (FMI) şi Banca Internațională pentru Reconstrucție şi Dezvoltare (BIRD). Fondul Monetar Internațional (FMI) a fost fondată ca o instituție guvernamentală având rolul de a coordona cooperarea monetară internațională, stabilitatea valorică a monedelor, înlăturarea restricțiilor valutare pentru comerțul exterior. Condițiile în care FMI îşi desfăşoară activitatea în cadrul sistemului de la Bretton-Woods erau legate de reconstrucția postbelică (în prima perioadă), dar şi de fluctuația capitalurilor (în cea de-a doua perioadă).

„Spiritul tratatului", potrivit expresiei lui McKinnon [10], poate fi exprimat în reguli fundamentale:

Regula 1. Exprimarea parității monetare se face în aur sau în dolari legați de aur. Secțiunea 1 a articolului IV este explicită din acest punct: paritatea este „exprimată în termeni de aur sau în dolarii Statelor Unite ale Americii cu greutatea aurului şi finețea, intrată în vigoare la 1 iulie 1944";

Regula 2. Instituirea unui sistem de cursuri valutare fixe, dar ajustabile. Dimensiunea de timp este esențială. Astfel, pe termen scurt, autoritățile sunt nevoite de a menține cursul monedei sale într-o gamă de plus sau minus 1% de la paritatea declarată. Pe termen lung, cursul monedei sunt ajustabile, într-un mod unilateral, în acord cu FMI, în funcție de importanța dezechilibrelor economiei;

Regula 3. Convertibilitatea liberă a monedelor pentru tranzacțiile curente, dar dreptul de a efectua control asupra mişcării de capital. Fundamentul acestei convertibilități diferențiate constă în promovarea extinderii comerțului mondial în acelaşi timp cu limitarea presiunilor speculative legate de mişcarea de capital;

Regula 4. Utilizarea simetrică a monedelor în reglementarea tranzacțiilor curente. Altfel spus, sistemul de la Bretton-Woods nu a instituit, *de jure*, monedele-cheie;

Regula 5. Dezechilibrele temporale ale Balanțelor de Plăți se acopereau din rezervele oficiale şi din creditele obținute de la FMI. Principiul de fond al reglării, la fel, a fost instituit. Ele corespund filosofiei generale de gestiune a lichidității internaționale: de a face față unor dezechilibre temporale şi a evita utilizarea unor acțiuni corective nefavorabile ocupării forței de muncă şi a comerțului mondial;

Regula 6. Inexistența constrângerii ancorei nominale sau normelor de prețuri comune. Astfel, constrângerile regimului monetar etalon aur, autonomia politicilor economice este conservată.

Regulile expuse mai sus ne demonstrează că acordul de la Bretton-Woods nu a fost organizat ca un regim monetar asimetric, care ar fi asigurat o deviză etalon. Cu toate acestea, problema asigurării parității impune rapid dolarul ca pivot al sistemului monetar internațional.

Două reguli ale statutului FMI facilitau această evoluție:

- Prima regulă, aşa-numita regulă generală, stipula că „toți membrii se angajează să nu permită pe teritoriul lor, decât operațiunile de schimb valutar între moneda lor şi moneda altei țări membre, care respectă un decalaj ce nu depăşeşte 1% de la paritate". Aceata semnifică obligația băncilor centrale de a interveni pe pieţele valutare.
- A doua regulă, aşa-numita clauză de excepție. Principiul ei este următorul: „se consideră că şi-a îndeplinit obligația de mai sus, orice membru a cărui autoritate monetară pentru decontarea tranzacțiilor internaționale cumpără şi vinde aur la cursul corespunzător parității, mai mult sau mai puțin cu o marjă stabilită de Fond". Altfel spus, toate băncile centrale, care cumpărau aur pe moneda sa națională la paritatea aur declarată nu era obligată să intervină pe piața valutară.

La sfârşitul anului 1947, secretarul Trezoreriei americane a informat FMI că SUA cumpără/vinde aur pentru 35 de dolari uncia, astfel, SUA s-au văzut scutite de a interveni şi moneda americană a devenit, *de facto,* etalon monetar.

Fondul Monetar Internațional devine cea mai importantă instituție, ce controla relațiile valutar-financiare internaționale.

În practică, Fondul Monetar Internațional îndeplinea trei funcții de bază:

- monitoriza respectarea de către țări a Statutului FMI;
- acorda țărilor membre ale FMI, resurse financiare pentru a le da posibilitate să ia măsuri necesare în conformitate cu Statutul FMI, corectând dezechilibrele balanțelor de plăți prin intermediul politicilor economice;
- organiza foruri pentru coordonarea acțiunilor şi colaborării statelor în domeniul valutar.

Posibilitățile FMI, în mare măsură, se bazau pe încrederea mitologică în neclintirea cursurilor valutare fixe. Astfel, în acea perioadă, conducerile autorităților monetare centrale atribuiau cursurile valutare flotante la categoria de science-fiction.

Realitățile activității sistemului monetar internațional de după al Doilea Război Mondial au fost departe de opiniile idealiste ale participanților la Conferința de la Bretton-Woods. În practică, proiectul Bretton-Woods a fost implementat numai după zece ani de la sfârşitul războiului. La începutul activității sale, sistemul monetar internațional s-a confruntat cu două probleme: bilateralism şi „foamea de dolari".

Bilaterismul – organizarea comerțului extern pe baza contractelor bilaterale. Fiecare bancă centrală încheia contract cu altă bancă centrală pentru acoperirea deficitului balanței de plăți. Deficitul comercial considerabil se acoperea din contul dolarilor şi aurului.

„Foamea de dolari" (*dollar shortage*) – deficitul dolarului în calitate de activul de rezervă principal. La sfârşitul celui de-al Doilea Război Mondial, SUA deținea două treimi din rezerva mondială a aurului. Pentru a-şi mări rezervele de dolari, statele europene, pe de o parte, măreau exportul în SUA, iar pe de altă parte, limitau importul, care trebuia achitat cu rezerve. Însă, o astfel de politică s-a epuizat. Problema „foamei de dolari" se acutiza şi din cauza supraevaluării monedelor țărilor europene stabilite, în 1946, sub presiunea FMI.

În 1952, în mare măsură, datorită Planului Marshall, țările vest-europene au înregistrat o creştere a volumului producției industriale cu 39%, au dublat exportul, au mărit importul cu o treime şi au înregistrat un sold pozitiv al balanțelor de plăți. [6] Cu introducerea convertibilității cursurilor valutare pe contul curent, sistemul de la Bretton-Woods a atins o capacitate maximă. În acel moment, a devenit evident faptul că realitățile sunt departe de planurile arhitecților de la Bretton-Woods. În primul rând, în locul echității monedelor naționale, sistemul a evoluat în etalonul aur-devize modificat, şi anume, în etalonul aur-dolari. Cauza fundamentală a evoluției sistemului monetar, în etalonul aur-dolari, a fost necesitatea discordanței

interdependenței neefective a economiilor naționale de pe piața aurului. A doua distincție între realitate și proiectul Bretton-Woods a fost trecerea de la fixarea reglată la fixarea strictă, în special, din cauza nedorinței autorităților monetare centrale de a-și asuma riscul, legate de modificarea parităților.

Pe parcursul evoluției sistemului monetar de la Bretton-Woods, în etalonul aur-dolari, s-au evidențiat trei probleme de bază, care au fost menționate la Conferința de la Belladgio, în 1964, și anume: adaptarea macroeconomică, lichiditatea și încrederea.

Succesul funcționării sistemului de la Bretton-Woods era legat de intervenția băncii centrale străine cu monede naționale, precum și dorința SUA de a cumpăra și vinde aur la prețul de 35 $ pe uncie în operațiunile cu autoritățile monetare străine. Reieșind din aceasta, situația balanței de plăți a SUA, în mare măsură, era determinată, în principal, de paritatea monetară, stabilită de alte țări. Soldul pozitiv al balanței de plăți, din alte țări, conducea la creșterea rezervelor lor de aur, și înrăutățea situația balanței de plăți din SUA, provocând îndoieli cu privire la capacitatea Americii de a menține paritatea aur. În 1960, rezervele de aur din SUA, pentru prima dată, au scăzut sub nivel obligațiunilor lichide pentru toți deținătorii străini de active în dolari.

Centrul de presiune asupra dolarului a devenit piața londoneză a aurului. În luna martie 1960, prețul a crescut peste $ 35 pe uncie, deoarece băncile central-europene și investitorii privați au început să cumpere aur pe dolari. Banca Angliei a început să vândă aur pentru a stabiliza prețul lui, dar Trezoreria SUA a refuzat, inițial, să acopere rezervele Băncii Angliei. De aceea, când, în luna octombrie, prețul aurului a crescut, Banca Angliei nu a intervenit pentru a sprijini dolarul. Atunci, când, pe data de 27 octombrie, prețul a ajuns la 40 de dolari pentru uncie, Trezoreria SUA a fost de acord să vândă aur Băncii, lăsându-i dreptul de a lua decizii cu privire la intervenție.

După ce J.F. Kennedy, în 1960, a câștigat alegerile din SUA, rezervele de aur au început să scadă, reflectând o lipsă de încredere în angajamentul administrației, în ceea ce privește paritatea aur. Ca răspuns la micșorarea rezervelor, au fost introduse restricții pe contul de capital, luate măsuri pentru a stabiliza poziția externă a țării, precum și modificate instrumentele politicii monetare și fiscale, a fost suspendat schimbul de dolari pe aur. În cele din urmă, la intervențiile valutare a fost implicat FED-ul. Sistemul valutar, bazat pe etalonul dolarului, a fost să fie victima unei politici monetare și fiscale expansioniste urmărite de SUA, începând cu mijlocul anilor 1960. Alte țări au fost nevoite să aleagă între menținerea parității valutare și inflației, impuse de SUA restului lumii și respingerea cursurilor valutare fixe pentru a asigura stabilitatea prețurilor interne.

În situația creată, lumea academică a început să discute posibila reformă a sistemului monetar internațional. În mare măsură, aceste discuții erau concentrate în jurul sistemului de cursuri valutare fixe și cursuri valutare flexibile. Unul dintre cei mai înflăcărați adepți ai sistemului cursurilor valutare flexibile a fost Milton Friedman.

Opoziția adepților cursurilor valutare fixe și flexibile au trecut câteva etape de dezvoltare. La prima etapă, a fost elaborat conceptul teoretic al sistemului cursurilor valutare flexibile. La a doua etapă, puținii adepți ai cursurilor valutare oscilante au organizat un grup de presiune, ale căror idei au pătruns în cercurile academice, în organizațiile financiare internaționale și în băncile centrale. La a treia etapă, spiritul liberal al școlii de la Chicago s-a înrădăcinat în Casa Albă, în timpul președinției lui Richard Nixon, datorită acestui fapt a fost obținut un câștig politic. Și în sfârșit, în ultima etapă, a apărut piața contractelor valutare la termen.

Inițiatorul primei și a celei de a doua etape a fost Fritz Machlup. Rolurile principale în celelalte etape le-au revenit secretarilor Trezoreriei SUA, George Pratt Shultz și William Edward Simon, precum și vice-secretarilor lor, printre care și viitorul președinte al FED-ului Paul Volcker. Milton Friedman a fost implicat pe parcursul tuturor etape.

De la bun început, cercurile academice au fost sceptice în ceea ce privește cursurile valutare oscilante. Adepții cursurilor valutare flexibile erau considerați niște visători abstracți. Astfel, în cadrul unor discuții televizate între Milton Friedman și Paul Samuelson, reprezentant al școlii keynesiste (laureat al Premiului Nobel pentru economie în 1970), ultimul a contracarat „nu știu dacă noi, în calitate de oameni maturi, trebuie să ne pierdem timpul pentru discuția acestei utopii" (Samuelson P.A. Complete transcript of National Education Televisio's Great Decisions 1968: „The dollar in danger" 1968).

Fragmentarea sistemului cursurilor valutare fixe, formal, a fost cauzată de creșterea inflației pe plan mondial, provocate de creșterea masei monetare în SUA. Până în 1968, rata inflației în SUA era mai joasă decât media aritmetică a ratelor inflației din celelalte țări din grupul G 7. Până în acest an, rata inflației în SUA se afla sub media aritmetică a ratelor inflației din celelalte țări din grupul G 7. Creșterea prețurilor a

fost cauzată de politica monetară expansivă a SUA. Autoritățile monetare ale SUA realizau politica, reieşind strict din interesele naționale, de parcă economia lor era închisă pentru alte țări.

Mecanismul transmisiei inflației asupra altor țări includea mai multe canale. Principalul era canalul monetar (figura 2), potrivit căruia nivelul prețurilor mondiale era determinat de situația de pe piața monetară internațională, adică depindea de coraportul ofertei mondiale a banilor şi cererii mondiale a banilor. În mecanismul monetar internațional, ofertei monetare americane îi revenea rolul determinant, datorită asimetriei macroeconomice dintre SUA şi restul lumii. Spre deosebire de SUA, unde emisia monetară reprezenta interesele naționale, restul lumii era dependent de politica monetară a SUA. Pentru păstrarea sistemului cursurilor valutare fixe, restul lumii nu avea posibilitatea să sterilizeze fluxul de dolari pe termen lung.

Un alt factor important, ce a contribuit la destrămarea sistemului cursurilor valutare fixe, a fost dezechilibrul real dintre cursurile valutare reale ale dolarului SUA şi ale monedelor țărilor concurente principale ale SUA pe piața mondială.

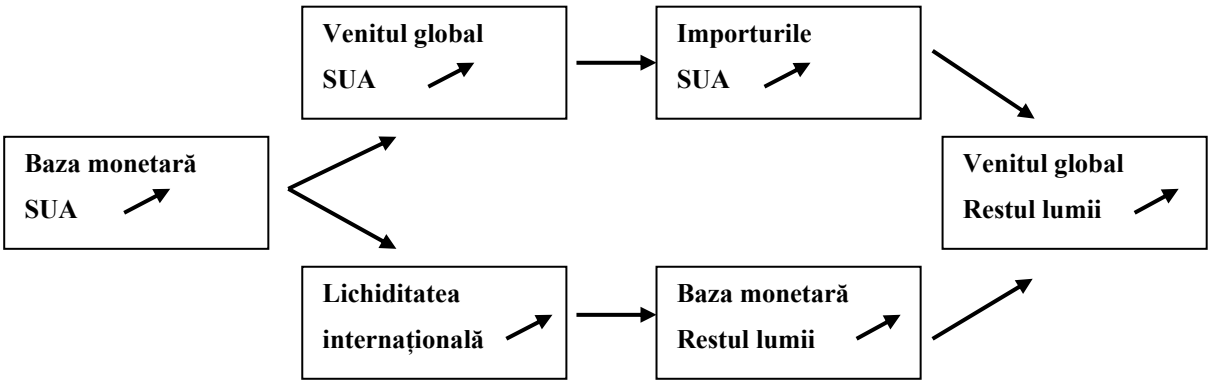


Figura 2. Transmiterea internațională a conjuncturii americane: aspecte monetare şi reale [1]

Un alt factor important, ce a contribuit la destrămarea sistemului cursurilor valutare fixe, a fost dezechilibrul real dintre cursurile valutare reale ale dolarului SUA şi ale monedelor țărilor concurente principale ale SUA pe piața mondială.

Data oficială a „decesului" sistemului monetar de la Bretton-Woods se consideră **9 martie 1973,** când secretarul Trezoreriei SUA, George Pratt Shultz, a tratat cu refuz rugămintea miniştrilor de finanțe, din CEE, de a interveni pe piața valutară. Secretarul Trezoreriei SUA, George Pratt Shultz, a anunțat solemn că de acum înainte „piețele, dar nu guvernele sunt responsabile de cursurile valutare" [11].

În acestă situație, triumfa şcoala de la Chicago. Cursurile valutare flotante s-au transformat din „utopie" în doctrina oficial recunoscută a sistemului monetar internațional.

Concluzii

Din analiza evoluției sistemului monetar internațional, putem conchide că, pe parcursul funcționării, relativ stabile, a sistemului monetar internațional, periodic, unele țări individuale sau grupuri de țări erau afectate de crize valutare locale, chiar şi-n cazul stabilității relative a sistemului monetar internațional.

Astfel, putem distinge două tipuri de crize: crize valutare ciclice, drept manifestare a crizelor economice şi crize valutare speciale, provocate de alți factori.

Totuşi, reieşind din schimbările intervenite în dezvoltarea ciclică a economiei în secolul XX, liniile de demarcație între crizele valutare ciclice şi crizele valutare speciale au tendința spre dispariție.

În acelaşi timp, putem constata că există legătură directă între crizele valutare cu procesul de reproducere socială, deoarece cauzele crizei sunt înrădăcinate în contradicțiile sale, şi feedback-ul, manifestat în impactul socio-economic al şocurilor din sfera monetară.

Crizele valutare sunt însoțite de înăsprirea contradicțiilor valutare, care, periodic, se transformă în războaie valutare, urmat de lupte pentru hegemonie valutară, în scopul de a crea condiții optime pentru îmbogățirea puterilor lumii.

Crizele valutare, de obicei, sunt însoțite de instabilitatea relațiilor valutar-financiare internaționale. Încălcarea sustenabilității lor se manifestă în instabilitatea cursurilor valutare, redistribuirea rezervelor valutare, restricțiilor valutare, deteriorarea lichidității monetare internaționale, contradicții valută.

În concluzie, putem constata că evoluția sistemului monetar internațional este determinată atât de dezvoltarea şi necesitățile economiilor naționale, şi a celei mondiale, cât şi de schimbările intervenite în marile puteri ale lumii.

Bibliografie:

1. AGLIETTA, M; COUDERT, V, *Formation d 'une conjoncture mondiale et transmission monetaire de l' inflation*. In: Economie prospective internationale nr. 20, 1994, pp.35-71
2. ALLEGRET, J.P. *Economie monetaire internationale.* Paris: Hachette livre, 2002. 305 p.
3. COHEN, B.J. *Organizing the World's Money*: *The Political Economy of International Monetary Relations London:* MacMillan Press, 1977 221 p
4. EICHENGREEN, B. *Golden fetters, the gold standard and the great depression, 1919-193*, Oxford: Oxford Universsity Press, 1992. 448 p.
5. EICHENGREEN, B. *Hegemonic stability theories of the international monetary system.* National bureau of economic research, Working Paper. No. 2193.Chicago: University of Chicago Press, 1989. 76 p.
6. EICHENGREEN, B.; UZAN, M. *The economic consequences of the Marshall Plan*. Berkley: University of California Press, 1991. 75 p.
7. KINDLEBERGER, C. P. *Key Currencies and Financial Centres*. In: Reflections on a Troubled World Economy. St. Martin's Press, London, 1983 p.75-90.
8. KINDLEBERGER, C. P. *The World in Depression 1929-1939.* Berkley: University of California Press, 1986. 355 p.
9. KIRIȚESCU, C.C. *Un secol de frământări monetare.* București: Editura Enciclopedică, 1996. 263 p.
10. McKINNON, R I. *The rules of the game: international money in historical perspective*. In: Journal of economic literature. vol.31, march 1993, pp.1-44
11. SHULTZ, G.P.; DAM, K.W. *Economic policy beyond the headlines*. New York: W.W.Norton, 1977. 128p

CONTABILITATEA IMOBILIZĂRILOR RETRASE DIN UTILIZAREA CURENTĂ ŞI DEȚINUTE ÎN VEDEREA VÂNZĂRII

Lilia Grigoroi, dr., ASEM, Chişinău, R. Moldova,
lilia@grigoroi.com

Abstract. *In this article the author intends to present, through a more analytical approach, and to bring up for discussions the concerns regarding the recognition, measurement, un-recognition and reporting in the financial statements of fixed assets held with the purpose of sale.*

Cuvinte-cheie: *deținut în vederea vânzării, probabilitate înaltă, plan de vânzare, grup destinat cedării, valoarea justă, valoarea contabilă.*

În portofoliul de afaceri al entităților autohtone, deseori, se regăsesc activități din domenii absolut diferite, puțin tangențiale una cu alta. Fenomenul este predefinit de piața locală restrânsă, or, pentru a obține un nivel de profit propus entitățile sunt nevoite să-şi diversifice afacerile.

Evident că indicatorii acestor afaceri (rentabilitatea, cifra de afaceri, fluxul de numerar etc.) sunt diferiți, iar portofoliul lor este în permanentă schimbare – în extindere prin inițiere sau procurare şi în reducere prin renunțare sau vânzare. Ca regulă, aceste procese au loc concomitent.

Schimbarea permanentă a portofoliului de afaceri modifică caracteristicile principale ale entității: poziția financiară, rezultatele operațiunilor şi fluxurile de numerar, veniturile şi cheltuielile.

În acest articol, ne vom referi la aspectele contabilizării activilor imobilizate retrase din utilizare şi destinate pentru vânzare.

Cerințele privind conținutul informației cu privire la activitățile întrerupte şi activele imobilizate retrase din utilizare ce urmează a fi prezentate în situațiile financiare sunt stabilite de IFRS 5 „Active imobilizate deținute în vederea vânzării şi activități întrerupte".

IFRS 5 „Active imobilizate deținute pentru vânzare şi activități întrerupte" are un volum redus de prescrieri. Adoptarea IFRS 5 s-a impus pentru clarificarea cerințelor față de raportarea financiară prevăzute în IAS 1 „Prezentarea situațiilor financiare". Ne referim la:

1. În situația poziției financiare, activele şi pasivele pe termen lung trebuie să fie prezentate separat de cele curente. Survine dilema: cum trebuie prezentate şi evaluate activele imobilizate, în cazul în care entitatea este în cunoştință de cauză referitor la eventualele cesiuni de active imobilizate prin vânzare.
2. Situațiile financiare se întocmesc în baza principiului continuității activității, care are în vedere faptul că entitatea îşi va continua activitatea în viitor. Însă, IAS 1, nicidecum, nu reglementează particularitățile de raportare în cazul activităților întrerupte.

   Pentru a acoperi aceste goluri, a fost elaborat IFRS 5.

Calculele şi prezentarea informațiilor cu privire la activele imobilizate deținute în vederea vânzării şi activitățile întrerupte sunt binevenite utilizatorilor situațiilor financiare pentru a face distincții între: (i) rezultatele activităților, care vor fi menținute de entitate, activele şi datoriile care vor rămâne ca elemente patrimoniale ale entității şi vor servi, în continuare, entitatea, şi (ii) rezultatele activităților, care au fost şi/sau urmează să fie înstrăinate, activele şi datoriile entității care urmează să fie retrase din patrimoniul entității.

Prima impresie este că evidența activelor imobilizate deținute în vederea vânzării nu prezintă dificultăți: dacă entitatea decide să le vândă, atunci poate efectua reclasificări. În practică, însă, prezintă dificultăți determinarea momentului în care este necesar să se reclasifice activul, or, doar intențiile entității de înstrăinare nu sunt suficiente pentru reclasificare. Mai persistă şi aspectul evaluării corecte a activului, iar în cazul în care este expus spre înstrăinare un grup de active, este important să fie evaluate corect toate obligațiile şi goodwillul aferente acestui grup.

Un activ imobilizat (sau un grup de active) este clasificat de entitate ca deținut în vederea vânzării în cazul în care valoarea sa contabilă va fi recuperată, în principal, printr-o tranzacție de vânzare şi nu prin utilizarea sa continuă. Deci, activul imobilizat nu mai întruneşte criteriile de recunoaştere ca imobilizare corporală, necorporală etc., deoarece nu aduce beneficii economice entității prin utilizare, fapt ce impune entitatea să derecunoască imobilizarea.

Entitatea poate planifica spre cedare în cadrul unei singure tranzacții, fie un activ imobilizat individual, fie un ansamblu de active cu eventualele datorii aferente. Pentru asemenea situații, IFRS 5 prevede termenul de ***grup destinat cedării***, prin care se înțelege un grup de active care urmează a fi cedate prin vânzare sau în alt fel, în mod solidar, în cadrul unei singure tranzacții si cu datoriile direct legate de aceste active care urmează a fi transferate în cadrul aceleiaşi tranzacții.

Astfel, termenul de grup cedat vânzării este un concept foarte complex. Din perspectiva unității generatoare de numerar, un asemenea grup destinat cedării poate reprezenta un grup de unități generatoare de numerar, un element unic generator de numerar sau o componentă a unui element generator de numerar. Grupul poate include orice active sau datorii ale entității, inclusiv active circulante, datorii curente sau active care nu intră în aria de aplicare a IFRS 5. Dispozițiile IFRS 5 se aplică grupului ca tot întreg.

Pentru ca un activ imobilizat (grup) să fie clasificat ca destinat cedării, acesta trebuie să răspundă simultan următoarelor criterii:

- ✓ ***activul (grupul) este disponibil pentru o vânzare imediată în starea sa actuală.*** De exemplu, un activ transmis în chirie nu poate fi disponibil pentru vânzare şi nu poate fi catalogat ca activ deținut pentru vânzare până la expirarea termenului de chirie. Dacă acest criteriu este îndeplinit se verifică următorul.
- ✓ ***vânzarea trebuie să aibă o probabilitate înaltă.*** În conformitate cu IFRS 5, prin probabilitate înaltă se înțelege probabilitatea care, în mod semnificativ, este mai mare decât probabil, iar probabil se consideră atunci când sunt mai multe şanse să se întâmple, decât să nu se întâmple. Explicații similare regăsim şi în IAS 37 „Provizioane, datorii contingente şi active contingente". Pentru a fi siguri că vânzarea are o probabilitate înaltă de realizare este necesar să demonstrăm că:
  - managementul entității este ferm convins de vânzarea activului (grupului), adică dispune de un plan de vânzare a activului. Cu certitudine, în condițiile actuale ale relațiilor dintre entități şi autoritățile publice de control vor apărea semne de întrebare cu privire la conținutul şi modul de aprobare a planului de vânzare. Din acest punct de vedere, am considera oportun ca planul de vânzare să conțină acțiunile entității privind derularea procesului de vânzare a activului, valoarea de vânzare, persoanele responsabile şi termenele de executare.
  - entitatea a inițiat realizarea planului de cedare a activului şi a lansat un program activ de identificare a unui cumpărător. Inițierea realizării planului de cedare a imobilizărilor poate fi confirmată prin publicitate, difuzare a informației către public etc.

- acțiunile necesare pentru realizarea şi finalizarea planului trebuie să indice că este puțin probabil să existe modificări, care să influențeze derularea planului sau să ducă la întreruperea acestuia. Altfel spus, acțiunile incluse în planul de vânzare trebuie să aibă o probabilitate mare de realizare, fără a ridica rezerve în derularea lor sau a planului în întregime.
- activul este promovat activ pe piață în vederea vânzării la un preț corelat în mod rezonabil cu valoarea lui justă curentă.
- entitatea se aşteaptă ca vânzarea să se realizeze în cel mult un an de la data clasificării activului ca disponibil pentru vânzare. Aceasta poate fi confirmată prin includerea termenilor de referință privind executarea acțiunilor planului de vânzare.

Există evenimente sau circumstanțe, care pot prelungi perioada necesară finalizării vânzării. O prelungire a perioadei necesare pentru finalizarea unei vânzări nu împiedică clasificarea unui activ (sau grup destinat cedării) ca fiind deținut în vederea vânzării, dacă întârzierea este cauzată de evenimente sau circumstanțe în afara controlului entității şi dacă există suficiente dovezi că entitatea îşi menține angajamentul în privința planului său de vânzare a activului (sau a grupului destinat cedării).

Informațiile aferente dovezii prelungirii perioadei de clasificare a activelor imobilizate ca deținute pentru vânzare ar trebui să includă: temeiurile reale, juridice şi economice care au impus prelungirea termenului de vânzare; măsurile întreprinse pentru respectarea termenelor inițiale de vânzare a acestor active cu anexarea documentelor confirmative (examinarea cererilor şi ofertelor din partea potențialilor compărători, acțiunile cu scop de publicitate); documentația cu privire la planurile pentru vânzarea rapidă a activelor imobilizate respective (acorduri de intenții, dovezi de achitare a avansurilor etc.); date privind evaluarea valorii juste a acestor active imobilizate.

Clasificarea activelor imobilizate în categoria activelor destinate vânzării sau excluderea acestora din categoria respectivă necesită de a face uz de logica profesională. Dacă entitatea este dispusă să cedeze (înstrăineze) activul trebuie să depună toate eforturile în scopul vânzării lui. Adică entitatea trebuie să acționeze cât mai activ pentru vânzarea activului imobilizat şi nu doar să declare. Aşadar, clasificarea activului ca "destinat pentru vânzare" se bazează pe măsurile luate de managementul entității până la sfârşitul perioadei de raportare şi aşteptările din partea acestuia că vânzarea va fi finalizată cu succes.

Tranzacțiile de vânzare a imobilizărilor includ şi schimburile de active imobilizate cu alte active imobilizate în cazul în care schimbul are un conținut comercial.

Clasificarea unei tranzacții de schimb drept comercială se regăseşte în IAS "16 *Imobilizări corporale"*. Tranzacția are conținut comercial, dacă se estimează că fluxurile de trezorerie ale activului imobilizat primit se deosebesc de fluxurile de trezorerie ale activului imobilizat cedat şi valoarea specifică a entității prin schimbul de active se modifică.

În categoria activelor destinate vânzării, entitatea urmează să atribuie şi imobilizările pe care intenționează să le distribuie către proprietari. Reclasificarea lor se va efectua respectând aceleaşi condiții ca şi în cazul vânzării activelor imobilizate: activele trebuie să fie disponibile pentru distribuire imediat în starea lor prezentă, iar distribuirea trebuie să aibă probabilitate înaltă, confirmate prin faptul că acțiunile pentru îndeplinirea distribuirii să fi fost demarate şi se estimează să fie finalizate în termen de un an de la data clasificării. Acțiunile prevăzute pentru îndeplinirea distribuirii trebuie să indice că este puțin probabil să aibă loc modificări semnificative ale distribuirii sau ca distribuirea să fie întreruptă. Ca parte a estimării, dacă distribuirea are probabilitate înaltă în condițiile Republicii Moldova, ar putea fi considerată aprobarea tranzacției de către acționari.

Este necesar de menționat ca activele imobilizate (sau grupurile destinate cedării) care urmează să fie abandonate nu se includ în categoria activelor destinate vânzării, deoarece aceste active imobilizate (sau grupuri destinate cedării) urmează să fie utilizate până la sfârşitul duratei lor de viață economică şi, mai degrabă, vor fi scoase din funcțiune, decât vândute. Prin urmare, acestea nu îndeplinesc condiția de bază a definiției activului destinat vânzării – valoarea contabilă a activului nu va fi recuperată prin vânzare. Totuşi, entitatea va prezenta separat rezultatul şi fluxul de trezorerie generate de grupul de active ce urmează a fi abandonat şi casat, dacă acest grup reprezintă un segment major de activitate distinct, sau o zonă geografică de operațiuni, sau este parte a unui plan unic coordonat de cedare a unui segment major de activitate distinct, sau a unei zone geografice de operațiuni, sau este o filială dobândită exclusiv cu intenția de a fi revândută, adică reprezintă activități întrerupte.

În situația în care activul imobilizat este catalogat în categoria deținut pentru vânzare, entitatea trebuie să-l evalueze la cea mai mică valoare dintre valoarea sa contabilă şi valoarea sa justă minus costurile generate de vânzare. Capacitatea realizării unei evaluări corecte este în fapt cheia succesului,

deoarece pentru a cumpăra sau vinde un activ, este imperativ necesară cunoaşterea valorii acestuia.

Conform IFRS 5 valoarea justă reprezintă prețul care ar fi încasat pentru vânzarea unui activ sau plătit pentru transferul unei datorii într-o tranzacție reglementată între participanții de pe piață, la data evaluării. Bază de referință în determinarea valorii juste îi conferă IFRS 13 „Valoarea justă". Aplicarea valorii juste ne obligă de a reflecta valorile de piață în situațiile financiare şi modificările acesteia în situația rezultatelor obținute de entitate. Acest proces întâmpină deja numeroase probleme practice, deoarece estimarea valorii juste rămâne un proces subiectiv pentru entitățile autohtone, mai ales că aceasta trebuie făcută şi în lipsa existenței unei piețe, ceea ce implică multe raționamente profesionale şi posibilitatea manipulării de cel care o estimează. Dificultăți prezintă şi modalitățile de estimare a costurilor generate de vânzare. Entitățile autohtone care aplică IFRS îşi pun următoarele semne de întrebare: cum şi cine estimează costurile de vânzare? Unde ar trebui să fie consemnate acestea – în planul de vânzare a activului sau într-o calculație distinctă? Care este modalitatea de aprobare? Care este dovada şi siguranța că acestea sunt fiabile? Care sunt implicațiile fiscale? Susținem opinia că, după aprobarea spre aplicare în Republica Moldova a IFRS, este necesară elaborarea standardelor naționale de evaluare corelate cu standardele internaționale de evaluare.

Costurile de distribuire aferente activului imobilizat (sau grup destinat cedării), clasificat ca deținut pentru distribuire către proprietari se evaluează în aceleaşi condiții.

De menționat că evaluarea inițială a activului imobilizat ca deținut pentru vânzare, când se compară valoarea sa contabilă cu valoarea justă minus costurile de vânzare, valoarea contabilă se determină în conformitate cu IFRS-urile aplicabile anterior. Astfel, dacă un mijloc fix se cataloghează ca activ imobilizat deținut pentru vânzare, valoarea sa contabilă la momentul clasificării se va determina conform prevederilor IAS 16 „Imobilizări corporale".

De exemplu, entitatea „Galacom" SA deține o clădire, pe care intenționează să o cedeze. Clădirea este liberă şi entitatea a întreprins acțiuni pentru identificarea unui cumpărător. Entitatea clasifică clădirea la data bilanțului ca disponibilă pentru vânzare. Valoarea de intrare a clădirii este de 10 mln. lei, iar amortizarea acumulată 4 mln. lei. Valoarea justă a clădirii este 5 mln. lei. Costurile estimate pentru licitație sunt estimate 10 mii lei, cheltuielile de cadastru – 7 mii lei. Valoarea contabilă, determinată conform prevederilor IAS 16, este 6 mln. lei (10 mln. lei – 4 mln. lei = 6 mln. lei). Valoarea justă minus costurile vânzării este 4,983 mln. lei (5 mln. – 10 mii lei – 7 mii lei = 4,983 mln. lei). Prin urmare, valoarea activului destinat vânzării va fi 4,983 mln. lei.

Entitatea, aplicând planul general de conturi, va efectua următoarele înregistrări contabile:

1. Casarea amortizării mijlocului fix:
   Debit contul 124 „Amortizarea mijloacelor fixe" – 4 mln. lei
   Creditul contului 123 „Mijloace fixe" – 4 mln. lei.
2. Catalogarea mijlocului fix în grupa de active imobilizate destinate vânzării:
   Debit contul 263 „Active imobilizate deținute pentru vânzare" – 4,983 mln. lei
   Credit contul 123 „Mijloace fixe" – 4,983 mln. lei.
3. Recunoaşterea diferenței ca pierdere din depreciere:
   Debit contul 721 "Cheltuieli cu active imobilizate" – 1,017 mln. lei.
   Credit contul 123 „Mijloace fixe" – 10 mln. lei.

La întocmirea formulelor contabile pentru activele imobilizate deținute pentru vânzare, s-a utilizat un cont de gradul I din clasa activelor circulante – 263 „Active imobilizate deținute pentru vânzare". Introducerea unui cont nou în grupa 26 este dictată de prevedere din IAS 1, care descrie minimumul de informații ce trebuie prezentate în situația poziției financiare. Astfel, entitatea prezintă în situația privind poziția financiară, imediat după activele circulante, într-un rând separat, totalul activelor imobilizate clasificate drept deținute în vederea vânzării şi al activelor incluse în grupurile destinate cedării clasificate drept deținute în vederea vânzării (în conformitate cu IFRS 5 „Active imobilizate deținute în vederea vânzării şi activități întrerupte"). Prezintă reticență faptul dacă aceste active imobilizate destinate vânzării pot fi considerate active circulante.

În majoritatea cazurilor, valoarea contabilă nu coincide cu valoarea justă minus costurile vânzării. Conform IFRS 5 orice reducere inițială a valorii contabile a unui activ (sau grup destinat vânzării) până la valoarea justă minus costurile de vânzare se va recunoaşte ca pierdere din depreciere. Această pierdere este relevant să fie înregistrată în contul 721 „Cheltuieli cu active imobilizate". Considerăm justificat că această depreciere să fie reflectată drept cheltuieli cu activele imobilizate, deoarece aceste cheltuieli sunt generate de ieşirea activelor imobilizate din exploatare.

De asemenea, la contul de cheltuieli cu activele imobilizate se va recunoaşte şi surplusul din reevaluarea activului imobilizat, dacă activul clasificat deținut pentru vânzare, anterior, până la includerea în grupa respectivă a fost evaluat la valoarea reevaluată.

Una din condițiile de recunoaștere a activelor imobilizate deținute pentru vânzare este ca termenul de vânzare să nu depăşească un an. Însă, IFRS 5 admite prelungirea termenului, dacă există circumstanțe întemeiate. În cazul depăşirii termenului de vânzare de un an, entitatea trebuie să evalueze costurile generate de vânzare la valoarea lor actualizată. Orice creştere a valorii actualizate a costurilor generate de vânzare, care apar ca urmare a trecerii timpului, trebuie să fie prezentată în componența profitului sau pierderii drept cost de finanțare. Aşadar, entitățile autohtone vor utiliza pentru înregistrarea acestor cheltuieli contul 722 "Cheltuieli financiare" în corespondență cu contul de evidență a activului imobilizat, de exemplu, 123 „Imobilizări corporale", 111 „Imobilizări necorporale" etc.

De exemplu, SA DEPO deține o instalație de supraveghere video pe care intenționează să o cedeze. Vânzarea poate avea loc în orice moment, iar acțiunile pentru găsirea unui cumpărător au fost inițiate. Valoarea contabilă a instalației este de 200 000 lei, amortizarea cumulată de 40 000 lei. Valoarea justă a instalației – 164 000 lei, vânzarea se va realiza într-un an şi trei luni, cheltuielile prezente cu vânzarea sunt estimate la 22 000 lei, rata de actualizare este de 10%.

Întrucât vânzarea se va realiza într-un an şi trei luni s-a calculat valoarea actualizată a cheltuielilor cu vânzarea care constituie 24 805 lei ((22 000 *1,1)*1,025). Prin urmare, diferența dintre costurile prezente generate de vânzare şi costurile actualizate constituie 2 805 lei (24 805-22 000), pe care entitatea o recunoaşte drept cheltuieli financiare. Cunoscând valoarea actualizată a cheltuielilor cu vânzare, determinăm valoarea justă, care este 139 195 lei (164000 -24805) şi este mai mică decât valoarea sa contabilă (200000-400000). Ca rezultat, la clasificarea mijlocului fix ca activ deținut pentru vânzare, acesta se evaluează la valoarea cea mai mică – 139 195 lei.

În baza exemplului, vom întocmi înregistrarea contabilă:

Debit contul 263 „Active imobilizate deținute pentru vânzare" – 139 195 lei (164000-24805).

Debit contul 124 „Amortizarea mijloacelor fixe" – 40 000 lei.

Debit contul 721 „Cheltuieli cu active imobilizate" –18 000 lei.

Debit contul 722 „Cheltuieli financiare" – 2 805 lei.

Creditul contului 123 „Mijloace fixe" – 200 000 lei.

Conform IFRS 5 în categoria activelor imobilizate deținute pentru vânzare poate fi încadrat şi un activ nou achiziționat, dacă îndeplineşte criteriile de constatare. De exemplu, în cursul perioadei de gestiune entitatea a procurat un lot de aparate pentru prepararea cafelei, însă, până la momentul punerii în funcțiune, s-au modificat prevederile legale aferente funcționării acestora. Entitatea nu mai doreşte să le instaleze şi intenționează să le vândă. În acest caz, se verifică criteriile de recunoaştere, adică existența planului de vânzare, derularea acțiunilor de vânzare etc. Dacă se întrunesc condițiile, activul nou-achiziționat se clasifică ca deținut pentru vânzare.

Potrivit IFRS 5, amortizarea activelor imobilizate deținute în vederea vânzării şi a activelor, ce fac parte dintr-un grup de active deținut în vederea vânzării, încetează să se mai calculeze şi să se înregistreze de la data clasificării lor în această categorie, deşi activul poate fi utilizat în continuare. Astfel, entitatea nu va calcula amortizarea unui activ imobilizat atâta timp, cât acesta este clasificat ca fiind deținut în vederea vânzării sau atâta timp cât face parte dintr-un grup destinat cedării clasificat ca fiind deținut în vederea vânzării.

Trebuie însă de reiterat că, în situația în care avem un grup destinat cedării, clasificat ca deținut pentru vânzare şi entitatea înregistrează dobânzi şi alte cheltuieli, care pot fi atribuite datoriilor legate de acest grup destinat cedării, acestea trebuie să fie recunoscute în continuare.

Pe parcursul deținerii activului imobilizat pentru vânzare valoarea justă a acestuia se poate modifica. Orice reducere ulterioară a valorii juste minus costurile vânzării se recunoaşte ca pierdere din depreciere. Aceasta pierdere urmează să fie înregistrată de entitățile locale în contul 714 „Alte cheltuieli operaționale". Orice creştere ulterioară a valorii juste minus costurile generate de vânzare a unui activ se recunoaşte drept câştig, dar fără a depăşi pierderea cumulată din depreciere care a fost recunoscută fie în conformitate cu IFRS 5, fie anterior în conformitate cu IAS 36 Deprecierea activelor. Respectiv creşterea ulterioară va fi înregistrată la contul 612 „Alte venituri operaționale".

IFRS 5 defineşte şi prevederea de modificare a planului de vânzări, în speță, în cazul în care entitatea nu mai este sigură de vânzarea activului imobilizat sau nu mai întreprinde măsurile necesare în vederea vânzării. Altfel spus, nu mai sunt îndeplinite criteriile de recunoaştere în continuare a activului imobilizat

drept deținut pentru vânzare. În opinia noastră, formularea „modificarea planului de vânzări" nu este una corespunzătoare. Abandonarea intenției de vânzare are ca rezultat neîndeplinirea criteriilor de recunoaştere a activului imobilizat drept deținut pentru vânzare. Entitatea trebuie să înceteze clasificarea activului (sau grupului destinat cedării) drept deținut în vederea vânzării. În consecință, urmează să fie reclasificat, din nou, la categoria de active imobilizate. Prin urmare, se produce derecunoaşterea lui, or respectiva prevedere („derecunoaşterea activului imobilizat deținut pentru vânzare") ar fi adecvată circumstanțelor. Menținerea formulării „modificarea planului de vânzări" nu exprimă pe deplin esența situației şi poate produce neclarități.

După reclasificare, activul imobilizat se evaluează la valoarea cea mai mică dintre: (a) valoarea sa contabilă înaintea clasificării ca activ deținut pentru vânzare, ajustată cu orice amortizare, depreciere sau reevaluare, care ar fi fost constatată, dacă activul nu ar fi fost clasificat ca activ deținut pentru vânzare şi ar fi continuat să figureze printre activele destinate utilizării şi (b) valoarea sa recuperabilă la data deciziei ulterioare de a nu fi vândut.

Valoarea recuperabilă a activului reprezintă cea mai mare valoare dintre valoarea justă a unui activ minus costurile generate de vânzare şi valoarea sa de utilizare. Valoarea de utilizare se definește ca valoarea actualizată a fluxurilor de trezorerie viitoare estimate, care se preconizează a fi realizate din utilizarea, în continuare, a unui activ şi din cedarea sa la sfârşitul duratei de viață utilă. Astfel, dacă entitatea nu a reuşit să vândă activul imobilizat şi nu mai are dovezi că întrunește, în continuare, criteriile de constatare ca activ deținut pentru vânzare, parcurge la reclasificare. Pentru aceasta, entitatea mai întâi estimează, pentru activul în cauză, valoarea justă minus costurile de vânzare, pe urmă, valoarea de utilizare, apoi alege cea mai mare dintre ele care va servi în calitate de valoare recuperabilă. Valoarea recuperabilă se compară cu valoarea contabilă şi se aplică cea mai mică. Însă, până la comparare este obligatoriu să se determine valoarea contabilă, ținând cont de amortizările şi deprecierile, precum că activul imobilizat ar fi fost în exploatare.

Este necesar de menționat că ajustarea valorii contabile a unui activ sau valoarea consumului periodic a unui activ, care rezultă din evaluarea situației prezente a activelor şi datoriilor şi a beneficiilor şi obligațiilor viitoare preconizate asociate acestora, se califică în conformitate cu IAS 8 „Politici contabile", ca o modificare de estimări contabile rezultate de pe urma noilor informații sau a noilor evoluții. Efectul modificării estimării contabile trebuie recunoscut prospectiv prin includerea ei în profitul sau pierderea perioadei modificării.

De exemplu, la finele lunii decembrie 2013, entitatea a decis vânzarea unui bancomat, ca rezultat, acesta a fost clasificat şi recunoscut ca activ deținut pentru vânzare. La momentul clasificării ca activ deținut pentru vânzare, bancomatul avea valoarea de intrare de 132 600 lei, amortizarea acumulată – 26 000 lei, valoarea de lichidare – 2 000 lei, durata de funcționare utilă rămasă – 5 ani, metoda de calcul al amortizării – liniară. Valoarea justă minus costurile de vânzare la data respectivă – 101 400 lei. La 1 noiembrie 2014, intenția conducerii entității de a vinde utilajul s-a schimbat, a fost luată decizia de a nu vinde activul, prin urmare, activul va fi utilizat în activitatea entității. La data reclasificării, valoarea recuperabilă a utilajului constituia 91 000 lei.

Entitatea va întocmi următoarele formule contabile:

a) La finele lunii decembrie 2013, activul se transferă în categoria activelor imobilizate deținute pentru vânzare şi se evaluează la valoarea cea mai mică dintre valoarea sa contabilă şi valoarea justă minus costurile de vânzare:

   Debit contul 124 „Amortizarea mijloacelor fixe" – 26 000 lei.
   Credit contul 123 „Mijloace fixe" – 26 000.
   Debit contul 263 „Active imobilizate deținute pentru vânzare" – 101 400 lei.
   Debit contul 721 „Cheltuieli cu activele imobilizate" – 5 200.
   Credit contul 123 „Mijloace fixe" – 106 600.

b) La 1 noiembrie 2014, activul este reclasificat în componența mijloacelor fixe. Pentru activul dat, amortizarea nu s-a calculat de la momentul constatării lui ca activ deținut pentru vânzare, cu toate că acesta a continuat să funcționeze. Aşadar, pentru a calcula valoarea contabilă, trebuie să recalculăm amortizarea cumulată pentru perioada cât acesta a fost clasificat activ deținut pentru vânzare.

Valoarea contabilă este 84 500 lei (101 400 – (101 400/5ani/12 luni*10)), iar valoarea recuperabilă 91 000 lei.

   Debit contul 123 „Mijloace fixe" – 91 000 lei.
   Debit contul 714 „Alte cheltuieli operaționale" – 10 400 lei.
   Credit contul 263 „Active imobilizate deținute pentru vânzare" – 101 400 lei.

În concluzie, activul imobilizat deținut pentru vânzare, care urmează a fi reclasificat şi trecut în categoria de active imobilizate ce va fi utilizat în exploatare, întotdeauna va produce o cheltuială, deoarece activul deținut pentru vânzare este evaluat la valoarea justă minus costurile de vânzare, iar la reclasificarea lui se compară alte două valori: valoarea contabilă şi valoarea recuperabilă, din care cea mai mică va servi drept bază de evaluare. Cheltuielile apărute dintre valoarea justă minus costurile de vânzare şi baza nouă de evaluare (cea mai mică dintre valoarea contabilă şi valoarea recuperabilă), se vor recunoaşte la contul de alte cheltuieli operaționale.

Concluzii și recomandări:

IFRS, în Republica Moldova, sunt obligatorii pentru entitățile de interes public, deci pentru instituțiile financiare, fondurile de investiții, companiile de asigurări, fondurile nestatale de pensii, societățile comerciale ale căror acțiuni se cotează la bursa de valori. Totodată, în conformitate cu art. 4 alin. (2) din Legea contabilității, IFRS pot fi aplicate în baza benevolă și de celelalte entități autohtone. De asemenea, în cazul în care prevederile SNC şi ale altor acte normative nu acoperă unele game de tranzacții, entitatea este încurajată să aplice prevederile IFRS. După cum s-a menționat, IFRS 5 „Active imobilizate deținute pentru vânzare şi activități întrerupte" are un volum redus de prescrieri, dar este important şi adoptarea acestui IFRS s-a impus pentru clarificarea cerințelor față de raportarea financiară prevăzute în IAS 1 „Prezentarea situațiilor financiare".

Entitatea care aplică IFRS clasifică un activ imobilizat ca deținut în vederea vânzării, dacă valoarea sa contabilă va fi recuperată, în principal, prin vânzare decât prin utilizare. Clasificarea activelor imobilizate în categoria activelor destinate vânzării sau excluderea acestora din categoria respectivă necesită de a face uz de logica profesională. Dacă entitatea este dispusă să cedeze (înstrăineze), activul trebuie să depună toate eforturile în scopul vânzării lui.

La moment, planul general de conturi contabile nu include un cont pentru evidența activelor imobilizate deținute pentru vânzare. S-a propus de utilizat pentru evidența activelor respective un cont de gradul I din clasa activelor circulante – 263 „Active imobilizate deținute pentru vânzare". Argumentul de bază pentru includerea acestui cont este prevederea din IAS 1 că entitatea prezintă în situația privind poziția financiară, imediat după activele circulante, într-un rând separat, totalul activelor imobilizate clasificate drept deținute în vederea vânzării şi al activelor incluse în grupurile destinate cedării clasificate drept deținute în vederea vânzării (în conformitate cu IFRS 5 „Active imobilizate deținute în vederea vânzării şi activități întrerupte").

De asemenea, nu este clar din IFRS 5 la care cheltuieli să se reflecte pierderea din depreciere, definită ca orice reducere inițială a valorii contabile a unui activ (sau grup destinat vânzării) până la valoarea justă minus costurile de vânzare. Propunem ca această pierdere să fie înregistrată în contul 721 „Cheltuieli cu active imobilizate", fiindcă aceste cheltuieli sunt generate de ieşirea activelor imobilizate din exploatare. Însă, orice reducere sau creştere ulterioară a valorii juste minus costurile vânzării urmează să fie înregistrată de entitățile locale în contul 714 „Alte cheltuieli operaționale" sau contul 612 „Alte venituri operaționale".

Sper că clarificările și abordările expuse în prezentul articol vor facilita înțelegerea şi vor înlătura unele aspecte cu dificultate în aplicarea practică a prevederilor IFRS 5.

Bibliografie:

1. Legea contabilității nr. 113-XVI din 27 aprilie 2007 // Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr. 90-93 din 29 iunie 2007.
2. IFRS 5 Active imobilizate deținute în vederea vânzării şi activități întrerupte. http://minfin.md/actnorm/contabil/standartraport
3. Planul general de conturi contabile cu aplicare de la 01 ianuarie 2014 http://minfin.md/actnorm/contabil/plannew
4. GĂRBINA, Maria Mădăliana, BUNEA, Ştefan. *Sinteze, studii de caz şi teste-grilă privind aplicarea IAS (revizuite)- IFRS*. Editura CECCAR, Bucureşti, 2009.
5. Ghid practic de aplicare a reglementărilor contabile conforme cu directivele europene aprobat prin OMFP nr. 3.055/2009. Editura CECCAR, Bucureşti, 2010.
6. ЦУРКАНУ, Виорел, ГОЛОЧАЛОВА, Ирина. *Составление финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами. АКАП,2014,450 стр.*

PREVENTIVE MEASURES TO PREVENT AND REDUCE OFFENSES IN A COMMERCIAL BANK

Larisa Romanciuc, conf. univ.d.ş.e., ASEM

Abstract. *Banks accumulating cash flows and distributing them to customers demand are often victims and participants of various scams and offenses. That is problem for the banks, money laundering is particularly relevant. How can we effectively contribute to minimizing risks and to the prevention of adverse effects for banks and their customers? This article will attempt to answer this question, based on the principle that it is better to prevent problems than to deal with their consequences. We investigated the specificity of offenses in banks as well as the circumstances contributing to their occurrence. We also consider a number of measures already undertaken by public authorities and banks to minimize crime in the banking sector and what else can be done.*

Rezumat. *Băncile, ce acumulează fluxuri de numerar și le distribuie la cererea clienților, sunt adesea victime și participanți la diverse escrocherii și infracțiuni, din această cauză, problema spălării banilor este deosebit de relevantă. Cum putem contribui la minimizarea riscurilor și la prevenirea efectelor negative ale acestui fenomen pentru bănci și clienții lor? Acest articol va încerca să răspundă la această întrebare, deoarece e mai uşor de a preveni decât de a înlătura consecințele. O atenție sporită se acordă investigării specificului infracțiunilor în bănci şi circumstanțele care contribuie la apariția lor. Se vor lua în considerare măsurile aplicate de către autoritățile publice și bănci, pentru a minimiza criminalitatea în sectorul bancar şi se vor precăuta propunerile de perfecționare a acestor probleme.*

Резюме. *Банки, аккумулирующие денежные потоки и распределяющие их по желанию клиентов, часто становятся жертвами и участниками различных афёр и правонарушений. Именно для банков проблема отмывания денег особенно актуальна. Как можно эффективно содействовать минимизации рисков и предотвращению неблагоприятных последствий для банков и их клиентов? В данной статье попытаемся ответить на данный вопрос, опираясь на принцип, согласно которому лучше предупреждать проблемы, чем устранять их последствия. Исследуем специфику совершаемых правонарушений в банках и обстоятельства, способствующие их совершению*. Рассмотрим, ряд мер, которые уже предпринимаются государственными органами и банками для минимизации правонарушений в банковской сфере и что ещё можно предпринять.

Nowadays, the main threat to stability of commercial banks is financial fraud , as in the organizational and information fields. Moreover, fraud is usually committed with the participation of persons with an employment relationship with the banks, competitors and criminal groups. Nature is such that crime is a socially dangerous act (action or inaction) that infringes on the individual, society and the state, as well as other legally protected objects. This is not a new phenomenon, it manifested itself and grew with the development of the scope and range of financial market services. In the area of economic and financial crimes for the first time as the regularity with its specificity to the fore in 1939, such crimes are called white collar crimes.

White-collar crime refers to financially motivated nonviolent crime committed by business and government professionals.[1] Within criminology, it was first defined by sociologist Edwin Sutherland in 1939 as "a crime committed by a person of respectability and high social status in the course of his occupation." Typical white-collar crimes include fraud, bribery, Ponzi schemes, insider trading, embezzlement, cybercrime, copyright infringement, money laundering, identity theft, and forgery.

By the type of offense, e.g., property crime, economic crime, and other corporate crimes like environmental, health and safety law violations. Some crime is only possible because of the identity of the offender, e.g., transnational money laundering requires the participation of senior officers employed in banks. But the FBI has adopted a narrow approach, defining white-collar crime as "those illegal acts which are characterized by deceit, concealment, or violation of trust and which are not dependent upon the application or threat of physical force or violence" (1989, 3). This approach is relatively pervasive in the United States; the record-keeping does not adequately collect data on the socioeconomic status of offenders which, in turn, makes research and policy evaluation problematic. While the true extent and cost of white-

[1] Appelbaum, Richard P. & Chambliss, William J. (1997). Sociology: A Brief Introduction. New York: Longman. ISBN 0-673-98279-3

collar crime are unknown, the FBI and the Association of Certified Fraud Examiners estimate the annual cost to the United States to fall between $300 and $660 billion.[1]

We propose the following list of economic crimes.

Types of economic crimes

- Theft of financial and material resources.
- Fraud in the financial sphere.
- Illegal transactions with currency values .
- Production of counterfeit money.
- White Collar Crime.
- Bribery.
- Concealment of income.
- Consumer fraud.
- Sales of goods that do not meet safety requirements.
- Smuggling.
- Offences related to privatization.

We will propose measures to reduce the impact of negative factors, the financial security of a commercial bank, according to some of their most popular current spheres of activity.

These factors are grouped by us, with their division into internal and external. Internal factors are events generated by contradictions or other conditions, coming directly from employees structural units of commercial banks, endowed with certain powers. External - factors that exist or may occur outside the direct influence of banks and affect their interests outside.

It is important at the first stage of consideration of the problem structure main threat to the financial security of commercial banks, to identify typical patterns of their expression, to determine the conditions of banking risks.

Depending on the specific activity and the size of the bank , the management can choose the organizational structure of financial security services, which may include staff involved in ensuring the stability of the bank or may be created by attracting firms specializing in detective and security activity.

Table 1

External and internal factors affecting the expansion of the offenses in the banking sector

External factors	Internal factors
1. Liberalization of economic policies and deregulation	1. Position of the bank managers and owners on the importance of risk processes involving bank money laundering and its individual parameters such as laundering of illicit money
2. The transition to a post-developed countries type of development	2. The bank's position on the national market for banking services
3. Increased transnational financial flows of speculative nature	3. Features of banking products and services
4. Market development euromoney	4. Specificity of the customer base
5. Development of offshore jurisdictions	5. Geography correspondent network
6. Development of computer technology	6. Using the mechanisms of remote customer service
7. International standards and legislative requirements of the RM in the field of combating money laundering	7. Submission divisions of the bank interests and jurisdictions of various states

Source: *Compiled by the author*

Rapid development of banking technologies and standardization of some processes in banking, allowed statisticians to classify areas or circumstances, the most frequent offenses in banking division into two groups : the behavior of the settlement, as well as credit transactions, as most in demand among citizens.

[1] Friedrichs, David O. (2009). Trusted Criminals: White Collar Crime In Contemporary Society (4 ed.). Wadsworth Publishing. p. 50. ISBN 978-0495600824. citing Kane and Wall, 2006, p. 5

The circumstances of the first group can be divided into two subgroups:

- Circumstances conducive to the commission of crimes committed with bank cards when withdrawing funds through ATMs (*Asynchronous Transfer Mode*[1]*)*;
- Circumstances conducive to commit crimes using computer technology .

The circumstances of the first group are the following:

The relative cheapness and availability , including relatively cheap skimming technology , lack of criminal responsibility for skimming (punishment is provided only if it is proved by the whole chain: skimming - making fake card - for cashing fake map) , the lack of security standards ATMs, both physical and computer , etc.

The circumstances of the second subgroup can be classified into the general circumstances that contribute to the commission of crimes using the Internet infrastructure. These include the use of standardized tools publically criminals commit crimes: anonymized , anonymous proxy server , remailer , the use of a computer in an internet cafe , etc. , allowing to hide the crime. Also to commit the crimes in question affect insufficient protection of client terminals, loss of customers passwords, failure to their own safety users performing calculations on the Internet, etc.

Along with this, we distinguish circumstances conducive to the commission of crimes in remote banking (Internet banking) - insufficient attention to customers to ensure their own safety on the Internet , the use of unlicensed software ; technological errors in the development of DBS , software , a large number of "holes" in banking software through which it becomes possible to penetration and control over DBS , the reduction in the crisis of bank personnel , including security personnel , who , on the one hand, may be involved in organized crime groups to commit crimes on the other - can stimulate the interest of criminal groups , the ability to study and hacking software , etc.

Along with this, we give a classification of circumstances conducive to the commission of crimes in the sphere of bank lending, for two reasons:

- Deficiencies in the activities of certain categories of bank employees (Security Officers banks , loan officers , employees and legal services , etc.);
- Content of the activity of these categories of bank employees to address noted circumstances (the circumstances related to improper verification of documents submitted by individuals on wages and jobs;
- Circumstances related to improper verification of documents submitted by legal entities and individual entrepreneurs with respect to the economic situation and financial condition; circumstances related to improper validation of the collateral[2]).

One of the most important methods by which a financial institution can hope to cope with illegal activities, is to provide for themselves a clear and precise understanding of the activities of these “customers." Adoption of financial institutions for themselves principles called “Know Your Customer “has proved to be extremely effective in the early detection of suspicious activity on the part of these " customers."

Although neither the law nor the rules do require this, it is imperative that financial institutions take such principles for themselves or order “Know Your Customer" as a guarantee of immediate detection and identification of suspicious activity in the walls of the institution or with his participation. The concept of “Know Your Customer” in its final structure is not elaborate , and therefore every financial institution may elect to host such a procedure , which is most suitable for their particular activity. Nevertheless, an effective policy of “Know Your Customer " should be based at least on a clear definition of common approaches to the management and allocation of specific responsibilities.

Foreign banks are pursuing a policy of "Know Your Customer" is intended to increase the likelihood that the financial institution shall act in accordance with all applicable statutes and regulations and should be reasonable and generally accepted banking approaches. This policy of “Know Your Customer " is designed to reduce the likelihood that a financial institution can be a victim of illegal actions of their "clients” . Abroad, it is effective and protects the good name and financial reputation of the

[1] Андрей Шаршаков. Реализация и развитие технологии ATM корпорацией IBM (рус.). osp.ru (1998). ATM. . [online]. Доступно: 14 марта 2014.< http://www.osp.ru/nets/1998/01/143040//>.

[2] ВЕШКИН, Ю. Г. , АВАГЯН Г. Л.Экономический анализ деятельности коммерческого банка. Изд.: Магистр.ISBN 978-5-9776-0012-5; 2007. [online]. Доступно<http://altairbook.com/books/3320220-ekonomicheskiy-analiz-deyatelnosti-kommercheskogo-banka.html> С.192.

financial institution. The policy of "Know your customer " should not in any way adversely affect the relationship of a financial institution with its good customers.

In developing an effective policy "Know your customer" is important to remember that appearances can be deceiving. Potential customers of a financial institution may at first sight impress quite law-abiding, but in fact they are engaged in illegal activities through this financial institution.

On the other hand, the financial institution may refuse to deal with law-abiding customers, because some elements of their activities are regarded as having a criminal connotation. It is equally important to realize that the various influences exerted on the initially legitimate customers can turn them into abusers.

Currently there are no legally prescribed procedures, requiring a policy of "Know Your Customer " or defining the essence of such a policy. However, in order to develop and implement a real and rewarding genuine benefit policy, financial institutions should implement the following principles in its practice of doing things:

- Financial institutions should take reasonable attempts to determine the true "personality " of all clients accessing the bank for its services.
- Financial institutions should take special care in identifying the beneficial owners of all accounts as well as those who use the services of the bank for the safe storage of values.
- All new customers must be received evidence of their identity.
- From those customers who are going to engage in large transactions should be obtained evidence confirming or their identity.
- Financial institutions should pay attention to any unusual transactions or transactions that are disproportionate to the known activity of the client business.

An integral component of an effective policy of "Know your customer" is full awareness of all operations performed by customers of the relevant financial institutions. In this connection it is necessary to set procedures for the establishment of the principle of "Know your customer" made it possible to gather sufficient information for the formulation of an "operational profile" of each client. The fundamental objective of this order is to establish the possibility of a financial institution to predict with relative certainty what kinds of operations specific customer is likely to be engaged. On this basis, should be developed and implemented internal systems for tracking operations actually produced, so to determine the cases fulfill customer operations that do not correspond to its formulated "operational profile " .

The policy of "Know Your Customer" shall include the order in which requires an assessment of each client when it establishes its relationship with the financial institution , in order to prevent any possibility of the opening of fictitious accounts. In addition to this program of professional education and training of bank employees should include examples of such behavior or actions of the client, which may suggest the usefulness of the investigation.

Particular attention is paid in foreign banks the customer's identity. As a general rule, a business relationship with a financial institution should never be made until the moment when the identity of the potential client is installed with sufficient certainty. If a potential client to refuse to provide any required data from it, the relationship with him does not have to be installed. Moreover, if the requested additional information is not received in the promised time, any relationships that have already begun to be discontinued. Below is a brief overview of the general principles to be followed in establishing a relationship with the client

Individual accounts:

With regard to business accounts

1. Business leaders must provide evidence of their legal status to open a bank account.
2. Check the name of the title, if they represent a commercial enterprise, which is obliged to submit its reports, and check references and previously used banks until now.
3. As a next step, call your new business customer to thank him for opening an account at your bank. A disconnected phone requires further clarification.
4. If circumstances allow, try to make a visual inspection of the enterprise, to ensure that it actually exists, and can provide the services for which it is intended.
5. Consider the question of the source of funds used to open an account. Large cash deposits must be the cause of further investigation.
6. In the case of large commercial accounts is necessary to ensure the receipt of the following information:

- Part of the financial report of a business enterprise;
- A description of the principal activity of the client;
- List of major suppliers and customers and their geographical location;
- A description of the usual activities of the enterprise zone with an indication ofwhether it is possible to consider it justified regular international operations;
- Description of the type of business enterprise, for example , the purchase of wholesale and retail trade , as well as the expected sales for cash.

7. Conducting credit operations for foreign banks, understand that it is important to realize that the relationship with a financial institution in a form other than the discovery of depositor accounts can also be used for illegal purposes. Credit operations began for criminal organizations or individual common means of profitable use of their income from illegal activities. For this reason, prudent financial institutions should apply their policy of "Know Your Customer" to those of their customers who are turning to the institution for lending.

Criteria for suspicious behavior and operations, causing suspicion specifically covers both abroad and in this country, with due attention.

In determining the nature of the customer, there are certain activities that are suspicious in nature and should alert financial institutions about the potential client to perform illegal acts involving such institutions. Below are the categories of suspicious behavior in the broad definition:

- Insufficient , incorrect or suspicious information provided by the client ;
- Cash deposits , which are not comparable to the view or customer business volumes ;
- Acquisition and (or) the deposit of financial instruments that are– not comparable with the views of business operations of the client;
- Operations with remittances, which are not comparable with the views of business operations of the client;
- Construction or breakdown of operations so as to avoid or circumvent the requirements of accounting and (or) statements;
- Remittances to foreign countries .

The above outlined general categories can be subdivided according to various functions performed by the financial institution. Below are more particularly suspicious activities to the extent that they affect different functional financial institution employees.

For cashiers and other employees of the general audience:

- The customer is reluctant to provide any information that is required for a full determination of his personality;
- The client opens multiple accounts under one name or under different– names, and then makes each of these accounts, cash deposits of less than $ 10 000;
- The client expresses reluctance to pursue further surgery after he was– informed that it will be issued " The record of cash transactions ", or refuses to provide the data necessary for completing the appropriate form;
- The client often puts the account or the account removes large amounts– of cash (currency) without clearly explainable business reasons , or to do so when it is a business venture , not usually associated with large sums of cash;
- The client exchanges large sums of cash from small to large bills;
- The client often makes purchases of financial instruments for cash, but in an amount less than $ 10 000 ;
- Customers who come to the bank at the same time, but spend every– large cash transactions for amounts less than $ 10 000 with different cashiers;
- The client makes constantly cash deposits into his account and almost– immediately orders " wire" transfers to another city or another country, and these actions are not in accordance with the declared views of business activities of the client;
- The client receives money transfers and immediately purchases financial instruments as a means of payment to another person;
- The manner of moving the client's bank changes when he comes into the– zone a safety deposit box , which may indicate that it is kept safe considerable amount of cash;

- The customer enters into a discussion about the procedure of– registration statements of cash flows with the explicit intention to bypass the relevant requirements , or trying to force a bank employee to defer the corresponding form;
- The client submits a request for its inclusion in the list of– clients of the institution , are exempt from the requirements of reporting.

For accounting separation and remittances:

- The customer suddenly increases activity operations with– remittances, although earlier transactions were not for him regularly;
- International money transfers to an account which is not linked to– the prehistory of such transfers, or the situation in which the declared business activity client does not justify such action;
- The client receives a large number of small incoming remittances or– checks for deposit or payment orders , and then orders the remittances to another city or another country;
- The customer uses remittances to send large amounts of money into the country - a "refuge " banking secrecy;
- Receiving a request from a person who does not have a bank account , or the receipt of remittances relative to the reception on behalf of a non- bank depositor , cash (currency) at an amount close to the limit of $ 10 000 or more related to money instruments;
- A person without a bank account receives remittances, sent indicating to– the bank : "Pay with proper identification", or by specifying the bank to transfer the amount received in the cashier 's checks and mail them to the person who is not a depositor of the bank.

Executives responsible for loan and credit department in foreign banks give priority to:

- The stated goal to obtain customer credit (loan) is not economically– justified , or the client offers as collateral cash while refusing to disclose the purpose of obtaining credit.L requests for offshore companies, or requests for a loan secured by obligations of offshore banks .
- The client suddenly redeems a previous loan without– providing a reasonable explanation as to the source of his funds, raises concerns.
- A customer purchases a certificate of deposit and uses it as collateral.
- The customer uses cash deposits as collateral.
- The loan client software uses cash, located in an offshore facility. He received loan funds suddenly crossing in offshore institution.

There are several other factors that must be taken into account in the fight of both domestic and foreign banks against fraudsters:

1. The imperfection of Moldovan legislation, corrupt power. This was announced today writes except that lazy. Surprisingly, in the Criminal Code of the RM is still no article qualifies signs of fraud committed in the credit and financial sphere. Multiplying the number of legislative holes on a possible connection with the powers of scams , we can assume that the victim bank never recover their money , of course, if its effect is no more corrupt influence.
2. The relative simplicity of the transfer of funds in the form of cash or foreign accounts, the absolute opacity of movement for the banks' customers. Ordinary people do not have access to the databases of the Central Bank, so to quickly track the movement of issued leverage is almost unbelievable. A scammer can transfer received funds to any bank without any wording and without attracting attention. Then - in the next bank, and from there to a third, and so on. Where your money is located, you, after discovering the fraudulent borrower, will never know.
3. Virtually all objects of pledge, except real estate, can be moved. Encumber usually committed only pledge book enterprise. This means the following: the fact that you have provided as collateral may be reissued to other persons and resold several times.
4. Unhealthy climate in society. Most of the citizens living in large cities allow for elements of deception, deceit and fraud in their daily life.
5. Glorification of criminal elements appearing before everyman as "Robin Hoods", the almost universal desire for easy money, the passivity of law enforcement agencies, their focus on curbing primarily socially dangerous crimes, high level of modern education

scams - all this increases the number of potential criminals who are ready to pay attention to the banks . Why rob a bank when you can "honestly" get a credit?

6. Unfortunately, employees of credit institutions are also prone to fraud. It should also be taken into account.

The effectiveness of any banking system in opposition to fraud does not even approximate calculation. The reasons for this are the same: low transparency of credit institutions and their unwillingness to reflect the true extent of any losses associated with the lack of efficiency of internal control. About the quality of the credit institution in terms of its economic security one can only know from subjective sources: the media, official figures terse statements, the bank's website, the views of users of various online forums. It turns out that there is a constant throughout covert war on the one hand, crime in one form or another, on the other - credit institutions. If the first are able to unite in order to obtain a profit, then the last resort for concerted action only after the discovery of the fraud. It does no credit to credit institutions, but this is the reality: no one wants to admit their mistakes, especially in front of competitors.

Therefore, the Republic of Moldova has adopted a regulation on banks' activities in the field of preventing and combating money laundering and financing of terrorism. It was designed to implement the provisions of the Law on the prevention and fight against money laundering and terrorist financing as well as the international recommendations in this field, and it sets out requirements for the development, organization, implementation and monitoring of compliance by banks' own programs to prevent and combat money laundering and terrorist financing; as well as other requirements in order to minimize the risks associated with money laundering and terrorist financing. Of particular importance in view of the need to implement the requirements of this regulation becomes Chapter IV.

TERMS OF KNOWLEDGE OF YOUR CUSTOMER

In the first section client acceptance procedures were presented: And so, do not expose the bank to increased risk of its use for money laundering and terrorist financing; and in order to minimize this risk, the customer information is considered depending on several aspects such as: the customer's experience in hisfield of activity, country of origin, social status, ongoing activities or other risk factors are set by the bank , with the advice of the Bank's approach , based on the risk of customers , to prevent and combat money laundering and terrorist financing, approved by the Governing Board of the National Bank of Moldova № 96 of May 5, 2011.[1]

Also, Section 2 provides measures for customer identification, monitoring his operations and transactions.

This occurs before establishing a business relationship or opening a bank account, in the period of application for such service bank.

And also, when making occasional transactions amounting to not less than 50 thousand Lei and when making electronic transactions in the amount of not less than 15 thousand Lei, regardless of whether the operation is in one or more stages;

It could serve as a pretext for monitoring the presence and suspicion of money laundering and financing of terrorism, regardless of any exceptions, exemptions or limits;

and the presence of doubt as of the authenticity and accuracy of the identification data.

It should be noted that such offenses occur with obligatory participation of the country's transfer or reception of data about laundered sums of money. Therefore, special importance is attached to joint efforts of countries to combat money laundering and the ratification of the joint agreements between the two countries in this direction. And in this regard the Republic of Moldova has taken a lot of productive measures.

[1] Постановлением Административного совета Национального банка Молдовы № 96 от 5 мая 2011 г. Официальный монитор Республики Молдова, 2011 г., № 83-85, с..527.

Table 2

Systematized list of countries that are interested in the joint fight against money laundering

Date	State	Documentary bilateral act
1	2	3
06.12.2005	Estonian Republic	**Decree N 1274 of 06.12.2005** the approval of the Memorandum of cooperation between the Centre for Combating Economic Crimes and Corruption of the Republic of Moldova and the Information Office of money laundering the Republic of Estonia on cooperation in exchange of information on money laundering and terrorist financing offenses relating thereto and on countering the legalization (" laundering ") proceeds of crime , signed in Tallinn, September 29, 2005. Мониторул Официал N 168-171/1378 от 16.12.2005
07.10.2005	Romania	**Decree N 1056 from 07.10.2005**the approval of the Memorandum of cooperation between Center for Combating Economic Crimes and Corruption of the Republic of Moldova and the National Department of management to prevent and combat money laundering Romania on countering the legalization ("laundering") proceeds of crime , signed in Chisinau on September 6, 2005 Мониторул Официал ал Р.Молдова N 135-138/1136 от 14.10.2005
01.08.2008	Republic of Indonesia	**Decree n 929 of 01.08.2008** approving the Memorandum between the Centre for Combating Economic Crimes and Corruption, Republic of Moldova and the Center for Financial Monitoring and Analysis of the Republic of Indonesia on cooperation in combating the legalization (laundering) of proceeds from illegal activities and the financing of terrorism , signed May 28, 2008 in Seoul *Мониторул Официал N 152-153/938 от 12.08.2008*
09.12.2009	Republic of Latvia	**JUDGMENT N815 from 09.12.2009** approving the Memorandum between the Centre for Combating Economic Crimes and Corruption of the Republic of Moldova and the Service for Prevention of laundering the proceeds of crime , the Republic of Latvia on cooperation in combating legalization of proceeds from crime and financing of terrorism , signed in Riga, October 7, 2009 Official Gazette N 184-186/900 of 15.12.2009 Мониторул Официал N 184-186/900 от 15.12.2009
24.09.2010	The Republic of Croatia July 3, 2010	**Decree N 894 from 24.09.2010** the approval of the Memorandum of Cooperation between the Centre for Combating Economic Crimes and Corruption of the Republic Moldova and the Agency for Combating Money Laundering Ministry of Finance of the Republic of Croatia in the area of exchange of information on money laundering and financing of terrorism , signed in Chisinau on July 3, 2010 Мониторул Официал N 191-193/984 от 01.10.2010
12.11.2010	French Republic	**Decree N 1067 of 12.11.2010** the approval of the Memorandum of Understanding between the Centre for Combating Economic Crimes and Corruption Agency and the Republic of Moldova on information processing and action against illegal financial networks (TRACFIN) of the French Republic on cooperation in the exchange of financial information on money laundering and terrorist financing, signed October 12, 2010 . Мониторул Официал N 227-230/1182 от 19.11.2010

1	2	3
12.11.2010	Montenegro	**Decree N 1070 of 12.11.2010** the approval of the Memorandum of Understanding between the Centre for Combating Economic Crimes and Corruption of the Republic of Moldova and the Office for the Prevention of Money Laundering and Financing of Terrorism Montenegro on exchange of information on money laundering and terrorist financing,signed in Chisinau on October 12, 2010. Мониторул Официал N 227-230/1185 от 19.11.2010
19.11.2010	Republic of Serbia	**Judgment 1065/12.11.2010** the approval of the Memorandum of Understanding between the Centre for Combating Economic Crimes and Corruption of the Republic of Moldova and the Administrative Office for the Prevention of Money Laundering Ministry of Finance of the Republic of Serbia on cooperation in the exchange of information on money laundering and terrorist financing, signed on 12 October 2010 in Chisinau Мониторул Официал 227-230/1180, 19.11.2010
08.10.2010	Republic of San Marino	**Decree n 939 of 08.10.2010** the approval of the Memorandum of Understanding between the Centre for Combating Economic Crimes and Corruption of the Republic Moldova and the Financial Intelligence Agency of the Republic of San Marino on exchange of information on money laundering and terrorist financing, signed on 1 July 2010 in Cartagena Мониторул Официал N 202-205/1033 от 15.10.2010
12.11.2010	South Africa	**Decree n 1063 of 12.11.2010** the approval of the Memorandum of Understanding between the Centre for Combating Economic Crimes and Corruption of the Republic of Moldova and the Financial Intelligence Centre of South Africa. Republic on cooperation in the exchange of information on money laundering and terrorist financing, signed in Chisinau on October 12, 2010 Мониторул Официал N 227-230/1178 от 19.11.2010
12.09.2011	Portuguese Republic	**Decree number 678 from 12.09.2011** the approval of the Memorandum of Understanding between the Centre for Combating Economic Crimes and Corruption of the Republic of Moldova and the Financial Intelligence Agency of the Portuguese Republic on cooperation in the exchange of financial information ,relating to money laundering and financing Terrorism , signed in Yerevan July 12, 2011 Мониторул Официал № 152-155/749 от 16.09.2011
10.06.2011	Mongolia	**Decree number 425 dated 10.06.2011**the initiation of negotiations on the draft Memorandum of взаимопониманиимеждуЦентром for Combating Economic Crimes and korruptsieyRespubliki Moldova and the Center for Financial Information Mongolia osotrudnichestve information exchange in the field of money laundering and terrorist financing provision polnomochiygospodinu Alexei Secrieru , Deputy direktoraTsentra for Combating Economic Crimes and Corruption Мониторул Официал № 99-101/488 от 17.06.2011
12.09.2011	Finland	**Decree number 667 dated 12.09.2011** the approval of the Memorandum of Understanding between the Centre for Combating Economic Crimes and Corruption of the Republic of Moldova and the National Bureau of Investigation, the Republic of Finland on cooperation in the exchange of financial information relating to money laundering and financing of terrorism , signed in Yerevan July 12, 2011 Мониторул Официал № 152-155/738 от 16.09.2011

1	2	3
13.07.2011	The Republic of Slovenia	**DECREE number 529 dated 13.07.2011** the approval of the Memorandum of Understanding between the Centre for Combating Economic Crimes and Corruption of the Republic of Moldova and the Service for the Prevention of Money Laundering under the Ministry of Finance of the Republic of Slovenia on cooperation in countering the legalization (laundering) of proceeds from crime and financing of terrorism , signed October 27, 2008 year Ljubljana Мониторул Официал № 117/597 от 19.07.2011
12.09.2011	British Virgin Islands	**DECREE number 677 from 12.09.2011** the approval of the Memorandum of Understanding between the Centre for Combating Economic Crimes and Corruption, Republic of Moldova and the Financial Investigation Agency of the British Virgin Islands on cooperation in the exchange of financial information relating to money laundering and ancing of Terrorism , signed in Yerevan, July 12, 2011. Мониторул Официал № 152-155/748 от 16.09.2011

Source: *compiled by the author*

On the background of insufficient attention to the problem of fraud in the credit and financial sphere by public authorities, to bank employees making any decisions on loans, we can recommend the following:

1. Imagine that you are giving your personal money, and then act.
2. Not become imbued with absolute trust to anybody for anything. Imagine that the head of any organization or representative may be a fraudster. Any official document, especially obtained by facsimile or e-mail, can be skilfully faked.
3. Verify that all information is provided by the borrower, feel free to ring and to visit him, and make friendly visits to the largest possible number of organizations including credit and public) related to a potential borrower.
4. During a visit to the borrower, collateral inspection should intensively resort to means of recording information. Recorder in his pocket, the camera on his shoulder, a customer profile to sign in his hand. If the borrower is honest in his credit desires, and then withholds information from the bank this is unlikely to be.
5. When analyzing, give particular attention not only to historical facts of the borrower, but also his plans, forecasts and stated activities; take overtand covert threats into consideration
6. Do not jump to conclusions, even if you have managerial experience. Any judgment of even the most senior colleagues needs tobe reasonably logical and transparent.
7. Remember that cheaters never return the funds received.

Do not be stingy with information. If you call a colleague from another bank, outline your real opinion about the bank's counterparty.

DELIMITĂRI PRIVIND TRATAMENTUL CONTABIL ȘI FISCAL AL TRANZACȚIILOR CU NEREZIDENȚII

Anatol Graur, conf. univ. dr. ASEM

Abstract. *This article describes the mode of taxation and accounting of economic transactions with nonresidents. Having as a basis national laws and international treaties, and taking into consideration the specific of import-export operations of goods and services, various situations of import were examined and revealed. The author presented the fiscal approach of services' import and application of income tax withheld at the source of payment.*

Integrarea economică mondială a Republicii Moldova a multiplicat tranzacțiile financiare cu companiile străine – rezidente ale altor țări. În acest context, un imperativ al entităților autohtone îl constituie corectitudinea impozitării, contabilizării și raportării operațiilor economice cu nerezidenții. La etapa inițială, este important a grupa tranzacțiile bilaterale care influențează diferit asupra procesului de

contabilizare şi impozitare, după cum urmează:

a) import-export de bunuri;
b) import-export de servicii;
c) prestare servicii în baza contractului (acordului) de muncă sau din cea desfăşurată în baza altor contracte cu caracter civil.

Impactul fiscal asupra tranzacţiilor menţionate este diferit, evidenţiindu-se două impozite de bază: **impozitul pe venit şi taxa pe valoarea adăugată**.

Aplicarea acestor două impozite se face în funcţie de diferite criterii şi factori prezentaţi în figura 1.

Modul de impozitare cu impozitul pe venit a nerezidenţilor este reglementat de Codul Fiscal, Capitolul 11 „Impozitarea nerezidenţilor. Prevederi speciale pentru tratatele internaţionale".

Astfel, întregul venit al contribuabilului nerezident se împarte în venit obţinut:

- în Republica Moldova, din activităţi de întreprinzător (inclusiv veniturile legate de activitatea de întreprinzător) sau din munca prin contract (acord) de muncă;
- peste hotarele Republicii Moldova, din activităţi de întreprinzător sau din munca prin contract (acord) de muncă.

La determinarea venitului impozabil al nerezidenţilor:

- se va ţine cont numai de venitul obţinut în Republica Moldova;
- se va permite deducerea numai a acelor cheltuieli, care vizează direct venitul supus impunerii în Republica Moldova.

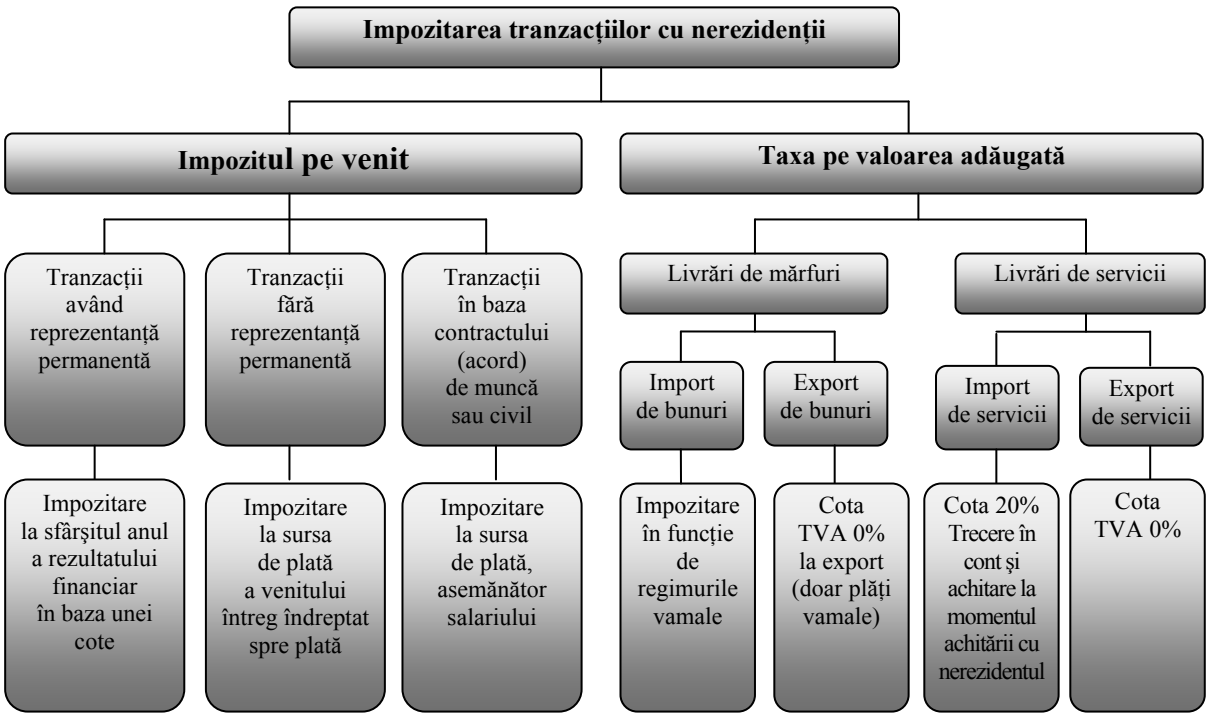


Figura 1. Modul de impozitare a nerezidenţilor în funcţie de tipul tranzacţiei economice

Veniturile nerezidenţilor, obţinute în Republica Moldova, sunt specificate în art. 71 din Codul Fiscal. Astfel, venitul nerezidentului se consideră obţinut pe teritoriul Republicii Moldova doar în cazul în care acesta este legat de activitatea de întreprinzător desfăşurată pe teritoriul republicii. Veniturile obţinute peste hotarele Moldovei, în urma desfăşurării activităţii de întreprinzător pe teritoriul ţării străine, nu constituie obiectul impozitării cu impozitul pe venit (la sursa de plată) în Republica Moldova.

Un moment important pentru impozitarea nerezidenţilor rezidă în gruparea acestora în:

- nerezidenţi, care desfăşoară activitate în Republica Moldova printr-o reprezentanţă permanentă;
- nerezidenţi, care desfăşoară activitate în Republica Moldova fără reprezentanţă permanentă;
- nerezidenţi, care desfăşoară activitate în Republica Moldova conform contractului (acordului) de muncă sau din cea desfăşurată în baza altor contracte cu caracter civil.

Veniturile obținute din activitatea desfăşurată conform **contractului (acordului) de muncă** sau din cea desfăşurată în baza altor contracte cu caracter civil şi veniturile sub formă de facilități se supun impozitării la sursa de plată în modul prevăzut la art.88 al Codului Fiscal, fără dreptul la deduceri şi/sau scutiri aferente acestor venituri.

Impozitul pe venit la sursa de plată se reține de la nerezidenți, indiferent de forma şi locul achitării venitului.

Nerezidenții care desfăşoară activitate, în Republica Moldova, printr-o reprezentanță permanentă, trebuie, inițial, calificați ca reprezentanță permanentă.

Conform Codului Fiscal, **reprezentanță permanentă** sau bază fixă se consideră locul fix de afaceri prin care nerezidentul desfăşoară, integral sau parțial, activitate de întreprinzător în Republica Moldova, fie direct, fie printr-un agent cu statut dependent, inclusiv:

a) un loc de conducere, o filială, o reprezentanță, o secție, un oficiu, o fabrică, o uzină, un magazin, un atelier, precum şi o mină, o sondă petrolieră sau de gaze, o carieră sau orice alt loc de extracție a resurselor naturale sau de cultivare a culturilor agricole;
b) un şantier de construcție, un proiect de construcție, asamblare sau montaj ori activități de supraveghere tehnică, deservire şi exploatare a utilajului legate de acestea, numai dacă asemenea şantier, proiect sau activități continuă pentru o perioadă mai mare de 6 luni;
c) comercializarea mărfurilor din depozite amplasate pe teritoriul Republicii Moldova şi care aparțin nerezidentului sau sunt arendate de acesta;
d) prestarea altor servicii, desfăşurarea altor activități, în decursul unei perioade mai mari de 3 luni, cu excepția celor tratate ca reprezentanță (potrivit pct.20), precum şi a muncii conform contractului (acordului) de muncă şi activității profesionale independente, dacă prezentul cod nu prevede altfel;
e) desfăşurarea, în Republica Moldova, a oricărei activități, care corespunde uneia din condițiile prevăzute la lit.a)-d), de către un agent cu statut dependent sau menținerea de către acest agent, în Republica Moldova, a unui stoc de produse sau mărfuri, din care livrează produse sau mărfuri în numele nerezidentului.

Venituri ale nerezidenților, care desfăşoară activitate printr-o reprezentanță permanentă, obținute în Republica Moldova, se consideră veniturile specificate la art.71 lit.a)-m), r), t) şi u) din Codul Fiscal.

În cazul nerezidenților care **au reprezentanță permanentă**, aceasta se consideră, în scopuri fiscale, ca agent economic rezident, dar numai în raport cu venitul obținut în Republica Moldova şi cu cheltuielile de conducere şi generale de administrare, conform prevederilor standardelor naționale de contabilitate sau ale SIRF, decontate de nerezidenți şi înregistrate de reprezentanța permanentă, care sunt deductibile în limita a 10% din salariul calculat al angajaților acestei reprezentanțe permanente şi cheltuielile legate nemijlocit de acest venit. Reprezentanței i se atribuie cod fiscal în conformitate cu prezentul cod. Reprezentanța urmează să țină evidența contabilă conform cerințelor prevăzute de Legea contabilității şi de standardele naționale de contabilitate şi să prezinte anual organului fiscal de la locul de rezidență, nu mai târziu de 31 martie al anului imediat următor anului fiscal de gestiune, documentul cu privire la activitatea desfăşurată în Republica Moldova.

Reprezentanța permanentă a nerezidentului, situată în Republica Moldova, nu are dreptul de a trece la deduceri sumele prezentate de către acest nerezident sub formă de:

a) royalty, onorarii şi alte plăți similare pentru utilizarea sau concesionarea proprietății sau a rezultatelor activității sale intelectuale;
b) plăți pentru serviciile prestate de acesta;
c) dobânzi şi alte remunerații pentru împrumuturile acordate de către acesta;
d) cheltuieli care nu țin de obținerea veniturilor din activitatea desfăşurată în Republica Moldova;
e) cheltuieli care nu sunt confirmate documentar.

După încheierea activității în Republica Moldova, nerezidenții care au reprezentanță pe teritoriul Republicii Moldova sunt obligați să prezinte, în termen de 10 zile, documentul cu privire la activitatea exercitată, cu anexarea documentelor confirmative.

Veniturile persoanelor juridice şi fizice nerezidente, specificate la art.71 din Codul Fiscal, care **nu țin de o reprezentanță permanentă** în Republica Moldova, urmează a fi supuse impunerii la sursa de plată potrivit art.91 al Codului Fiscal, fără dreptul la deduceri, cu excepția veniturilor din prestarea de servicii ce țin de deschiderea şi gestionarea conturilor corespondente ale băncilor corespondente şi de efectuarea decontărilor.

Modul de impozitare a veniturilor nerezidenților la sursa de plată este prevăzut în Regulamentul cu privire la reținerea impozitului pe venit din salariu şi din alte plăți efectuate de către patron în folosul angajatului, aprobat prin Hotărârea Guvernului nr. 10 din 19.01.2010 şi Codul Fiscal articolul 91. Astfel, orice persoană care desfăşoară activitatea de întreprinzător, orice reprezentanță instituție, organizație inclusiv orice autoritate publică şi instituție publică reține din venitul nerezidentului un impozit în mărime de:

- 12% din plățile direcționate spre achitare nerezidentului, aferente veniturilor de la art.71 al Codului Fiscal, cu excepția celor indicate mai jos;
- 15% din dividende, inclusiv sub formă de acțiuni sau cote-părți, aferente profitului nerepartizat obținut în perioadele fiscale 2008–2011 inclusiv;
- 15% din suma retrasă din capitalul social, aferentă majorării capitalului social din repartizarea profitului net şi/sau altor surse constatate în capitalul propriu între acționari (asociați) în perioadele fiscale 2010-2011, inclusiv în conformitate cu cota de participație depusă în capitalul social;
- 6% din dividendele, inclusiv cele sub formă de acțiuni sau cote-părți plătite de un agent economic rezident.

Impozitul pe venit nu se reține la sursa de plată din veniturile nerezidentului, dacă:

- locul de acordare a serviciilor, de către nerezident în favoarea rezidentului, nu este teritoriul vamal al RM;
- veniturile nerezidentului rezultă din activitatea reprezentanței permanente a acestuia în RM;
- veniturile sunt obținute în baza contractului de muncă sau contracte civile sau veniturile sub formă de facilități;
- beneficiarul plății este rezident al unei țări, cu care RM are încheiat un acord internațional privind evitarea dublei impuneri sau alte acorduri internaționale cu privire la normele impozitării, conform cărora la reținerea impozitului pe venit la sursa de plată se aplică regulile şi prevederile acestor acorduri.

Dacă între RM şi țara de origine a rezidentului este încheiat un acord privind evitarea dublei impuneri pe venit şi pe proprietate şi **prevenirea acordului privind evitarea dublei impuneri pe venit şi pe proprietate şi** prevenirea evaziunii fiscal, atunci se vor aplica condițiile de impozitare a venitului nerezidentului specificate în acest acord. Pentru aplicarea prevederilor tratatelor internaționale, nerezidentul are obligația de a prezenta plătitorului de venit, până la data achitării venitului, un certificat de rezidență eliberat de autoritatea competentă din statul său de rezidență. Certificatul de rezidență, emis într-o limbă străină, se prezintă plătitorului de venit cu traducere în limba de stat, cu excepția celui emis în limba engleză sau în limba rusă. Certificatul de rezidență se prezintă în original pentru fiecare perioadă fiscală în care se achită venitul, indiferent de numărul, regularitatea plăților şi de tipul venitului achitat. În cazul în care certificatul de rezidență nu a fost prezentat pentru perioada fiscală respectivă, se vor aplica prevederile legislației fiscale din Republica Moldova. În cazul în care impozitul a fost reținut la sursă înainte de prezentarea certificatului de rezidență, suma impozitului reținut în plus pe parcursul anului este restituită plătitorului de venit sau nerezidentului, la cererea nerezidentului, în termenul de prescripție stabilit de legislația fiscală din Republica Moldova. Cererea de restituire a impozitului reținut în plus urmează să fie perfectată şi depusă fie de către plătitorul de venit rezident, fie de către o altă persoană împuternicită de nerezident. Restituirea impozitului reținut în plus se efectuează către solicitant în cazul în care acesta nu are restanțe la buget. Restituirea impozitului pe venit reținut la achitarea veniturilor din surse aflate în Republica Moldova nu se acceptă în cazul în care venitul (din care a fost reținut un impozit) a fost obținut prin intermediul reprezentanței permanente a nerezidentului. Documentele ce urmează a fi prezentate de către solicitant autorităților competente pentru restituirea impozitului achitat în plus sunt stabilite de Guvern.

Pentru impozitele reținute la sursă în Republica Moldova, Serviciul Fiscal de Stat eliberează nerezidentului un certificat privind atestarea impozitului pe venit achitat în Republica Moldova.

În cazul în care certificatul privind atestarea impozitului pe venit achitat în Republica Moldova a fost eliberat anterior, cererea pentru restituirea impozitului pe venit reținut din surse aflate în Republica Moldova este executată doar în situația notificării nerezidentului şi a autorității competente a statului străin despre anularea certificatului emis anterior privind atestarea impozitului pe venit.

În cazul în care cererea pentru restituirea impozitului pe venit reținut din surse aflate în Republica Moldova a fost executată anterior, certificatul privind atestarea impozitului pe venit achitat în Republica Moldova poate fi emis, numai dacă:

a) suma impozitului pe venit reflectată în certificatul privind atestarea impozitului pe venit achitat în Republica Moldova reprezintă suma impozitului pe venit care nu a fost restituită;

b) nerezidentul a rambursat impozitul pe venit restituit anterior.

Întreprinderile care au efectuat reținerea impozitului reținut din veniturile nerezidentului nu au dreptul trecerii în cont a impozitului.

Reflectarea sumei impozitului pe venit reținut la sursa de plată în favoarea nerezidentului:

Debit contul 521 „Datorii comerciale curente"

Credit contul 534 „Datorii față de buget"

Pe lângă importul de bunuri economice, agenții economici pot să importe şi diferite servicii.

Modul de impozitare cu TVA a serviciilor importate este reglementat de Titlul III **„Taxa pe valoarea adăugată" al Codul Fiscal**.

Conform Codului Fiscal, importul de servicii constituie obiect impozabil cu taxă pe valoarea adăugată.

Conform art.93 (9) din Codul Fiscal, ***importul de servicii*** reprezintă prestarea de servicii:

- de către persoanele fizice şi juridice nerezidente ale Republicii Moldova,
- persoanelor fizice şi juridice rezidente ale Republicii Moldova,
- locul prestării se consideră Republica Moldova.

O problemă importantă şi, deseori, controversată constă în stabilirea locului prestării serviciilor. În acest context, conform Codului fiscal, este stabilită ordinea de determinare a locului în funcție de specificul şi caracterul tranzacției:

a) locul aflării bunurilor imobile – dacă serviciile sunt legate nemijlocit de aceste bunuri;
b) calea pe care se efectuează transportul, luându-se în considerare distanța parcursă – la prestarea serviciilor de transport;
c) locul prestării efective a serviciilor: legate de bunurile mobile tangibile; prestate în domeniul culturii, artei, ştiinței, învățământului, culturii fizice, divertismentului sau sportului ori într-un alt domeniu similar de activitate; legate de activități auxiliare de transport, precum încărcarea, descărcarea, strămutarea;
d) locul utilizării şi posedării serviciului – la darea în arendă a bunurilor mobile tangibile;
e) sediul, iar în cazul în care acesta lipseşte – domiciliul sau reşedința beneficiarului următoarelor servicii: – de transmitere şi acordare a drepturilor de autor, brevetelor, licențelor, mărcilor de produs şi de serviciu şi a altor obiecte ale proprietății industriale, precum şi a altor drepturi similare; – servicii de publicitate; – servicii ale consultanților, inginerilor, birourilor de consultanță, avocaților, contabililor şi de marketing, precum şi servicii de furnizare a informației, inclusiv prin centrele de informare telefonică stabilite la subclasa 74.86.0 a Clasificatorului activităților din economia Moldovei aprobat prin Hotărârea Departamentului „Moldova-Standard" nr.694-ST din 9 februarie 2000; – servicii ce se referă la computere şi la activitățile conexe, acordate prin intermediul mijloacelor electronice, în conformitate cu subsecțiunea 72 a Clasificatorului activităților din economia Moldovei din 28 iunie 1994, aprobat prin Hotărârea Departamentului Moldova Standard nr.694-ST din 9 februarie 2000; – de angajare şi furnizare de personal (punere la dispoziție de personal); – servicii ale agenților care activează în numele şi din contul altor persoane – pentru serviciile enumerate la prezentul punct;
f) locul destinației mărfurilor, expediate după prelucrare – la prelucrarea mărfurilor pe teritoriul vamal şi în afara teritoriului vamal.

Locul livrării serviciilor se consideră sediul, iar în cazul în care un asemenea loc lipseşte – domiciliul sau reşedința persoanei care prestează: servicii de telefonie IP şi alte servicii care nu au fost enumerate mai sus.

Valoarea impozabilă a serviciilor importate reprezintă prețul achitat sau care urmează a fi achitat de către importatorul căruia i se prestează. În valoarea impozabilă, se includ şi plățile efectuate atât în Republica Moldova, cât şi în afara hotarelor ei.

Conform art.102 al Codului Fiscal subiecților impozabili li se permite trecerea în cont a sumei TVA achitate sau care urmează să fie achitate furnizorilor plătitori ai TVA pe valorile materiale, serviciile procurate pentru efectuarea livrărilor impozabile în procesul desfăşurării activității de întreprinzător. Pentru serviciile importate, sunt caracteristice următoarele particularități:

- Conform articolului 101 (4) din Codul Fiscal, subiecții impozabili, care importă servicii, achită TVA la data efectuării plății, inclusiv a plății prealabile pentru serviciul de import.
- Se permite trecerea în cont a serviciilor importate, procurate de către subiecții impozabili pentru efectuarea livrărilor impozabile în procesul desfăşurării activității de întreprinzător, numai în cazul achitării TVA la buget pentru serviciile menționate.

- Obligația fiscală de plată privind TVA aferentă serviciilor importate, utilizate pentru desfăşurarea activității de întreprinzător, se consideră data efectuării plății, inclusiv a plății prealabile pentru serviciul de import.
- În Declarația privind TVA, acestea se reflectă atât la compartimentul livrări, cât şi la procurări.

La suma TVA calculată, aferentă serviciilor importate, se întocmeşte formula contabilă:

Dt 225 „Creanțe ale bugetului"
Ct 534 „Datorii față de buget"

La suma TVA achitată la data achitării datoriei față de nerezident:

Dt 534 „Datorii față de buget"
Ct 242 „Conturi curente în monedă națională"

Trecerea în cont a TVA în baza documentului de achitare a sumei la buget:

Dt 534 „Datorii față de buget"
Ct 225 „Creanțe ale bugetului"

Suma fără TVA şi suma TVA aferentă serviciilor importate se reflectă în Registrul de evidență a procurărilor, în posturi aparte privind procurările din import. În Declarația privind TVA, acestea se înregistrează în boxele nr.7, 8, 10, 11 şi respectiv 20, se include în TVA spre deducere, la calcularea TVA aferentă bugetului. Persoanele care nu sunt înregistrate în calitate de plătitori ai TVA, dar care conform legislației au obligația de a achita taxa pe valoarea adăugată pentru importul de servicii prezintă Declarația privind TVA.

Secția IV. INTEGRAREA EUROPEANĂ ŞI POLITICI SOCIALE

DIRECTIONS OF REFORMING THE ENERGY SECTOR IN THE REPUBLIC OF MOLDOVA

Natalia Lobanov, Assoc.Prof. Dr.Hab.,
Academy of Economic Studies, Chisinau, Moldova, n17@inbox.ru
Elena Lobanov, postgraduate student
Cardiff Metropolitan University, UK

Abstract. *Provided that the energy sector of the Republic of Moldova depends greatly on external energy resources, the reduction of this dependence is a key issue in ensuring energy security of the state and maintaining social stability. The article analyzes the strategic development objectives of the energy sector and the actions taken in this respect for establishing a framework of fully effective operation of the sector in terms of accessibility, reliability, competitiveness, transparency, in compliance with quality, safety and environment protection standards.*

Key-words: *Source of energy, distribution activities, monopoly positions, energy secutity, energy marker, energy infrastructure, renewable energy.*

The energy market liberalization was initiated prior to the reorganization process and developed differently in all sectors of the energy industry, depending on the results of the re-organization. Thus, oil and solid fuel products sector privatization and liberalization has resulted in the creation of a competitive market, where efforts are already targeted to regulate competition. Nevertheless, the security of liquid and solid fuel supply remains a challenge at the moment, since there is no legal framework for the regulation of the annual inventory of these products.

In the electricity sector and the gas sector, there have been experienced modest successes, because of natural monopolies created at the levels of energy infrastructure. For the liberalization of these markets, it is necessary to divide the segments of generation (production), transportation and distribution, which have been treated as a single process. Therefore, in those markets where the liberalization process has evolved differently; the natural gas market is currently monopolized by one supplier and distributor of natural gas, and has not been affected by the energy reform. Even worse, the authorities at present have no clear plan for reforming this market.

The liberalization process of the electricity market was initiated in 1998 by Law no. 137-XIV of 17.09.1998 on electricity. [1-5]. In 2002, the National Agency for Energy Regulation took the decision on the launch of the gradual liberalization process of the electricity market. This sets the initial degree of opening of the electricity market by up to 10% of annual electricity consumption for consumers connected to electricity networks of 110 and 35 kV. Later deadlines established by the law for the liberalization of the electricity market have been delayed several times.

The initial deadline has been postponed from the period of March 10, 2003 to March 10, 2005; the following one was established for July 1, 2007, then it was postponed for the 1 January 2015. Changes to these deadlines have not stopped there. In 2009 there was adopted a new law on electricity which transposes the Directive 2003/54/EC concerning common rules for the internal market in electricity. This law sets different terms for the gradual liberalization of the market for non-household customers by January 1, 2013 and for households until 1 January 2015. Even then the period of liberalization of the electricity market for non-household customers is being postponed with a projection of the same period as for households.

Since the energy sector in Moldova is a rigid one, it would require speedy restructuring and modernization to create market conditions in that sphere, which has been characterized for a long time by a high level of natural monopoly. But in order to implement this, it would be necessary to elaborate a legal framework that would ensure conditions for market development in the energy sector, particularly in the electricity and the natural gas market.

In contrast to the Moldovan energy sector, the European Union member countries lately experience an upward development not only in terms of turnover, but also in the restructuring and modernization carried out in order to create favorable market conditions. For this reason, the European Commission initiated an extensive process of developing a legal framework for the creation of conditions for market development in the energy sector, particularly in the electricity and the natural gas sectors, with adoption efforts materialized into several pieces of legislation, including those developed in 2003, known as "the II legislative energy package", and later the ones approved in 2009 known as "the III legislative energy package".

By becoming a member of the Energy Community in 2009, Moldova has engaged in the implementation of the legal framework approved in the European Union in order to approach the standards and operating conditions of the sector of electricity and natural gas to the EU member countries.

Thus, within the Energy Community Ministerial Council meeting held in October 2011 in the city of Chisinau, the Moldovan Government has signed the transposition of Directives and Regulations which form the III Energy Legislative Package. Under the agreement, that transposition is to be achieved by 2015.

The situation created around the dispute between the Russian Federation and Ukraine in January 2009 has adversely affected the supply of natural gas, particularly in the countries of Central and Eastern Europe, including Moldova. This was caused by the lack of an integrated and liberalized market, which showed that isolated markets with a single source of energy or natural gas are very vulnerable to supply disruptions compared to those markets are integrated and depend on various sources of supply.

That is why Energy Package III provides for the separation of the transportation activity from the supply or distribution activities, which will then lead to motivating new network investments required for market access for more suppliers. Both for electricity and natural gas, the III Energy Package provides the creation of new structures of coverage between network operators, the so-called European Network of Transmission System Operators (ENTSO), which together with the European Agency will develop detailed rules for access to networks. These rules shall apply to the European Union to ensure a free flow of energy and natural gas so that transport systems will be able cope with crises like the one in the winter of 2009 and will be able to provide energy and natural gas supplied in market places where they are most needed.

Also, transparency in the operation of the electricity and gas sectors is a basic requirement according to which the information on natural gas reserves in tanks and liquefied natural gas terminals should be published daily.

According to the Energy Package III the EU member countries were going to implement them till 3 March 2011, and in exceptional cases - until 3 March 2012, while the Agency for the Cooperation of Energy Regulators, formed under Package III, was supposed to be operational on 3 March 2011.

As an Energy Community contracting country, the Republic of Moldova has undertaken the transposition process of EU legislation in the energy sector. Thus, within the Energy Community Ministerial Council meeting of 6 October 2011, the Government of Moldova signed the decision no. D/2011/02/MC-EnG, which stipulates that Moldova should implement the provisions of the III Energy Package since 2015. In particular, it refers to the connection of national legislation through the transposition of European legislative acts. What would be the benefits and risks for the Moldovan state?

According to the author of the study, the introduction of requirements and rules set out in the III Energy Package provides the ability to create conditions in the markets for electricity and natural gas necessary first of all to improve the security of supply through the emergence of new manufacturers and suppliers. Secondly, it provides the possibility of integration into the regional energy market in South-Eastern Europe with the prospect of integration into the EU market, which involves opening investment opportunities for companies producing electricity.

Thirdly, there will emerge the possibility of eliminating the legal monopoly positions in all market segments, particularly in the natural gas sector, where "Moldovagaz" owns 100% of the supply of natural gas and more than 80% of the distribution market. Fourthly, there can be achieved the optimization of electricity consumption by introducing "smart" meters.

With regard to the indirect benefits following the acceptance of the III Energy Package, except that it has achieved some steps that lead the Republic of Moldova closer to the EU, the country will be able to access various European funds for energy sector development. A precedent in this regard, can be co-financing by the EU of 50% for the project of interconnection of electric transmission between Lithuania and Poland.

The Republic of Moldova could benefit from multiple financing options for improving energy security, which refers both to the westward interconnection networks, which could be strengthened by the emergence of new energy producers or upgrading the existing ones, as well as on the demand side, where the potential for optimization of consumption is very high.

The imposition of conditions set by the Energy Package III offer the Moldovan Government an extra leverage in negotiations with SAD "Gazprom" on the signing of a new gas supply contract. Moreover, SAD "Gazprom" has already expressed its reserves on the imposition of new conditions in the internal gas market of the Republic of Moldova, where "Moldovagaz", whose 50% of the capital belong to SAD "Gazprom", has a total monopoly in the supply and transportation, and more than 80% of the distribution.

The project Energy Strategy of the Republic of Moldova until 2030 has been finalized by the Ministry of Economy. Energy Strategy of the Republic of Moldova until 2030 was approved by Government Decision No. 102 of 02.05.2013, and the Ministry of Economy has been made in charge of monitoring and coordinating the implementation of the Strategy.

Energy Strategy of the Republic of Moldova until 2030 articulates the realities and objectives in the energy sector in the Republic of Moldova and outlines the general actions and measures aimed at the implementation of these objectives. The Energy Strategy was developed jointly with international experts in a project funded by the Swedish Government.

The government of the Republic of Moldova proposes as priorities of the energy strategy both the bidirectional strengthening of transportation networks to consolidate the status of a transit state for electricity and natural gas, as well as the complete commercial consolidation and capitalization of the internal capacity of electricity generation.

The objective of the Strategy is to provide concrete guidance to develop the energy sector in the Republic of Moldova in order to support economic growth and social welfare. Thus, the Strategy identified the strategic vision and strategic opportunities of the country in the rapidly changing energy environment in the region of Central, Eastern and Southern Europe.

The strategy aims to achieve the priorities of the country's energy problems that require quick solutions and rescheduling / resizing of the objectives according to a realistic timetable. As the foundation of its strategy, the Republic of Moldova established a clear option for integration into the European Union and its internal energy market. The strategy is based on three general objectives: security of energy supply, creating competitive markets and their European and regional integration and environmental sustainability and combating climate change. [5]

The Strategy implementation will contribute to the sustainable development of the national economy, streamlining the energy sector and creating a transparent and competitive energy market. The strategy covers the objectives, measures and activities aimed at achieving a more efficient, competitive and secure energy complex, ensuring at the same time the country's energy security, modernization of existing energy infrastructure, improvement of energy efficiency, use of renewable energy and integration into the European energy market.

Besides the will and political courage in reforming the energy sector, a very important role plays the financial factor and technical assistance. Moldova has consistent support in this respect from the European Union through various financial institutions and technical assistance. In recent years, the role and share of financial support for the modernization and reform of the energy sector in the Republic of Moldova significantly increased.

Approximately 42.6 million euro will be allocated by the European Union Delegation to Moldova during the period 2011-2014 in three installments to the Government of Moldova to support reforms in the energy sector and facilitate technical improvements in its operation. This support is intended to provide a flexible tool to support Moldovan Government's efforts in implementing the energy strategy and energy sector development. Moldova will receive additional financial support for Ungheni-Iaşi pipeline construction, the expected expenditure on the Moldovan side of about 9 million euro will be covered in part by the European Union through a grant of 3 million euros, and the rest can be financed by the European Bank for Reconstruction and Development.

Another relatively new dimension in the power sector reform is the energy efficiency and renewable energy. Regarding policies and institutional capacities Moldova has recorded relatively remarkable success even if the terms of implementation of these objectives were exceeded several times. Regarding practical performance, the results are very modest compared with technical potential and current needs. Nevertheless, there are signs of acceleration of reforms in the sector, which are given technical and financial assistance that

Moldova receives from abroad. Among the most active stakeholders is the European Bank for Reconstruction and Development (EBRD), which has launched in 2009 the first line of financing and credit of energy efficiency measures and renewable energy industry with a value of 20 million euro. This year the program was extended by an additional budget of 22 million euro. Another area of promoting and implementing energy efficiency measures and renewable energy sources capitalization is the residential sector, the EBRD launched a separate credit line worth 35 million Euro for the next four years.

A very important role in development of institutional capacities in this field is financing from Sweden, which plans an annual budget of approximately 15 million Euro for the next three years. The support includes strengthening the efficiency capacities and energy security department of the Ministry of Economy, increasing the capacities of the Energy Efficiency Agency, Agency assistance in drafting the secondary legislation and national action plans on energy efficiency and renewable energy, etc.

Regarding renewable energy, a strong driver to promote biomass as an alternative energy source on the local level is the Energy and Biomass Project, which was launched and implemented by the United Nations Development Program in Moldova (UNDP) with the support of the European Union in the amount of € 14 million and UNDP 0.56 million euro. The project aims to contribute to the initiation of competitive and safe renewable energy markets in Moldova through targeted support at the local level where the source of energy, especially biomass from agricultural waste is available.

Another important stakeholder interested in the energy sector in Moldova is the World Bank, which has provided financial support in the amount of 40 million dollars. Of this amount, 10 million dollars are intended for the thermal energy sector and 25 million dollars intended for power infrastructure.

Very active technical support has been provided by the German International Cooperation Agency, which has launched a new project for the next five years in the field of modernization of public services with a budget of 3 million euro.

In the Republic of Moldova the main threats to energy security derive from the fact that the economy does not consume efficiently the energy sources, and is dependent on a single source of supply for most of the energy used and does not have a mechanism to ensure the availability of energy resources for vulnerable consumers. We believe that the main measures recommended for the development of the energy sector are:

a) Increasing energy efficiency in the manufacture, transportation, distribution and supply of energy and fuels, as well as the upgrading the real sector efficiency and promoting conservation actions;
b) Diversification of the types of fuel used in the country, import routes of energy resources and implication in the consumption balance involved in renewable energy;
c) Extension of liberalized electricity markets, including energy from renewable sources, attracting private investment in the rehabilitation and construction of energy facilities.
d) Development of incentive schemes for actions to increase energy efficiency and energy conservation, creation of consulting services to propose optimal solutions for energy consumption to provide consumer energy analysis.

Additionally, we note that the integration of regional energy markets with Southeast Europe is the only way of integrating into the European Union internal energy market, which is the general direction of development of the Republic of Moldova.

Bibliography:

1. Legea Repblicii Moldova cu privire la energetică, nr.1525-XIII din 19.02.1998. Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.50-51 din 04.06.1998.
2. Legea Republicii Moldova privind conservarea energiei, nr.1136-XIV din 13.07.2000. Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.157-159 din 21.12.2000.
3. Legea Republicii Moldova privind piața produselor petroliere, nr.461-XV din 30.07.2001. Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.107 din 04.09.2001.
4. Legea Republicii Moldova cu privire la energie regenerabilă, nr. 160 din 12.07.2007. Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 127-130 din 17.08.2007.
5. Strategia energetică a Republicii Moldova până în anul 2030 http://lex.justice.md/md/346670/
6. Raport al Agenției Naționale pentru Reglementare în energetică privind activitatea desfăşurată în anul 2012. http://www.anre.md/upl/file/Rapoarte/Raport%20anual%20de%20activitate%20a%20ANRE%20pentru%20anul%202012.pdf

DESPRE NECESITATEA ADAPTĂRII SISTEMULUI FINANCIAR LA NOILE CONDIȚII DEMOGRAFICE

Dr. Tudor Ciumara, cercetător științific, Centrul de Cercetări Financiare şi Monetare „Victor Slăvescu”
Dr. Iulia Lupu, cercetător științific, Centrul de Cercetări Financiare şi Monetare „Victor Slăvescu”

Abstract. *In this paper we present an outline of a research project that aims to identify, describe and analyze the main influences of demographic change on the financial services sector. The issue of demographic change is becoming more commonly addressed, in general in analysis concerning the economic and financial field, but we find that there is a gap in the Romanian literature, particularly in various areas of the financial system, other than pensions.*

Problematica schimbărilor demografice este, din ce în ce mai frecvent, abordată în analizele ce privesc domeniul economic şi financiar. În general, sunt studiate diferite fațete ale interacțiunii dintre elementul demografic şi sistemul financiar, dar, din ansamblul schimbărilor demografice, în special tendința de îmbătrânire a populației, reprezintă elementul central al multor analize economice cu caracter științific. Există însă şi alte tipuri de schimbări, cărora trebuie să li se acorde o atenție specială, între care un loc important îl ocupă migrația.

Se acceptă faptul că, în analiza impactului schimbărilor demografice, trebuie luate în calcul şi nivelul de evoluție şi caracteristicile structurii financiare la nivel național (Davis, 2005). Relația dintre consumul individual şi poziționarea în cadrul ciclului de viață a fost amplu analizată, începând cu Friedman (1957), fiind, de asemenea, o problemă importantă pentru această temă. Ca urmare, trecând de la nivelul individului la cel al întregii populații, se consideră că structura pe vârste a populației poate influența economisirea şi cererea pentru diferite clase de active financiare (Bosworth et al., 2004).

Un subiect preferat atât în mediul academic, cât şi în discursul economic general, este reprezentat de impactul tendinței de îmbătrânire a populației asupra sistemului public de pensii (Börsch-Supan et al., 2006, Șeitan et al., 2012). Dincolo de această temă, sunt analizate şi aspecte precum impactul îmbătrânirii asupra structurii piețelor financiare (Poterba, 2004), chiar şi prin prisma creşterii importanței fondurilor de pensii (Davis, 2005) şi stabilității financiare (Schmitz, 2005). De asemenea, în literatură, este analizat şi impactul fiscal al îmbătrânirii populației (Dang et al., 2001).

În lucrările de specialitate, există abordări ale problematicii schimbărilor demografice şi impactului acestora asupra sistemului bancar (Berlemann et al., 2010; Schmitz, 2007), piețelor de capital (Kyung-Mook şi David, 2003), pieței asigurărilor de viață (Beck şi Webb, 2003) sau asupra piețelor financiare în ansamblul lor (Kent et al., 2006). Acceptând integrarea factorilor demografici ca elemente determinante ale culturii naționale, putem aminti şi de lucrarea lui Kwok şi Tadesse (2006) cu privire la relația dintre cultura națională şi sistemele financiare.

La nivelul României, preocupările vizează cu precădere degradarea demografică în sine (Ghețău, 2012) sau impactul schimbărilor demografice asupra sistemului de pensii (Grigorescu, 2009, Șeitan et al., 2012). Apreciem că, în literatura de specialitate românească, lipsesc, în mare măsură, abordările orientate către provocările sistemului financiar determinate de schimbările demografice. Studiile de specialitate conțin, în general, abordări punctuale, lipsind, de cele mai multe ori, interpretări corelate asupra acestor provocări.

În acest context, marcat de preocupări științifice şi realități demografice dezvăluite de datele statistice recente, prezentăm coordonatele unui proiect de cercetare, realizat în cadrul Centrului de Cercetări Financiare şi Monetare „Victor Slăvescu”[1], cu colaborarea unor cercetători din Republica Moldova şi Ucraina[2], al cărui principal scop este acela de a identifica, descrie și analiza principalele influențe pe care

[1] Proiectul de cercetare face parte din programul fundamental al Academiei Române, *Evaluarea Stării Economiei Naționale ESEN 2010-2014* şi este intitulat *Influențe ale schimbărilor demografice asupra sectorului serviciilor financiare,* iar colectivul de cercetare este format din dr. Tudor Ciumara, dr. Elena Pădurean, dr. Iulia Lupu și dr. Ionel Leonida.

[2] Cercetătorii asociați sunt dr. Rodica Perciun, de la Institutul de Economie, Finanțe și Statistică din Republica Moldova și dr. Olha Krasovska și dr. Vitalii Gryga de la G.M. Dobrov Center for Scientific and Technological Potential and Science History Studies, Ucraina.

schimbările demografice le au sau le vor avea asupra sectorului serviciilor financiare.

Subsumate acestui scop, sunt patru obiective principale:

a) identificarea principalelor tipuri de schimbări demografice ce au impact asupra sectorului serviciilor financiare;
b) determinarea principalelor tendințe cu privire la schimbările demografice în regiune;
c) analiza felului în care schimbările demografice relevante pot influența sectorul serviciilor financiare (oportunități şi amenințări);
d) identificarea unor posibile reacții necesare ale instituțiilor din sectorul serviciilor financiare, ca răspuns la problemele ridicate de schimbările demografice.

Metodologia de cercetare, în cadrul acestui proiect, are la bază investigarea literaturii de specialitate în domeniu, fiind completată de analiza datelor statistice disponibile şi colectarea de date prin intermediul unei serii de interviuri. Interviurile sunt realizate cu persoane care, datorită poziției ocupate în sistemul financiar şi experienței profesionale relevante, pot oferi informații care să ajute la conturarea unei imagini cât mai clare cu privire la scopul şi obiectivele studiului.

În cele din urmă, datele rezultate din cercetare urmează să fie analizate şi interpretate, cu intenția ca rezultatele finale ale proiectului să poată servi atât în fundamentarea unor studii ulterioare mai amănunțite, cât şi în conturarea unei dimensiuni speciale a strategiilor instituțiilor din sistemul financiar. Adaptarea acestor strategii la condițiile demografice apare ca fiind necesară, date fiind schimbările profunde caracteristicilor populației. În sprijinul acestei propuneri, redăm şi ideea clar exprimată de Mihăescu (2002, p. 5): *„Structurile demografice nu trebuie forțate să se adapteze la structurile economice, sociale sau politice, dimpotrivă, aceste structuri economice, sociale sau politice trebuie să urmeze sensul transformărilor demografice, care sunt, în fapt, o reacție la interdependențele multiple şi complexe între toate structurile fundamentale ale societăților moderne"*.

Pornim de la ideea că elementul demografic joacă un rol-cheie în economie, populația fiind esența întregului eşafodaj economic şi concentrându-ne atenția asupra sistemului financiar, apare ca fiind evidentă importanța unei analize specifice. Oportunitatea unei astfel de analize este întărită de contextul local caracterizat de evoluții ce conduc la ideea de degradare demografică (îmbătrânirea populației, comportamentul procreativ, emigrarea persoanelor apte de muncă, inclusiv a celor cu pregătire superioară). Aceste elemente întăresc ideea că studii suplimentare în acest domeniu ar fi oportune.

Bibliografie:

1. BECK, T., WEBB, I., 2003, *Economic, Demographic, and Institutional Determinants of Life Insurance Consumption across Countries*, The World Bank Economic Review, vol. 17, nr. 1, pp. 51-88.
2. BERLEMANN, M., OESTMANN, M., THUM, M., P., 2010, *Demographic Change and Bank Profitability – Empirical Evidence from German Savings Banks*, CESifo Working Paper Series No. 2911.
3. BÖRSCH-SUPAN, A., LUDWIG, A., WINTER, J., 2006, *Ageing, pension reform and capital flows: a multi-country simulation model*, Economica, Vol. 72, nr. 292, p. 625-658.
4. BOSWORTH, B., BRYANT, R., BURTLESS, G., 2004, *The impact of aging on financial markets and economy: a survey*, Center for Retirement Research at Boston College.
5. DANG, T., ANTOLIN, P., OXLEY, H., 2001, *Fiscal Implications of Ageing: Projections of Age-Related Spending*, OECD Economics Department Working Paper No 305.
6. DAVIS, E. P., *How will ageing affect the structure of financial markets*, în Kent C., Park A. şi Rees D. (ed.), 2005, Demography and Financial Markets, Reserve Bank of Australia, Conference Proceedings.
7. FRIEDMAN, M., 1957, *A Theory of the Consumption Function*, Princeton University Press, Princeton.
8. GHEȚĂU, V., 2012, *Drama noastră demografică. Populația României la recensământul din octombrie 2011*, Institutul de Proiecte pentru Inovație şi Dezvoltare.
9. GRIGORESCU, C., 2009, *Evoluții macroeconomice, demografice şi reforma pensiilor*, Editura Expert.
10. KENT C., PARK A. ŞI REES D. (ed.), 2006, *Demography and Financial Markets*, Reserve Bank of Australia, Conference Proceedings.
11. KYUNG-MOOK L., DAVID N. W., 2003, *The Baby Boom and the Stock Market Boom*,

Scandinavian Journal of Economics, Wiley Blackwell, vol. 105(3), p. 359-378.
12. KWOK, C., TADESSE, S., 2006, *National culture and financial systems*, Journal of International Business Studies, nr. 37, pp. 227-247.
13. MIHĂESCU, C., 2002, *Impactul îmbătrânirii demografice asupra ofertei potențiale de forță de muncă*, Probleme economice, vol. 10, Centrul de Informare şi Documentare Economică, Bucureşti.
14. POTERBA, J., M., 2004, *Impact Of Population Aging On Financial Markets*. In Developed Countries, FRB Kansas City – Economic Review, nr. 89(4).
15. SCHMITZ, S.W., 2005, *Demographic developments, funded pension provison and financial stability*, Financial Stability *Report*, vol. 9, pp. 93-109.
16. SCHMITZ, S.W., 2007, *Demographic change, bank strategy and financial stability*, Financial Stability Report, vol. 13, pp. 98-114.
17. ŞEITAN, M., ARTENI, M., NEDU, A., 2012, *Evoluția demografică pe termen lung și sustenabilitatea sistemului de pensii*, Comisia Națională de Prognoză.

NECESITATEA ÎNCADRĂRII ÎNTREPRINDERILOR AUTOHTONE ÎN LANȚURILE VALORICE REGIONALE

Maia Pisaniuc, dr. conf. univ., ASEM

Abstract. *With the emphasis and expansion of globalization, almost all the countries in the world are involved in the value chains of production, services or distribution. The respective topic was less tackled in economic research, given that the Central and Eastern European Countries have a more recent practice of involvement in these chains and the "global value chain" notion was conceived in the year 2000.*

The main goal of the article is to determine the opportunities and risks related to the economic activity of the countries integrated in the global chains, and to determine the attractiveness of CEE countries for the major global actors. To explain the necessity and traps of this collaboration the article reveals the automotive and clothing industry as well as the IT field.

Introducere

Globalizarea sporită a economiei mondiale şi fragmentarea proceselor de producție au modificat mediul economic, căruia trebuie să-i facă față națiunile, industriile şi firmele din lumea întreagă. Corporațiile transnaționale sunt agenții-cheie în cadrul acestei transformări, creând rețele internaționale de producție şi distribuție ce împânzesc globul interacționând activ între ele. Drept rezultat a crescut comerțul intra-industrial şi cel intra-produs în detrimentul comerțului internațional tradițional.

Revoluția informațională şi noile tehnologii au făcut posibilă divizarea lanțului valoric al industriei în funcții mai mici, îndeplinite de filialele din străinătate sau de furnizorii independenți în bază de contractare. În timp ce producătorii din țările în curs de dezvoltare şi cele în tranziție pot să nu posede active intangibile sau o infrastructură de servicii dezvoltată la un nivel suficient de înalt pentru a avea un avantaj comparativ în producerea bunurilor finite, mulțumită fragmentării producției, ele pot adera la lanțul valoric prin specializarea funcțională. Fragmentarea producției nu numai că permite firmelor din țările în curs de dezvoltare, ci şi celor în tranziție să aibă acces la piețele străine fără mari cheltuieli pentru publicitate şi cercetare de piață, dar şi poate aduce beneficii suplimentare sub formă de noi cunoştințe.

De multe ori, abilitățile manageriale şi tehnologice necesare pentru a concura cu succes pe piața mondială fac imposibilă bazarea pe resursele unei singure țări. În aceste condiții, integrarea în aranjamentele de producere şi marketing ale corporațiilor transnaționale a devenit cea mai eficientă cale de a beneficia de pe urma oportunităților oferite de economia mondială. Totuşi, fragmentarea producției a fost generată şi de faptul că corporațiile transnaționale au devenit mai sensibile la modificarea climatului investițional. Ele îşi pot relativ uşor relocaliza producerea dintr-o zonă geografică în alta, drept răspuns la modificări ale costului de producție, accesului la piață, condițiilor regulatorii sau riscurilor percepute. În acest context, este esențial de a face diferență între lanțurile valorice ale cumpărătorului şi lanțurile valorice ale furnizorului.

Prima noțiune denotă cazul în care cumpărătorii globali creează o bază de aprovizionare pe care sunt construite sistemele de producție şi distribuție fără deținere directă a proprietății. Cealaltă noțiune se referă la aranjamentele integrate verticală (adică, o singură corporație deține proprietatea asupra câtorva etape

succesive ale procesului de producție). În timp ce diferența care decurge din drepturile de proprietate este, în realitate, mai puțin clară şi evidentă, cele două tipuri de rețele prezintă diferențe în ceea ce priveşte caracteristicile geografice şi temporale.

Lanțurile valorice ale cumpărătorului sunt caracteristice pentru industriile în care marii detailişti joacă rolul-cheie în stabilirea, de obicei, în țările în curs de dezvoltare şi în tranziție a rețelelor de producție descentralizate. **Astfel de rețele sunt prevalente în sectoarele bazate pe forța de muncă, precum cel de confecționare a vestimentației**, **încălțămintei şi mobilei.** Producția este, în general, îndeplinită de rețele de firme contractate din țările în curs de dezvoltare care exportă bunuri finite în conformitate cu specificațiile cumpărătorilor străini. Multe țări din Europa Centrală, de Est şi de Sud-Est s-au încadrat şi participă activ la astfel de rețele, în special, în sectoarele de confecționare a vestimentației şi mobilei.

În cazul lanțurilor valorice ale furnizorilor, procesul de producție este coordonat de corporații transnaționale. Astfel de rețele sunt, în principal, prezente în industriile bazate pe capital şi forță de muncă calificată, precum cea a **automobilelor, computerelor şi semiconductoarelor.** Un exemplu clasic este industria automobilelor **care implică sisteme multinivelate de producție care include mii de firme: companii-mamă, filiale şi subproducători.**

Rețelele de producție a automobilelor centrate în jurul corporațiilor transnaționale au jucat un rol însemnat în conturarea comerțului exterior al țărilor din Regiune ce au înregistrat performanțe înalte şi anume Cehia, Estonia, Ungaria, Polonia, Slovacia, Slovenia (în continuare PI-6).

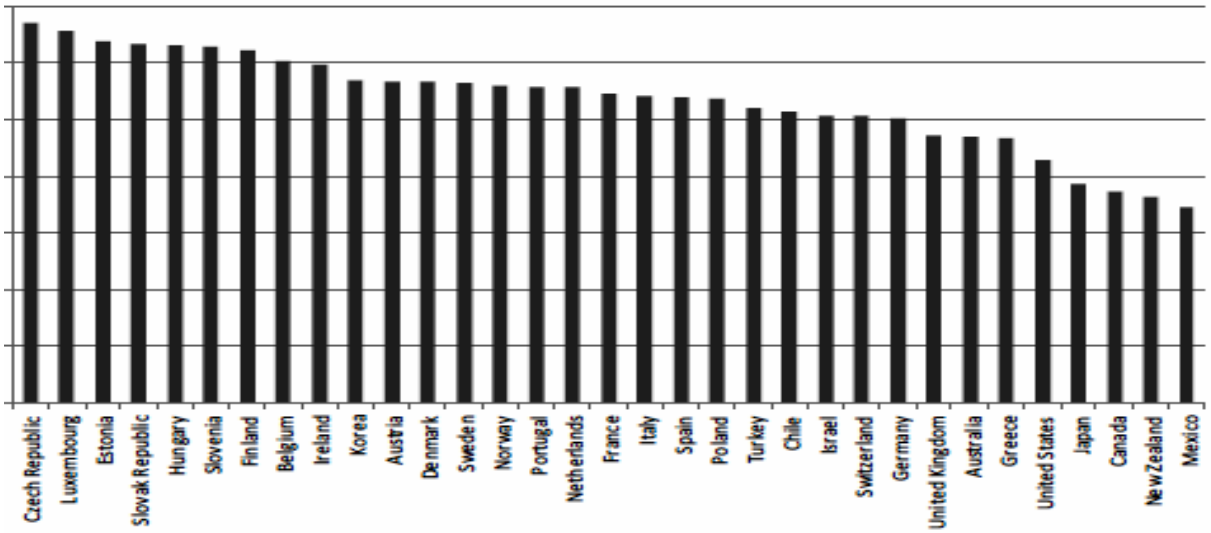


Figura 1. Participarea țărilor OCDE la lanțurile valorice globale, 2010 (LVG_participare, %)

Sursa: 2

Țările în curs de dezvoltare şi în tranziție sunt accesate în rețelele cumpărătorilor în calitate de subproducători, implicați doar în operațiuni simple de asamblare, pentru care primesc de la cumpărători toate inputurile necesare. Totuşi, peste un timp, unele dintre ele reuşesc să avanseze în cadrul lanțului valoric, devenind responsabile de aprovizionarea cu materiale şi activități de design. Proximitatea geografică, precum şi trecutul istoric, sugerează că Europa de Vest şi regiunea analizată reprezintă parteneri comerciali naturali. În perioada de până la extinderea Uniunii Europene din 2004 şi 2007, comerțul dintre Vest şi Est era compus din produse finite. Aderarea unor țări din regiune la UE a determinat integrarea acestora în rețelele de producție şi distribuție regionale şi globale. Începând cu anii 1990 şi mai cu seamă după extinderile din 2004 şi 2007, țările regiunii au intensificat schimburile cu părți componente cu UE, ca urmare a fragmentării internaționale a producției.

Aderarea unor țări din regiune la UE a fost forța motrice, care a transformat aceste economii în importante destinații pentru produsele intermediare din cadrul UE şi a dus la îmbunătățirea poziției acestor țări ca exportatori de produse finite. Procesul de integrare a stimulat atât valorificarea avantajelor comparative existente, cât şi producerea unor noi bunuri.

Comerțul de rețea a reprezentat forța motrice a integrării pe piețele globale a unor economii din regiune. Cehia, Estonia, Ungaria, Polonia, Slovacia, Slovenia (PI-6) au trecut prin două etape. În prima

etapă, exporturile de rețea au servit drept punte de legătură cu piețele străine. Etapa a doua a presupus participarea în rețelele furnizorilor. Nu toate țările din regiune, totuşi, au parcurs aceeaşi cale. Numai unele țări din cadrul CSI au devenit participante la comerțul de rețea, inclusiv Armenia (diamante), Belarus (mobilă), Kârgâzstan, R. Moldova, Turkmenistan (vestimentație). Țările din regiune, care au devenit membre ale UE în 2004 (în continuare UE-8), au urmat exemplul țărilor PI-6, însă cu diferite viteze. De fapt, legătura dintre ISD-uri şi comerțul de rețea pare să fie omniprezentă în cazul rețelelor furnizorului. Penetrarea în aceste rețele este, practic, de neconceput în lipsa ISD-urilor. Două țări din regiune, care constituie recipienții majori de ISD-uri şi anume Cehia şi Ungaria, înregistrează şi cele mai bune performanțe în ceea ce priveşte exporturile de rețea. Pe de altă parte, cu toate că participarea în lanțurile globale ale vestimentației şi mobilei nu necesită obligatoriu investiții străine, aceasta este, deseori, asociată cu ISD-uri. Un bun exemplu îl reprezintă sectorul vestimentar al României, caracterizat printr-o rată de penetrare a capitalului străin destul de înaltă. Un număr mare de mici firme italiene par să domine în sectorul vestimentar şi cel al pielii din România.

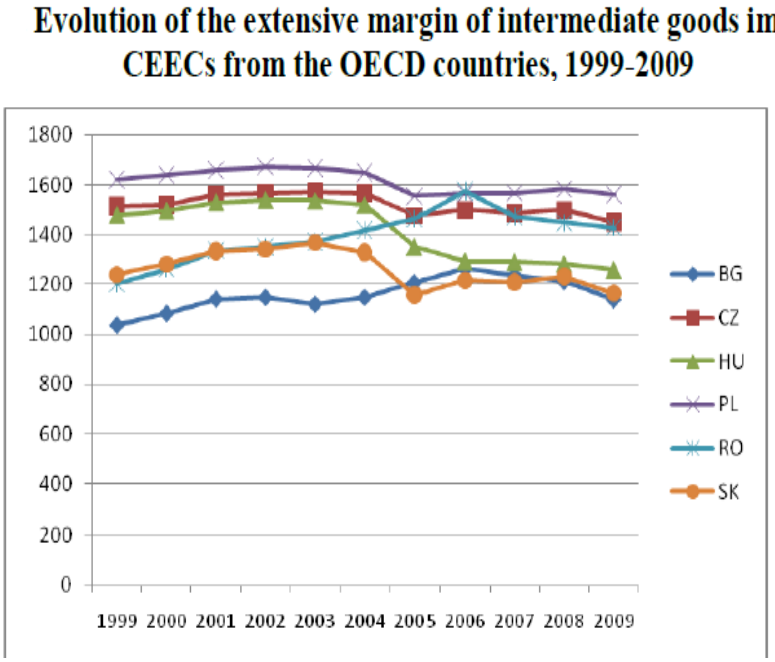


Figura 2. Evoluția varietății de bunuri intermediare importate de țările ECE din OCDE, 1999-2009
Source: *authors' calculations based on EUROSTAT data*

Figura 2 indică faptul că a fost înregistrată o creştere a numărului de produse intermediare importate de țările din regiune din țările OCDE, în perioada 1999 – 2003, iar, în cazul Bulgariei şi României, această tendință a continuat până în 2006. După 2006 şi, mai cu seamă, după 2008, varietatea produselor intermediare importate a început să înregistreze o descreştere, parțial drept consecință a recesiunii începute în 2007.

Industria vestimentară şi, într-o măsură mai mică, cea a mobilei au reprezentat quintesența creşterii exporturilor țărilor UE-8 în primele etape ale tranziției. Ele au înregistrat ponderi considerabile ale valorii adăugate, au contribuit la reducerea şomajului având impact semnificativ asupra scăderii sărăciei. Majorarea salariilor în cadrul economiilor de un mai mare succes din regiune a dus la transferul operațiunilor de prelucrare spre țările mai puțin avansate în procesul de transformare. Viteza tranziției, fiind corelată cu succesul în atragerea ISD-urilor, a determinat evoluția lanțurilor cumpărătorului. Pentru țările care s-au mişcat rapid în stabilizare şi reforme structurale, industria vestimentară a încetat de a fi promotorul creşterii exporturilor pe la mijlocul anilor 1990 (figura 3). Această tendință este caracteristică pentru 5 dintre țările UE-8, inclusiv Cehia, Estonia, Ungaria, Polonia şi Slovenia. În Polonia, ponderea vestimentației în exporturile de produse manufacturate a atins apogeul în anul 1993 sau în al patrulea an de tranziție. În Slovacia, care a rămas mai în urmă cu reformele economice structurale şi privatizarea, exporturile au atins apogeul în anul 1997.

De fapt, prin intermediul exporturilor de părți componente au reuşit să se integreze în rețelele internaționale de producție de mobilă țări, precum Croația, Estonia, Macedonia, Polonia, România şi unele țări din cadrul CSI. Polonia a devenit al patrulea mare exportator de mobilă din lume. În 2005, peste 80% din producția de mobilă poloneză era exportată. Există în prezent peste 80 de producători de mobilă cu peste 250 de angajați, precum şi peste 7000 de companii mai mici. Tot mai multe companii germane recurg la outsourcingul unor etape ale procesului de producție către Polonia sau țările vecine ca Cehia şi Slovacia.

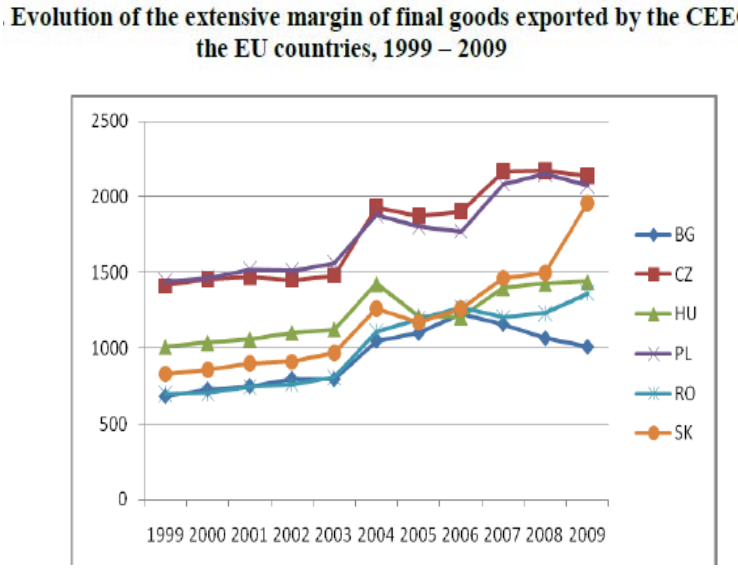


Figura 3. Evoluția varietății de bunuri finite exportate de țările ECE către UE, 1999-2009
Source: *authors' calculations based on EUROSTAT data*

Figura 3 reflectă faptul că varietatea produselor finite exportate de țările din regiune către UE a înregistrat o creştere în perioada 1999-2004. Acest lucru nu este surprinzător în condițiile pregătirii de aderare la UE. După o scădere nesemnificativă, la nivelul anului 2005, exporturile de produse finite către UE au înregistrat o creştere cel puțin până la recesiunea din 2007.

La nivel global, dezvoltarea tehnologiilor, în combinație cu crearea mediilor de afaceri favorabile, a determinat adâncirea diviziunii internaționale a muncii. Sporirea capacității de procesare şi stocare a informației, combinată cu integrarea Internetului, au determinat transformarea atât a sectorului de producere a automobilelor, cât şi a celui de tehnologii informaționale. Corporațiile transnaționale, care, în mod tradițional, au coordonat activitățile de producere şi comerializare la nivel global, au suferit schimbări dramatice. A sporit dispersarea geografică a procesului de producție.

Odată cu liberalizarea regimurilor comeriale şi reducerea barierelor față de ISD-uri, care au urmat colapsului sistemului central planificat, sectoarele IT şi auto din regiune puteau să facă față concurenței internaționale numai cu condiția ca firmele locale să fie preluate şi restructurate de către investitorii străini.

Tot mai multe companii din Europa de Vest şi SUA, dar şi din Japonia, Coreea de Sud, Taiwan şi Malaezia îşi amplasează unitățile de producție de produse electrocasnice în regiune.

Sectoarele tehnologiilor informaționale din Estonia şi Lituania, pe de o parte, şi Letonia, pe de altă parte, oferă două realități demonstrând importanța ISD-urilor. Cele trei țări baltice au moştenit, din perioada sovietică, un sector al tehnologiilor informaționale relativ dezvoltat. Totuşi, în timp ce sectorul electronic al Letoniei n-a înregistrat succese, produsele electronice din Estonia şi Lituania, unde producătorii locali au reuşit să se integreze în rețelele globale au înregistat performanțe uluitoare în exporturi.

Astfel de companii, precum Nokia, Thomson, Siemens, Philips, IBM, General Electric, şi furnizorii acestora au stimulat modernizarea şi dezvoltarea sectorului tehonologiilor informaționale în toate țările care au atras ISD-uri esențiale.

Dell şi-a relocalizat principalele unități de producere şi asamblare din Irlanda în Polonia. Foxconn a investit în regiune de la începutul anilor 1990, mai cu seamă în Cehia. Din anul 2000, Samsung şi-a plasat în Polonia un centru de cercetare şi dezvoltare.

Ambele rețele prezintă o caracteristică comună: dezvoltarea lor la nivel local necesită capital străin şi know-how, deoarece ambele rețele se bazează pe capital şi, în special, rețeaua tehnologiilor informaționale este bazată pe cunoştințe. Constituirea de la zero a unor sectoare auto şi IT competitive fără participare externă este, practic, imposibilă în prezent.

Corporațiile transnaționale sunt responsabile de restructurarea companiilor şi ulterioarele performanțe impresionante în cadrul rețelei auto. În Slovacia, Volkswagen (automobile), Siemens (faruri) şi Sachs Trnava (centuri de siguranță), au devenit branduri domestice. Motoarele cu piston pentru automobilele Volkswagen-Audi, asamblate în Ungaria, au croit drumul Ungariei spre intrarea spectaculoasă în rețelele de producere a sectorului auto. Skoda Auto din cadrul Grupului Volkswagen şi alți producători de automobile din Cehia au atras firme internaționale specializate în producerea părților componente şi detaliilor pentru automobile.

Prin urmare, participarea în rețelele internaționale de producere şi distribuție a constituit o importantă cale de a intra pe piețele străine pentru țările din regiune şi ISD-urile au stat la baza integrării țărilor din regiune în lanțurile globale de producție. Într-adevăr, datele statistice indică faptul că țările integrate în comerțul de rețea sunt anume acelea care au primit ISD-uri majore.

Diferențele dintre țări în ceea ce priveşte volumul de ISD-uri primite sunt esențiale.

Un prim factor care determină succesul sau eşecul în atragerea investițiilor este stabilitatea politică. Absența acesteia, practic, întotdeauna, descurajează fluxurile de ISD-uri. După cum arată realitatea, fluxurile publice de capital stimulează reformele, în timp ce fluxurile private de capital sunt, mai degrabă, consecința implementării măsurilor de reformă.

Reformele structurale, precum şi o bază macroeconomică stabilă, sunt, de asemenea, condițiile necesare pentru atragerea ISD-urilor.

Însă, stabilitatea macroeconomică nu este suficientă pentru atragerea investitorilor străini. Factorul critic îl reprezintă instituțiile sau mai exact, rapiditatea progresului în stabilirea instituțiilor de suport al pieței, care asigură protecția drepturilor de proprietate. Calitatea instituțiilor explică variațiile în ceea ce priveşte fluxurile de ISD-uri către economiile în tranziție. În aceeaşi ordine de idei, factorii care au afectat decizia corporațiilor transnaționale de a stabili prezența în economiile în tranziție, la nivelul anilor 1990, au fost progresul în procesul de reformă, eficiența sporită a sistemului de drept, nivelul scăzut al corupției.

Trei aspecte ale mediului de afaceri sunt critice pentru fluxul de ISD şi anume stabilitatea politică, eficiența puterii de stat şi calitatea reglementării. Media valorii acestor trei indicatori reprezintă calitatea guvernării.

Industria tehnologiilor informaționale (IT) poate deveni un catalizator de creştere, eficiență şi inovație pentru sectoarele economice tradiționale ale Moldovei şi pentru întreaga societate. Aplicațiile sectorului IT au un impact semnificativ asupra productivității întreprinderilor. Într-o lume care se dezvoltă vertiginos, nu contează doar corectitudinea acțiunilor, ci şi termenul în care acestea sunt întreprinse. Crearea unui sistem informațional de management permite luarea deciziilor în timp util. Sistemele informaționale permit semnalizarea în cazul când o decizie nu este luată la timp sau când decizia luată nu este una corectă.

Costurile de promovare prin Internet (e-mail, pagini WEB, rețele de socializare, twitter etc.) sunt considerabil mai mici decât cele pe suport hardware. În plus, aria de cuprindere a publicității este mult mai mare.

Dat fiind faptul că întreprinderile din Moldova sunt slab cunoscute pe piața internațională, vânzările în nor creează condiții favorabile pentru creşterea exporturilor. E mult mai mic efortul de marketing necesar pentru vânzările în nor decât în cazul vânzărilor separate de produse. Programele create pot fi plasate în nor în calitate de servicii.

Un alt segment, relativ deschis şi care necesită investiții mici, îl reprezintă piața de aplicații pentru telefoanele mobile. Se estimează un volum de 35 miliarde USD în 2014. În cazul dat, însă e necesar un efort de marketing înalt. Riscul creării unui program ce nu va avea succes pe piață e relativ înalt.

Conform estimărilor Asociației de Subcontractare în Europa Centrală şi de Est, se observă o tendință de creştere a pieței de subcontractare a serviciilor. Piața respectivă presupune proiecte mici pentru companiile mici şi medii, reprezentând o oportunitate promițătoare pentru Moldova. Pentru a fi atractivă ca destinație off-shore, Republica Moldova ar trebui să întrunească unele cerințe care țin de domeniile indicate.

Spre deosebire de țările din Asia, Moldova este mai aproape de Europa, atât geografic, cât şi cultural. Forța de muncă din Moldova este considerată ca fiind de calitate bună şi nu foarte scumpă. Multe companii străine examinează posibilitatea plasării oficiilor în imediata apropiere a Uniunii Europene. Companiile de software din Uniunea Europeană şi America de Nord privesc Europa Centrală şi de Est ca o opțiune mult

mai convenabilă decât Asia, datorită personalului, care e mult mai cooperant şi orientat spre rezultate. Un alt avantaj pentru companiile europene este diferența mică de fus orar, ceea ce face mult mai uşoară comunicarea.

În cele ce urmează, se face referință la factorii competitivi care influențează, în mare măsură, decizia companiilor străine de a folosi Republica Moldova drept destinație off-shore în domeniul serviciilor IT.

Din numărul total de specialişti IT din regiune, 75% sunt concentrați în Ucraina, România, Belarus, Ungaria, Polonia şi Bulgaria.

Printre companiile care activează cu succes, în Moldova, pot fi menționate următoarele: Allied Testing, Endava, Pentalog, NetInfo.

E de menționat faptul că exportul de servicii de informatică şi informaționale a crescut de peste 13 ori în perioada 2005-2011, ponderea în total export de servicii crescând de la 0,9% la 5,4%.

Cifrele de mai sus reflectă exporturile înregistrate. În sectorul dat, însă, cota activităților nedeclarate este una impresionantă. De obicei, contractarea în asemenea cazuri se face prin Internet, de pe site-uri specializate, iar achitarea se face prin transfer bănesc direct prestatorului. Conform unor surse, piața de servicii subcontractate în Moldova este de două ori mai mare decât relevă cifrele oficiale.

Sectorul TI este prioritar pentru țară, din moment ce este unul productiv şi cu valoare adăugată înaltă. Industria IT a demonstrat unul din cele mai rapide ritmuri de creştere, oferind unele dintre cele mai competitive salarii şi locuri de muncă atractive pentru tineri. Până acum, industria IT a evoluat de la sine, fără o viziune şi susținere clară din partea statului. Ritmul de creştere al industriei, din ultimii ani, poate fi accelerat doar printr-o viziune foarte clară şi un plan bine pus la punct.

De o primă necesitate sunt acțiunile clare în determinarea şi dezvoltarea unei imagini pozitive pe plan internațional, aceasta în contextul în care țările din vecinătate întreprind eforturi foarte active în vederea promovării domeniilor cu o valoare adăugată înaltă, inclusiv IT. Pentru a realiza o creştere esențială a industriei IT, sunt necesare investiții în crearea unui ecosistem IT dinamic şi modern, precum şi a unui mediu de afaceri propice pentru IT. Sporirea cantitativă şi calitativă a capitalului uman este esențială, deoarece capitalul uman rămâne, în continuare, problema numărul 1 pentru sector. Este primordială ajustarea, menținerea şi extinderea regimului fiscal atractiv pentru companii IT.

Concluzii. Pentru țările Europei Centrale şi de Est, participarea la lanțurile valorice ale furnizorilor sau cumpărătorilor este o necesitate vitală şi o formă modernă de a se integra în economia regională şi globală, aceasta oferind oportunități sporite de modernizare a activității, de acces sporit la tehnologiile avansate. Şi, în cele din urmă, posibilitatea de a se menține timp îndelungat pe piață. O altă oportunitate este dezvoltarea companiilor pe cale ascensivă, de creare a brandurilor proprii, sau de creare a propriilor rețele capabile să se extindă la nivel global.

Bibliografie:

1. KAPLINKSY, Raphael, READMAN, Jeff, *Integrating SMEs in Global Value Chains.Towards Partnership for Development*. United Nations Industrial Development Organization. 2001.
2. RADOSEVIC, Slavo, *The Electronics industry in Central and Eastern Europe: A New Global Production Location*. "Informacion Commerical Espanola: Revista de Economía". 2004.
3. RONDINELLI, A. Dennis, *Promoting National Competativeness in a Globalizing Economy: The State's ChangingRole. npan1.un.org/intradoc/groups/public/.../un/unpan005782.pdf*
4. TIITS, Marek, *Technology-Intensive FDI and Economic Development in a Small Country – The Case of Estonia*. TRAMES 11(61/56), 2007.
5. CIOBANU, I., CIULU, R.: *Strategiile competitive ale firmei*, Ed. Polirom, Bucureşti, 2005.
6. COLLINS, J., PORRAS, I. J.: *Afaceri clădite să dureze*, Ed. Curtea Veche, Bucureşti, 2006.
7. CHOMSKY, N.: *Hegemonie sau supraviețuire*, Ed. Antet, Bucureşti 2003.
8. DAIANU, D.: *Încotro se îndreaptă țările postcomuniste*?, Ed. Polirom, Bucureşti, 2000.
9. FRIEDMAN, L. Th.: *Pământul este plat*, Ed. Polirom, Bucureşti, 2007.

EFICIENȚA FILIEREI AGRICOLE

Maria Grigoraş, dr., lect. sup. univ., UASM,
grigoras-maria@mail.ru

Abstract. *The article approaches the characteristic, the organization, the coordination, the functioning, the mechanism for setting and the results of the channels of the products obtained from sow and cow: meat and milk in Moldova.*

Also, the article emphasizes the strengths, the weaknessess, the opportunities and the threats of the functioning plan, resulting from the SWOT analysis.

In the end, the author suggests some ways, measures and concrete solutions for improving the weakness, for valorizing the opportunities and for preventing the threats manifested not only in each link of the channel, but also in their ensemble.

All these are meant to contribute at improving the performances and the profitability of the sow's and cow's farms.

Key words*: diversification of products, product's channel, milk's channel, meat's channel, agro-food integration, mechanism for setting, channels' performances, specialization of production.*

JEL classification; **Q13, Q16.**

În condițiile când 26,45% din populația ocupată este încadrată în agricultură, iar acest sector (împreună cu industria prelucrătoare) constituie 34,23% din valoarea PIB-ului (în prețurile comparabile pentru anul 2012), precum şi faptul că, în ultima perioadă, au crescut exagerat de mult numărul întreprinderilor nerentabile 794 din 1489, concomitent cu o creştere a consumului de produse agricole pe cap de locuitor, în special, cele de origine zootehnică: carne (40 kg) şi lapte (171 l), se impune faptul efectuării unei analize de fezabilitate a sectorului şi, anume, al filierei agricole.

Studiul de fezabilitate are ca scop stabilirea viabilității unei întreprinderi, a unei filiere sau chiar a unui sector şi consolidarea capacităților locale în vederea dezvoltării acestora.

Problema eficienței filierei agricole îşi are originea încă în Antichitate, când Cato considera că dezvoltarea viței-de-vie, ameliorarea speciilor, altoirea pomilor fructiferi erau cele mai profitabile ramuri, pe când celelalte culturi erau neglijate pentru că aduceau câştiguri mai mici. Deci, eficiența anumitor culturi era dependentă de cerințele pieței. Varro, însă, recomanda crearea unor crescătorii de lux: păuni, cocori, fazani, marmote, mistreți care se consumau la Roma de către însăşi aristocrația din municipii. Astfel, la Varro, eficiența filierei consta în promovarea unei specializări înguste, dar foarte profitabile.

Eficiența filierei agricole este relatată şi de Dimitrie Cantemir, în lucrarea sa, „Descrierea Moldovei" . „... în Moldova, poți cumpăra o pereche de boi cu 5 sau, iarna, chiar cu 3 taleri nemțeşti, iar la Dantzing se vând cu 40 până la 50 de taleri nemțeşti [2, p.52]. … rareori afli un moldovean neguțător, pentru că semeția sau, … lenevia le este născută din fire, încât orice neguțătorie o socotesc lucru de ocară… Şi eu socot că aceasta este pricina cea mai de seamă de nu se poate afla, decât rareori, un târgoveț moldovean bogat şi în țara noastră este necontenit lipsă de bani, cu toate că se trimit peste hotare mai multe lucruri decât se aduc în țară" [2, p.179].

Viabilitatea filierei agricole a devenit una din problemele stringente ce vizează sectorul în cauză. Deşi, diviziunea muncii în agricultură este încă una rudimentară, totuşi, în speranța obținerii unor rezultate financiare mai mari au fost externalizate anumite etape ale filierei. Producătorul s-a concentrat pe însuşi procesul productiv, lăsând altora să se ocupe de procesarea producției, de comercializarea acesteia. Pierzând controlul asupra urmăririi produsului său, s-au pierdut şi importante resurse financiare. Iar rezultatul final e că cei mai importanți decidenți ai filierei, înregistrează pierderi notabile: producătorii devin insolvabili, iar consumatorii plătesc prețuri exagerat de mari.

Acest fapt contribuie la declinul sectorului agroalimentar şi al industriilor conexe acestuia: la orientarea spre produsele similare din import, la amplificarea ratei şomajului ca rezultat al eliberării forței de muncă ocupate în agricultură şi-n industriile suplinitoare, la scăderea atractivității investiționale în sectorul agrar, la abandonarea prelucrării terenurilor agricole, la scăderea nivelului de trai al populației, la intensificarea insecurității alimentare etc.

Astfel, determinarea performanței filierei agricole poate coincide cu determinarea lanțului valoric pe parcursul succesiunilor etapelor care intervin între producerea unui bun şi consumul acestuia.

Una din cauzele ineficienței filierei agricole este lungimea canalului de distribuție şi pierderea controlului acestuia de către producător. Ea creşte pe măsura majorării numărului de intermediari între

producător şi consumatorul final. În Republica Moldova, cele mai elocvente exemple de acest fel sunt: producătorii de lapte şi producătorii de carne de suine (porcine).

Ineficiența filierei a contribuit la reducerea efectivului de vaci pentru lapte de la 154,4 mii de capete, în anul 2011, la 144,3 mii de capete, în anul 2012, iar efectivul de suine s-a redus, în anul 2012, cu 8,34%, față de anul 2011 (478,5 mii de capete).

Pe parcursul succesiunii etapelor lanțului valoric, prețul produsului agricol creşte, ceea ce-l face necompetitiv şi neatractiv. Iar diferența dintre prețul plătit de către consumatorul final şi cel obținut de către producător este însuşită de către intermediari. De exemplu, un litru de lapte de vacă colectat de la țărani costă 3 lei, iar prețul de vânzare în rețeaua de retail ajunge 12,30 lei sau 1 kg de carne de suină (masă vie), procurat de la producător, este de 20-30 lei, iar în rețeaua de retail ajunge până la 120 lei per kilogram.

Escaladarea (creşterea) prețului produsului agricol în interiorul canalului de distribuție cauzează ineficiența filierei. Procesul se derulează astfel:

I. $Prețul\ de\ vânzare = Costul\ unitar + Adaos\ la\ profit$ **[între 20% şi 40%]**.

Adaosul la profit depinde de perisabilitatea produsului, de recuperarea capitalului investit etc.

II. Lungimea canalului de distribuție:

$\{P - producătorul, A_1 - Angrosistul\ 1, A_2 - Angrosistul\ 2, \dots A_n - Angrosistul\ n, D - detailistul\}$.

Tabelul 1

Modelul ipotetic propriu-zis de escaladare a prețului pentru un litru de lapte

Indicatorii	Valoarea numerică, lei/l
Costul unitar	2,50
Adaos la profit	20%
Prețul de vânzare al producătorului	3,00
Prețul de vânzare al A_1	3,60
Prețul de vânzare al A_2	4,32
Prețul de vânzare al A_3	5,18
…	…
Prețul de vânzare al D	12,30

Sursa: *elaborat de autor*

Modelul de escaladare a prețului pentru un litru de lapte este unul întocmit pe baza metodei „caeteris paribus".

Orice producător, atunci când ia decizia de externalizare a unei etape a filierei sale, trebuie să țină cont de: posibilitatea menținerii controlului asupra întregului canal de distribuție, respectarea principiilor etice de către comerciant, alegerea exclusivă a unui intermediar, suma costurilor rezultate din dezvoltarea propriei infrastructuri de distribuție şi suma pierderilor rezultate din prețul de vânzare ajuns la consumatorul final şi prețul de vânzare al producătorului.

Eficiența filierei agricole presupune determinarea lanțului valoric, care este o reprezentare a funcțiilor firmei, care adaugă valoare bunului furnizat clienților.

În acest caz, propunem un model care cuprinde un set de indicatori, în baza cărora se va determina eficiența fiecărei etape ale filierei şi clasarea acestora (etapelor) după matricea Boston Consulting Group şi, în final, eficiența sectorului ca sumă a eficienței etapelor componente.

Tabelul 2

Eficiența componentelor filierei

Denumirea indicatorilor	Soldul balanței „cost-beneficiu"
1	2
Cercetarea pieței	**Soldul balanței cercetarea pieței (Sb_{cp})**
- Depistarea cererii pentru bunul ce urmează să fie produs;	Predomină costurile
- Determinarea mărimii segmentului de piață;	Predomină costurile
- Determinarea posibilităților de creştere a segmentului de piață;	Predomină costurile
- Determinarea imposibilității abordării segmentului de piață de către concurenți	Predomină costurile

1	2
Proiectarea produsului	**Soldul balanței proiectarea produsului (Sb_{pp})** Predomină costurile
Aprovizionarea	**Soldul balanței aprovizionare (Sb_a)**
- Depozitarea şi manipularea materialelor;	Predomină costurile
- Controlul asupra inventarului	Predomină costurile
Producerea	**Soldul balanței producerea (Sb_p)**
- Combinarea factorilor de producție în vederea dobândirii cantității şi calității superioare a unui bun	Predomină optimizarea şi minimizarea costurilor
Logistica livrării	**Soldul balanței logistica livrării (Sb_{ll})**
- Prelucrarea comenzilor;	Predomină costurile
- Livrarea propriu-zisă	Predomină costurile
Marketingul	**Soldul balanței marketing (Sb_m)**
- Publicitate;	Predomină costurile
- Promovarea vânzărilor;	Predomină costurile
Comercializarea	**Soldul balanței comercializare (Sb_c)** Predomină maximizarea beneficiilor
Managementul canalelor de distribuție	**Soldul balanței managementul canalelor de distribuție (Sb_{mcd})** Predomină costurile
Service-ul canalelor de distribuție	**Soldul balanței service-ul canalelor de distribuție (Sb_{scd})**
- Informare;	Predomină costurile
- Instalare;	Predomină costurile
- Reparații;	Predomină costurile
- Traininguri ale clienților	Predomină costurile
- Caracterul oportunist al contra-agenților	Predomină costurile
- Riscul pieței asimetrice	Predomină costurile
- Dezvoltarea tehnică	Predomină costurile
Managementul resurselor umane	**Soldul balanței managementul resurselor umane (Sb_{mru})**
- Recrutarea forței de muncă;	Predomină costurile
- Calificarea forței de muncă;	Predomină costurile
- Menținerea forței de muncă	Predomină costurile
Infrastructura firmei	**Soldul balanței infrastructura firmei (Sb_{if})**
- Amplasarea firmei	Predomină costurile
- Instalațiile de procesare a gunoiului;	Predomină costurile
- Unitățile de aprovizionare;	Predomină costurile
- Distanțele față de căile de transport;	Predomină costurile
- Distanțele dintre subdiviziunile firmei	Predomină costurile
- Poziția față de resursele naturale (apele freatice, resurse forestiere) şi factorii atmosferici (direcția predominantă a vântului)	Predomină costurile
- Construcția locației (umiditatea relativă)	Predomină costurile
Grupurile de presiune	**Soldul balanței grupurilor de presiune (Sb_{gp})**
- Numărul acestora;	Predomină costurile
- Puterea acestora	Predomină costurile
Riscul sporirii concurenței intrasectoriale	**Soldul balanței riscului sporirii concurenței intrasectoriale (Sb_{rsci})** Predomină costurile

Sursa: *elaborat de autor*

Astfel, eficiența filierei (Ef) se caracterizează matematic printr-o balanță care trebuie să aibă o înclinație în favoarea beneficiului (a profitabilității), şi anume:

$Sb_{cp} + Sb_{pp} + Sb_a + Sb_p + Sd_u + Sb_m + Sb_{mcd} + Sb_{scd} + Sb_{mru} + Sb_{if} + Sb_{gp} + Sb_{rsci} < Sb_c$, cu condiția ca: $Sb_{cp} + Sb_{pp} + Sb_a + Sb_p + Sb_u + Sb_m + Sb_{mcd} + Sb_{scd} + Sb_{mru} + Sb_{if} + Sb_{gp} + Sb_{rsci} \rightarrow$ ***minimum.***

Orice antreprenor trebuie să fie conştient că obținerea eficienței filierei este o strategie de durată şi evoluția ei este în cascadă. La începutul dezvoltării afacerii este normal ca soldul balanței să încline în favoarea costurilor (până la stabilirea pragului critic – P_c), dar fiecare antreprenor trebuie să aibă grijă ca această perioadă să fie cât mai scurtă posibil ($t_1 \rightarrow$ minimum) şi ca acest prag critic să nu se mai repete pe parcursul activității economice (figura 1). În caz contrar, repetarea pragului critic se poate solda cu falimentul întreprinderii, filierei, sectorului.

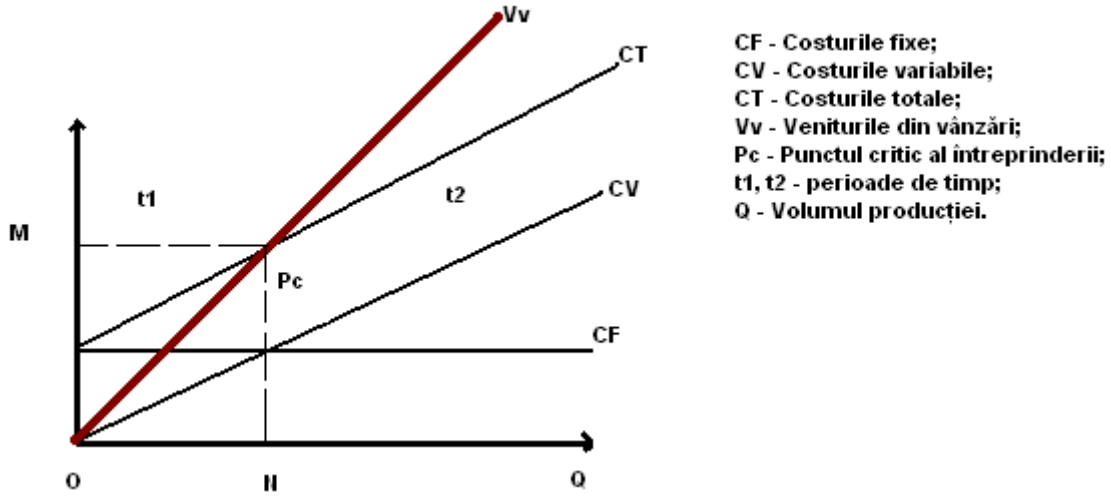


Figura 1. Pragul critic al întreprinderii

Modelul dat al eficienței filierei poate fi raportat la orice unitate economică şi ajustat la mediul intern şi extern al acesteia.

Studiul unei filiere cuprinde două aspecte: identificarea acesteia (produse, itinerarii, agenți economici, operațiuni, fluxuri, costuri, venituri etc.) şi analiza mecanismelor regulatoare (structura şi funcționarea pieței, intervenția statului, lobbyismul, factorii climaterici, situațiile excepționale etc.). Astfel, filiera presupune integrarea drumului fizic al produsului cu serviciile care-l însoțesc, dar şi depistarea şi urmărirea forțelor interne şi externe ce-l influențează: agenți economici, instituții, mediul tehnologic, grupuri de presiune, mediul natural etc.

Filierele pot fi analizate prin concepția mai multor optici: din punct de vedere *al opticii de marketing* – prin care se urmăreşte comportamentul de piață al agenților economici aflați pe filieră, costurile şi profiturile obținute de fiecare din ei; din punct de vedere *al opticii de ecosistem* – care ține de dezvoltarea durabilă a filierelor agroalimentare, sincronizate cu folosirea rațională a resurselor, reducerea pierderilor şi a rebuturilor şi cu evitarea poluării; din perspectiva *opticii social-politice* – prin care se determină relațiile şi echilibrul dintre filiere.

Ecosistemul filierelor agricole are anumite particularități specifice față de cel din industrie sau sectorul serviciilor, şi anume: este dependent total de factorul climateric; pământul este principalul factor de producție; existența randamentelor neproporționale în agricultură; caracterul sezonier al producției, ceea ce influențează desfăşurarea proceselor de prelucrare şi comercializare aflate pe filieră în cursul unui an calendaristic; produsele obținute în cadrul filierei au un grad sporit de perisabilitate, ceea ce implică condiții speciale de păstrare şi manipulare şi imposibilitatea stocării acestora; numărul relativ redus al fazelor pe care le parcurg materiile prime în procesul de prelucrare; ciclicitatea procesului productiv (deşi, progresul tehnico-ştiințific din acest domeniu, bazat pe ingineria genetică şi biotehnologii, a căutat să reducă timpul de creştere şi dezvoltare a soiurilor de plante şi a raselor de animale prin obținerea de hibrizi înalți productivi, folosirea fertilizanților, a amelioratorilor, a substanțelor de îngrăşare, oricum procesele de creştere şi dezvoltare sunt naturale şi independente de voința omului).

Eficiența filierei agricole trebuie să se bazeze nu doar pe micşorarea costurilor, ci şi pe urmărirea calității estetice, nutriționale şi biologice (igienice) ale produsului de-a lungul canalului. Orice etapă a

filierei trebuie să ajusteze valoare produsului sau cel puțin să păstreze valoarea dobândită de etapele precedente.

În Republica Moldova, filierele cărnii de suine şi a laptelui de vacă sunt unele din cele mai importante filiere zootehnice, a căror cerere, pe parcursul anilor, a crescut, în comparație cu cererile pentru carnea de ovine, bovine şi de pasăre care au rămas anemice (figura 2).

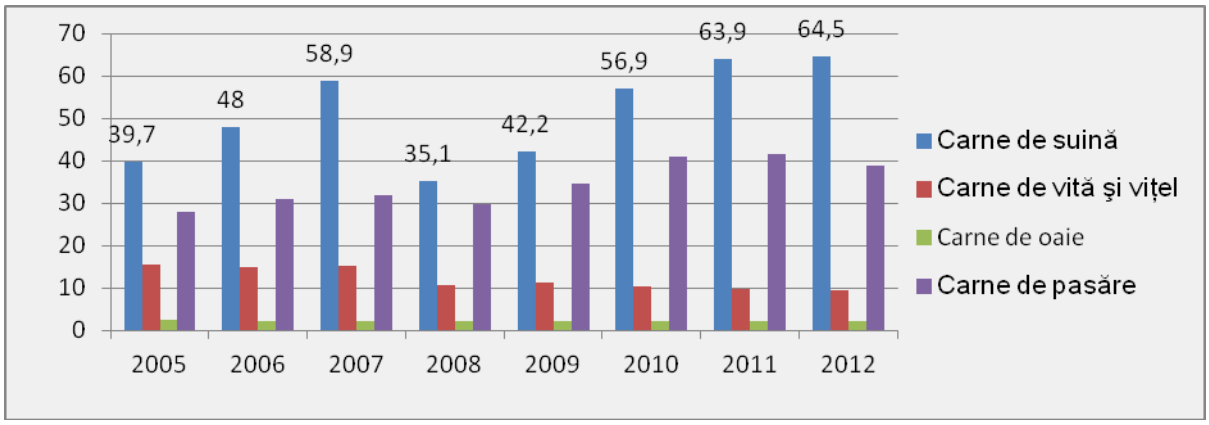


Figura 2. Producția cărnii în gospodăriile de toate categoriile, pe tipuri (mii tone)
Sursa: www.statistica.md

Orice abordare a modelului eficienței filierei agricole trebuie să preceadă cu o analiză SWOT, şi anume: determinarea oportunităților filierei, amenințărilor, punctelor forte şi punctelor slabe.

Oportunități: *Cererea pentru carnea de suine este în creştere*. Carnea de suine rămâne să fie cea mai solicitată din partea consumatorilor, datorită proprietăților nutritive şi gustative excepționale.

Prin analiza indicatorului „balanța cărnii şi utilizării ei" în dinamică (tabelul 3), este denotat faptul că indicatorul „consumul personal al populației" este superior indicatorului „volumul producției", ceea ce impune acoperirea cererii interne cu produse din import. Astfel, se poate conchide că piața internă a cărnii din Republica Moldova se află într-o penurie de ofertă, ceea ce ar trebui să stimuleze producătorii de carne autohtoni în dezvoltarea sectorului dat, cel puțin până la asigurarea „nivelului de autoaprovizionare" de 100%.

Tabelul 3

Balanța cărnii şi utilizării ei, mii tone

Anii	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Numărul mediu anual al populației, mii persoane	3585,2	3576,9	3570,1	3565,6	3562,0	3560,0	3559,5
Producție	97	109	78	91	111	118	116
Import	39	24	40	15	28	25	31
Variația stocurilor	10	0	-2	0,0	-10	-6	-1
Total resurse	**146**	**133**	**116**	**106**	**129**	**137**	**146**
Export	3	4	1	1	2	2	4
Furaje	4	0	0	0	0	0	0
Prelucrarea în scopuri nealimentare	2	0	0	0	0	0	0
Pierderi	0	0	0	0	0	0	1
Consumul personal al populației	137	129	115	105	127	135	141
Total utilizări	**146**	**133**	**116**	**106**	**129**	**137**	**146**
Consumul personal pe locuitor, kg pe an	38,3	36,0	32,3	29,5	35,6	37,9	39,7
Nivelul de autoaprovizionare,%	67,8	84,5	67,8	86,7	86,0	86,1	81,5

Sursa: www.statistica.md//balanțele *resurselor alimentare şi utilizării lor (2006-2012)*

Amenințări: *Concurența exercitată din partea celorlalte filiere*, ca de exemplu: carnea Premium, carnea de pasăre, iepure, bovină etc., care vor contribui la îngustarea segmentului filierei cărnii de suine.

Apariția grupurilor de presiune, a consumeriştilor, a liderilor de opinie (medici), a vegetarienilor, care pot contribui la modelarea comportamentului consumatorului în defavoarea utilizării cărnii şi subproduselor de porc. De asemenea, *starea sănătății animalelor*, care este sensibilă la foarte mulți agenți patogeni: actinobocillus pleuro, pesta porcină clasică, mycoplasma, pneumonia etc.; la tipul hranei: mâncare făinoasă, granulară sau lichidă, poate să cauzeze pierderi ale efectivului de animale, care, ulterior, se poate solda cu o penurie de ofertă. Astfel, pentru a diminua riscul cu privire la diminuarea efectivului, este necesar ca locația să fie corespunzătoare speciei de animale: umiditatea relativă (60-80%); temperatura optimă în funcție de vârsta şi starea animalului; asigurarea spațiului necesar animalului; asigurarea unei rații de hrană corecte şi menținerea constantă a orarului hrănirii; examenul veterinar zilnic; păstrarea igienei locației; controlul strict asupra dăunătorilor: rozătoare, muşte etc. Studiile [1] au arătat că rozătoarele pot cauza o creştere cu 20% a costurilor de hrană şi o scădere a performanțelor scroafelor cu până la 50%, iar numărul nou-născuților poate scădea cu 30%.

Puncte forte: *calitatea gustativă excepțională a cărnii de suine minimizează riscurile de piață*, în special cele cu privire la îngustarea masivă a segmentelor de consumatori. *Suinele sunt specia de animale care valorifică foarte bine hrana*. Pentru a realiza un kilogram creştere în greutate, porcii au nevoie de 3,5-4,5 unități nutritive, adică 3-4 kg de uruieli sau furaj combinat [4]. Cel mai bun coeficient de digestibilitate al hranei este cuprins între 80-90% din cantitatea totală şi se realizează când hrana administrată are la bază orz şi porumb. Astfel, se poate conchide că *dispunem de un nivel ridicat de acoperire din surse proprii a necesarului de furaje*, deoarece cea mai mare parte a terenurilor arabile sunt însămânțate cu porumb, orz şi plante de nutreț (figura 3).

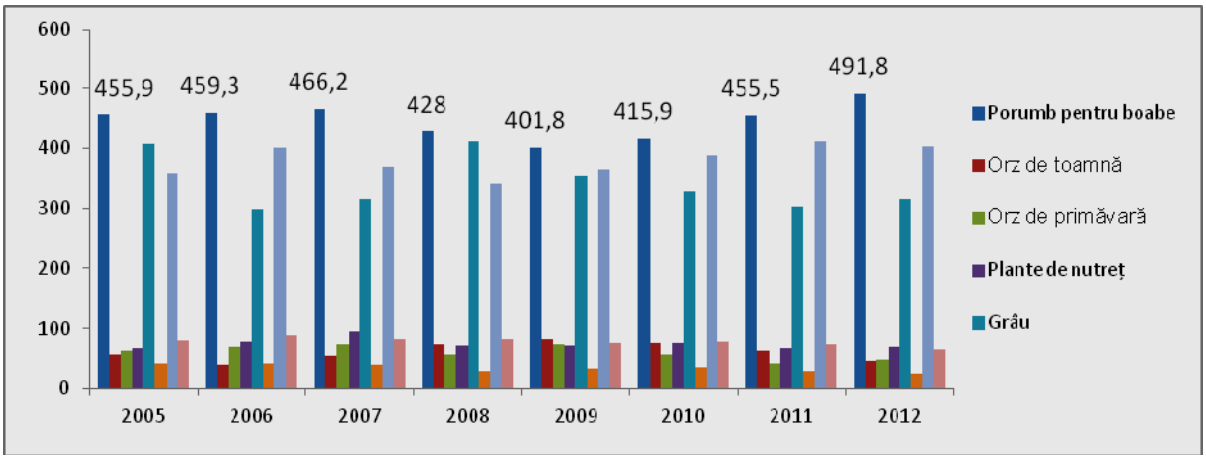


Figura 3. Suprafețele însămânțate cu culturi agricole (mii hectare)

Sursa: *www.statistica.md.*

Piața pesticidelor, a erbicidelor, a fungicidelor etc. nu este aşa de dezvoltată în Republica Moldova, fapt ce permite încă obținerea unor recolte cu o valoare biologică mai mare. Deci, animalele sunt încă hrănite cu porumb nemodificat genetic, cu cereale cu conținut scăzut în contaminanți, ceea ce se reflectă în *calitatea nutritivă şi biologică a produsului*, fie carne, fie lapte. Orice consumator poate să observe o diferență majoră între carnea obținută într-un sistem intensiv de creştere şi cea obținută prin exercitarea agriculturii tradiționale.

Rentabilitatea creşterii acestei specii este datorată şi faptului că *este o activitate de tradiție a populației țării noastre,* asigură stabilitatea forței de muncă în zona rurală. Gunoiul de grajd provenit de la suine constituie un important fertilizant pentru sol.

Puncte slabe: *practicarea pe scară redusă a proceselor de selecție şi ameliorare a animalelor,* fapt ce contribuie la valorificarea insuficientă a speciei.

De asemenea, se observă că *peste 70% din producția de carne vândută şi peste 96% din laptele vândut parvin din gospodăriile populației* (tabelul 4), fapt ce impune ca autoritățile veterinare să-şi intensifice controalele. Este absolut necesar, determinarea stării sănătății animalelor şi condițiile de creştere ale acestora, în scopul identificării anumitor maladii şi-n scopul îmbunătățirii condițiilor de trai ale animalelor.

Tabelul 4

Obținerea principalelor produse animaliere pe categorii de gospodării

Indicatorii	Anii							
	2005	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**
Gospodăriile de toate tipurile								
Vânzarea pentru sacrificare a animalelor, mii tone	121	134	149	108	124	150	159	156
Lapte, mii tone	659	627	604	543	575	591	560	525
Întreprinderile agricole								
Vânzarea pentru sacrificare a animalelor, mii tone	12	17	19	24	29	37	42	42
Lapte, mii tone	25	22	19	16	15	14	14	15
Gospodăriile țărăneşti								
Vânzarea pentru sacrificare a animalelor, mii tone	0,1	0,1	1	1	2	2	2	2
Lapte, mii tone	0,4	1	0,5	0,5	1	1	1	1
Gospodăriile populației								
Vânzarea pentru sacrificare a animalelor, mii tone	109	117	129	83	93	111	115	112
Lapte, mii tone	634	604	585	527	559	576	545	509
Ponderea vânzării animalelor pentru sacrificare din gospodăriile populației în totalul gospodăriilor,%	90,08	87,31	86,58	76,85	75,0	74,0	72,33	71,8
Ponderea vânzării laptelui din gospodăriile populației în totalul gospodăriilor,%	96,21	96,33	96,85	97,05	97,22	97,46	97,32	96,95

Sursa: *adaptat de autor după* www.bns.md

Un alt impediment în dezvoltarea filierei cărnii de suine, în mediul rural, este *imposibilitatea efectuării de rezerve de furaje şi nutreţuri în anii mai favorabili*, fie din lipsă de spațiu pentru depozitare, fie din insuficiența acestora sau chiar din nepăsarea țăranului, care face agricultură fără a avea studii de specialitate. Acest fapt se remarcă masiv în anii secetoşi, când scade efectivul de animale, scade prețul vânzării animalelor (masă vie), ca mai apoi, în anii favorabili, prețurile să escaladeze masiv.

De asemenea, *depozitarea incorectă a nutreţurilor* poate fi sursa de infecții cu aflatoxine (substanțe cancerigene genotoxice, care se dezvoltă la un nivel ridicat de temperatură şi umiditate), ocratoxina A (o micotoxină produsă de mai multe ciuperci „penicillium" şi „aspergillus") [3].

Efectuarea agriculturii sub formă diletantă, în special, hrănirea suinelor cu resturi din bucătărie şi nerespectarea unei raţii alimentare corecte ale animalelor, precum şi a condițiilor de trai ale acestora, ce generează diminuarea calității cărnii şi a laptelui, fapt ce poate determina marile rețele de magazine să se orienteze către importuri.

Concentrarea producției de carne şi lapte în gospodăriile populației presupune şi *dezvoltarea unei pieţe asimetrice*: țăranul nu este informat despre starea pieței cărnii de porc sau a laptelui de vacă, fapt ce permite abordarea acestui sector de intermediari, dornici de a-şi majora veniturile.

O altă dilemă a concentrării producției de carne în gospodăriile populației constă în *numărul mare al sacrificărilor necontrolate şi lipsite de respectarea condițiilor de igienă; lipsa abatoarelor certificate.*

Referitor la concentrarea producției de lapte de vacă, aceasta cuprinde următoarele impedimente: *colectarea anevoioasă a produselor datorită loturilor neomogene, dispersiei teritoriale, lipsei infrastructurii de marketing din mediul rural; livrarea sezonieră a laptelui; instalații de răcire neadecvate; absența unor contracte ferme cu colectorii; întârzieri în efectuarea plăților pentru laptele achiziționat de către diverşi operatori de pe filieră; vârsta înaintată a fermierilor.*

Deci, efectuând analiza SWOT a filierelor cărnii de suine şi a laptelui de vacă, se impune reproiectarea acestora.

Reproiectarea filierei presupune **inventarierea, analiza, planificarea etc. unui ansamblu de activităţi care se desfăşoară la nivelul diferitelor verigi-componente ale filierei**.

Un important pas, în reproiectarea filierei, îl constituie **folosirea tehnologiilor de producţie agricolă**. Între punctele slabe ale filierei, se remarcă utilizarea redusă a materialului biologic performant, datorită lipsei de informare şi preţurilor ridicate ale acestuia, practicarea unor tehnologii neperformante, calitatea necorespunzătoare a furajelor etc., toate acestea soldându-se cu consecinţe negative asupra obţinerii unor performanţe ridicate în activitatea de creştere a porcilor şi a vacilor pentru lapte. Tehnologiile performante nu pot fi aplicate în condiţii de eficienţă, decât în ferme de mari dimensiuni, ferme care oferă o serie de avantaje, precum: economiile tehnice, prin utilizarea cu o eficienţă sporită a inputurilor; economiile în procesul de aprovizionare, prin obţinerea de discounturi şi alte servicii de livrare; economiile de marketing; economiile de scală, care permit reducerea costului unitar şi, deci, micşorarea preţului de vânzare.

Al doilea pas al reproiectării constă în **creditarea producţiei** sau atragerea de investiţii.

Al treilea pas, deşi implică riscul de piaţă, este **specializarea producţiei**: în rase pentru carne, care, la sacrificare, dau carcase cu un procent ridicat de ţesut muscular, peste 65-70% (Landrace, Pietrain); în rase mixte, cu un procent de carne în carcasă de 50-55% şi în rase pentru grăsime, cu un procent de carne în carcasă de 45-50%. De asemenea, este necesară folosirea acelor rase care au o prolificitate ridicată (10-11 purcei la fătare), vârsta introducerii la reproducere să fie redusă, perioada de timp pentru atingerea greutăţii de sacrificare să fie scurtă şi valorificarea furajelor să fie cât mai eficientă. Aceleaşi caracteristici vizează şi specializarea fermelor de creştere a bovinelor: în rase pentru carne, rase pentru lapte sau pentru carne şi lapte.

Următorul pas presupune **integrarea producţiei**. Crescătorul de suine şi cel de bovine pentru lapte, fiind cel mai des ţăranul, rămâne degrevat de problemele aprovizionării cu resurse şi de problemele legate strict de procesul productiv, iar restul etapelor filierei le lasă la voia întâmplării, fapt ce se soldează cu pierderi masive din partea producătorilor şi a consumatorului final. Astfel, se impune integrarea producţiei, care se poate efectua fie pe baza unor aranjamente contractuale încheiate între decidenţii filierei, fie prin asocierea la o cooperativă de marketing. Scopul integrării producţiei este de a transforma piaţa asimetrică într-o piaţă simetrico-informaţională, sporindu-se astfel puterea de negociere a crescătorului de suine sau a celui de bovine.

Următoarea etapă în reproiectarea filierei constă în **asigurarea unui proces de comunicare pe ansamblul filierei produsului**. Orice verigă trebuie să comunice celorlalte despre mersul produsului în consum, starea acestuia etc.

O etapă finală a restructurării filierei ar fi **diversificarea produsului**, dar în strictă concordanţă cu preferinţele consumatorilor. Specia de suine presupune o gamă foarte diversificată de produse: carne, grăsime, şorici, subproduse etc., iar împreună cu obiceiurile de consum ale populaţiei această branşă (filieră) are capacitate de rezistenţă destul de mare, ceea ce-i asigură antreprenorului o piaţă de desfacere internă sigură. Astfel, pentru a creşte eficienţa acestui sector, precum şi a veniturilor aferente producătorilor ar fi necesară integrarea filierei cărnii de suine cu cea a turismului rural, sau a turismului gastronomic. Esenţa acestei afilieri constă în dezvoltarea anumitor nişe, care, ulterior, pot să se transforme în segmente de piaţă.

În concluzie, eficienţa filierei agricole depinde de coordonarea verticală a acesteia. Cu cât sistemul este mai complex, prin numărul de faze şi prin volumul de resurse alocate, cu atât este mai lungă perioada de producţie, iar rezultatul final devine un produs necompetitiv, ceea ce nemulţumeşte decidenţii importanţi ai sectorului: producătorul şi consumatorul. Astfel, o integrare verticală devine absolut necesară pentru sporirea performanţelor filierei, ceea ce se va solda cu repartizarea corectă a veniturilor între operatori şi ajungerea în consum a unui produs înalt calitativ şi accesibil ca preţ.

Bibliografie:

1. BRABANT, Ruben, MAES, Wout, BRUTSAERT, Helena. *Porci*. Chişinău: 2011.
2. CANTEMIR, Dimitrie. *Descrierea Moldovei*. Chişinău: Litera, 1998. 234 p.
3. Comisia Europeană. Regulamentul (CE) nr.1881/2006 al Comisiei din 19 decembrie 2006 de stabilire a nivelurilor maxime pentru anumiţi contaminanţi din produsele alimentare (modificat prin 32013R1067 de la 01.01.2014). www.eur-lex.europa.eu.
4. www.gazetadeagricultura.info/animale/porcine. Factorii care influenţează creşterea porcilor.

Secția V. INFORMATICĂ ŞI CIBERNETICĂ ECONOMICĂ

METODĂ EFICIENTĂ DE CALCUL PENTRU MULTIPLICATORII LUI LAGRANGE

Eugeniu Gârlă, dr., ASEM

Abstract. *În lucrarea de față, se propune schemă eficientă de calcul al multiplicatorilor lui Lagrange pentru o clasă largă de probleme de optimizare neliniară. Este formulat modelul matematic, examinată metoda de rezolvare şi sunt analizate problemele implementării.*

CONSIDERAȚII PRELIMINARE

I. Privire generală

1. Fie $x = (x_1,...,x_i,...x_n)$ aici şi mai jos vector n – dimensional, iar $f(x)$, $g_j(x)$, $\overline{j = 1, q + p}$ - funcții de x, continue, împreună cu derivatele lor. Tradițional $f(x)$ se numeşte funcția-obiectiv, iar $g_j(x)$ - restricțiile. Se pune problema găsirii valorii optimale pentru funcția-obiectiv min $f(x)$, în condițiile satisfacerii restricțiilor

$$\begin{cases} g_j(x) = 0, j = \overline{1, q} \\ g_j(x) \le 0, j = \overline{q+1, q+p}, \end{cases} \qquad (1)$$

În formă matricială, restricțiile Jacobianului din (1), unde $h_j(x) \equiv g_j'(x)$ este derivata, iar h_{ji} componenta i a *gradientului* $h_j(x)$, arată ca

$$\begin{bmatrix} h_{11} \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots h_{1n} \\ \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots \\ h_{q+p,1} \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots h_{q+p,n} \end{bmatrix} = A \qquad (2)$$

2. De menționat că generalitatea problemei (1) nu are de suferit, dacă, în modelul economic, figurează *max* în loc de *min*, (un *max* pentru $f(x)$ implică existența unui *min* pentru $-f(x)$) şi restricții de forma „≥" în loc de "≤", la fel, este suficientă examinarea restricției $0 \le x \le a$ sau chiar $0 \le x \le 1$, după caz, asupra variabilei, în loc de $b \le x \le c$. De menționat, de asemenea, că între problemele neliniare (1), numai teoria optimizării convexe s-a dezvoltat ca o teorie completă, altfel metodologia de rezolvare a problemelor de optimizări neliniare cu restricții, se referă doar la extremele locale.

3. Metode de rezolvare. Este binecunoscut faptul că majoritatea modelelor de optimizare operează cu inversa matricei A din (2), adică cu A^{-1}. Dacă A^{-1} s-ar afla, atunci soluția pentru problema (1) s-ar determina în urma unor operații matematice elementare. Pentru evitarea calculării excesive a A^{-1} în procesele iterative, acolo, unde este posibil, se aplică frecvent formula generală de recurență a lui Woodbury, sau cazul particular al acesteia – formula Sherman-Morrison cu modificații:

$$(A + u \bullet v)^{-1} = A^{-1} - (A^{-1}u \bullet vA^{-1}) / (1 + vA^{-1}u). \qquad (3)$$

Aceasta permite calcularea inversei noii matrice, la care s-a adăugat un rând (vectorul v) şi o coloană (vectorul u), fără a proceda la inversarea acesteia, ci folosind matricea inițială A^{-1} şi operația produsului vectorial $\bullet$. Odată cu apariția calculatoarelor de performanță, inclusiv PC, dar mai ales a unor rezultate remarcabile în teoria optimizării neliniare, începe o nouă etapă în utilizarea metodelor de optimizare. Întotdeauna, însă, la rezolvarea (1), se ține cont de:

a) nu există soluții în formă analitică;
b) majoritatea metodelor, inclusiv cele mai eficiente sunt metode iterative, adică de la iterație la iterație se construiește consecutivitatea $f(x^0) \geq ..., \geq f(x^{k-1}) \geq f(x^k) \geq f(x^{k+1}) \geq, ...,$după formula:

$$x^{k+1} = x^k + \alpha_k p_k, \qquad (4)$$

unde α_k indică numărul, p_k – vectorul, iar procesul de calcul se încheie, dacă diferența dintre două valori consecutive ale lui x satisfac inegalitatea $|x^{k+1} - x^k| < \varepsilon$, ε – număr mic dat. Pentru a menține noul punct x_{k+1} în vecinătatea vechiului x_k, se pun restricții asupra valorii lui α_k, bunăoară, prin înjumătățire, până la o anumită valoare. Dar, din punct de vedere al schemei de calcul, cel mai greu pas la fiecare iterație îl constituie determinarea direcției de minimizare p_k, metodele de optimizare în aceste scheme de calcul se deosebesc, practic, prin algoritmul de aflare a acestuia, iar problema determinării soluției p_k, în ansamblu, poartă numirea de problemă auxiliară (PA);

c) metodele numerice de rezolvare a problemei (1) se numesc metode de programare matematică (PM). Dacă funcția $f(x)$ este pătrată și $g_j(x)$ sunt liniare, atunci acestea se numesc metode de programare pătratică (PP), iar în cazul liniar – de programare liniară (PL). În lucrare, nu se studiază cazul reducerii (PA) la un simplex. Mai jos, se examinează doar cazul formulării problemei auxiliare sub forma unei probleme de programare pătratică.

4. Tip de restricții.

a) un interes deosebit prezintă cazul când în (1) lipsesc restricțiile de tipul „≤”. Fie B – Jacobianul corespunzător restricțiilor de tipul "=", adică

$$\begin{bmatrix} h_{11} \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots h_{1n} \\ \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots \\ h_{q1} \ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots\ldots h_{qn} \end{bmatrix} = B \qquad (5)$$

Pentru acest caz, există mai multe metode eficiente de rezolvare numerică.

b) cazul când toate restricțiile de tipul „≤” au forma:

$$0 \leq x \leq a \qquad (6)$$

este obiectul de studiu în continuare.

5. Specificul unor probleme. Problemele de optimizare în controlul optimal şi economie, prin însăşi natura lor, sunt de dimensiuni mari. Fie că se examinează o problemă de control optimal la modul cel mai general: ecuația stării

$$dx/dt = a[x(t), u(t), t],$$

condițiile la final de traiectorie

$$x(t_0)=x_0,\ x(t_1) = x_1$$

şi funcționalul

$$\eta = \int_{t0}^{t1} F[x(t), dx/dt, t]dt.$$

Problema constă în găsirea $x(t)$ şi $u(t)$ pentru $t_0 \leq t \leq t_1$, încât funcționalul să fie extremizat, unde $x(t)$ – starea, $u(t)$ – controlul, t – variabilă independentă, t_0 – timpul inițial, şi t_1 timpul terminal, a, F – funcții, η – funcție-obiectiv, atunci pentru obținerea soluției optimale ($x^{opt}(t^{opt}), u^{opt}(t^{opt}), t^{opt}$), inevitabil, se va recurge la o discretizare cu paşi cât mai mici posibili (de exemplu, eliminând, în prealabil, variabilele stării $x(t)$), adică la o discretizare cu o creştere concomitentă a dimensiunii problemei până la una foarte mare. Analogic, problemele de optimizare în economie sunt probleme de valori extreme cu condiții suplimentare caracterizate prin faptul că, de regulă, numărul variabilelor este foarte mare şi soluțiile negative nu sunt admise. Aşadar, aceste probleme au specificul lor. În problemele nominalizate funcțiile şi derivatele acestora sunt continue, în schimb, dimensiunea acestora este mare, care automat le transformă în probleme foarte dificile de rezolvat, în speță la efectuarea calculelor numerice. Chiar şi operațiile, numite triviale sau elementare, se transformă într-un impediment, adesea de netrecut. Bunăoară, matricea A^{-1} este necesar de calculat la fiecare iterație, procedură efectuată relativ uşor cu ajutorul programelor-standard sau a formulelor de recurență. În cazul problemelor de optimizare neliniară de dimensiuni mari, însă, apare efectul degenerării în procesul iterativ de inversare, care, practic, este de neocolit. Astfel, procedura de inversare a matricelor devine una din cele mai complicate. Încercând evitarea unor atare obstacole de ordin

metodologic, s-au propus căi de reformulare a problemei inițiale (de exemplu, în termenii teoriei jocurilor, sistemelor de ecuații, multiplicatorilor Lagrange etc.), cercetări soldate cu rezultate teoretice remarcabile, dar nu şi practice, atât de necesare pentru schemele numerice de calcul. Alte cercetări, inclusiv cele făcute de autor şi expuse în această lucrare, se axează pe ideea selectării claselor de probleme de dimensiuni mari, care determină nişte cazuri particulare din (1), dar care acoperă o mare parte din probleme şi pentru care, totodată, pot fi propuse scheme eficiente de calcul numeric. De remarcat că, în procesul de optimizare a problemelor de dimensiuni mari, apar şi alte dificultăți legate de algoritmizare şi transpunere pe calculator, de unde se poate concluziona că acest specific al modelelor impune şi elaborarea de metode de rezolvare speciale.

6. Generalizare. Pornind de la cele de mai sus, se poate formula următorul model, care va fi studiat amănunțit. Se cere de determinat *min f*(*x*), la restricțiile

$$\begin{cases} g_j(x) = 0, j = \overline{1,m} \\ 0 \le x_i \le a_i, i = \overline{1,n} \end{cases}. \qquad (7)$$

7. Legătura cu problematica economică. Este ştiut, pe de o parte, că categoria economică reprezintă o abstracție ştiințifică, care reflectă una din componentele de bază ale relațiilor economice. Este ştiut, de asemenea, pe de altă parte, că există structuri ce leagă aceste categorii economice, deseori, împreună cu derivatele şi noțiunile aferente acestora, respectiv fiind definite structurile propriu-zise, ierarhii ale structurilor, agregarea structurilor, distanța dintre structuri, măsurarea distanței unei structuri date de la un etalon, în prealabil, stabilit. Din alt punct de vedere, există sistemul economic, cu mulțimea sa de elemente descriptive (structura), aflate în interacțiune. Astfel, structura unui sistem economic dat conferă trăsăturile fundamentale ale acestuia, iar fiecare element al structurii date participă la evaluarea stării socioeconomice a sistemului, deci structura reprezintă un invariant al sistemului economic. Dacă metodologia evaluării categoriilor este la fel de veche ca şi categoria economică ca atare, atunci metodologiile evaluării structurilor sunt mult mai recente şi, doar în ultimii 20-30 de ani, au fost elaborate reuşit câteva din acestea. Explicația vine de la însăşi natura structurii economice, precum şi de la complexitatea matematică de cercetare a structurilor formate. Pot fi enumerate numeroase structuri concrete care cad sub incidența modelului (7).

8. Caracteristica dependențelor neliniare. În problemele de mai sus, un loc aparte revine studiului asupra dependențelor neliniare între indicatori. La modul general, trebuie avut în vedere că, la studiul dependențelor din economie, fenomenele socio-economice sunt fenomene complexe, aflate sub influența a numeroşi factori, unii esențiali, alții întâmplători, cu acțiune şi intensitate diferită, în direcție diferită. De aceea, la stabilirea acestor dependențe şi definirea indicatorilor, se utilizează metodele de rezolvare adecvate, cea mai des întâlnită fiind metoda regresiei.

II. Metodă de rezolvare. Rigurozități matematice

(A) Schema generală de rezolvare a (7)

1) Operatorul de proiecție. Metoda de rezolvare a (7), implicit a problemei de programare pătratică (PP), realmente, include o singură schemă de calcul complicată, anume alcătuirea matricei de proiectare. În rest, sunt operații elementare ale algebrei liniare. Pentru matricea A din (2), operatorul de proiecție va avea forma

$$P = A^T(AA^T)^{-1}A \text{ , aici } A^T \text{ transpusa lui } A,$$

luând însă în considerare tipul restricțiilor (6), matricea A, deci şi cea A^T, se pot descompune astfel

$$A=[\,^{H}_{-I}] \text{ , } A^T=[H^T(-I)^T] \text{ , } \qquad (8)$$

unde I exprimă matricea unitară.

2) În acest caz, operatorul de proiecție se reduce la calculul matricei

$$R^{-1} = (HH^T)^{-1} \text{ ,}$$

adică compusă doar din restricții de tip "=", iar restricțiile de tip „≤" se iau în considerare adăugând în H o coloană după formula (3), sau scoțând din H o coloană conform aceleiaşi formule, altfel spus, se demonstrează că luarea în considerare a unei restricții în procedura de optimizare echivalează cu adăugarea unei coloane sau cu scoaterea coloanei respective din matricea restricțiilor. Aceasta se întâmplă din cauza

restricțiilor (6), care nu sunt altceva, decât nişte restricții „paralelipipedice" şi devin active la ieşirea pe una din fețele figurii geometrice *n*-dimensionale.

3) Problema auxiliară (PA). Acum (PA), care este o problemă de programare pătratică cu matrice unitară, se poate formula astfel:

$$\min (r(p_k)=1/2 \left\| p_k \right\|^2+(d,p_k)),$$

$$Hp_k = h, \quad (9)$$

$$0 \le p^i_k \le a_i, \; i = \overline{1,n},$$

unde *d, h* indică vectori de dimensiunea *n, m*, respectiv, iar rândurile matricei *H* sunt $h_j(x) \equiv g_j'(x)$ din (7).

4) Fie p_k soluția pentru (9), λ^i_k – multiplicatorii Lagrange respectivi.

5) Conform (4), acum se poate efectua încă un pas $i+1$ de minimizare şi procesul iterativ continuă până la apropierea de punctul minim pentru (7) cu exactitatea ε.

(B) Schema generală de rezolvare a *(9)*

La rezolvarea oricărei (PP), (9) aparținând acestei clase, se cere de demonstrat că: a) există întotdeauna o direcție p_k nenulă; b) este cunoscută, de fiecare dată, formula de calcul al multiplicatorilor Lagrange; c) soluția se obține neapărat după un număr finit de paşi $\le n$, datorită matricei unitare din funcțional; d) numărul α_k se poate calcula după o formulă analitică; matricea HH^T este pozitiv definită, deci există inversa acesteia; e) metoda de inversare a HH^T este adecvată problemei (9). Ca şi în alte probleme de **optimizare**, la rezolvarea (9) dificultatea cea mare la fiecare iterație este determinarea direcției de minimizare, aici concret efectuarea calculelor legate de multiplicatorii lui Lagrange care, în general, rezidă în rezolvarea unui sistem neliniar, fapt care periclitează puternic determinarea şi stabilitatea soluției optimale. Multiplicatorii Lagrange constituie o metodă de lucru cu restricții neliniare. Această metodă reduce o problemă cu *n* variabile şi *m* restricții la o problemă rezolvabilă în $m + n$ variabile, fără restricții. Metoda introduce o nouă variabilă scalară, necunoscută, multiplicatorul Lagrange, pentru fiecare restricție şi formează o **combinație liniară** cu multiplicatorii drept coeficienți. De exemplu, dacă presupunem că avem funcția bidimensională $f(x,y)$ în (9), pe care trebuie să o maximizăm cu condiția ca

$$g_1(x) = c$$

unde *c* este o constantă. Conturul lui *f* este dat de

$$f(x) = d_p$$

pentru diferite valori ale lui d_p, iar conturul lui g_1 este dat de $g_1(x,y) = c$. Fie că ne mişcăm de-a lungul conturului $g_1 = c$. Din moment ce contururile lui *f* şi g_1 vor fi distincte, traversând $g_1 = c$ conturul va intersecta şi va traversa mai multe contururi ale lui *f*. În general, mişcându-ne de-a lungul liniei $g_1 = c$ putem creşte sau descreşte valoarea lui *f*. Doar dacă $g_1 = c$, iar conturul pe care-l urmărim, **atinge tangențial**, dar nu traversează un contur al lui *f,* nu creştem sau descreştem valoarea lui *f*. Acest lucru apare la restricțiile punctelor de extrem locale şi la restricțiile punctelor de inflexiune ale lui *f*. Geometric, condiția de tangență se traduce prin afirmația că unghiurile lui *f* şi ale lui g_1 sunt vectori paraleli în punctul de maxim. Introducând un scalar necunoscut, λ, obținem

$$\nabla \left[f(x,y) + \lambda (g(x,y) - c) \right] = 0$$

pentru $\lambda \neq 0$.

Odată ce valorile lui λ sunt determinate, ne întoarcem la numărul original de variabile şi astfel putem continua pentru a găsi punctele de extrem ale noii funcții fără restricții

$$F(x,y) = f(x,y) + \lambda (g(x,y) - c)$$

într-un mod tradițional. Astfel, $F(x,y) = f(x,y)$ pentru toți (x,y) satisfac condiția, deoarece $g_1(x,y) - c$ este egal cu zero în restricție, însă punctele de extrem ale lui $F(x,y)$ se află toate în $g_1(x,y) = c$. Fie acum $f(x)$ o funcție definită ca mai sus în (9). Se defineşte funcția $L(x, \lambda)$ şi se controlează dacă restricțiile sunt într-adevăr satisfăcute:

$$L(x,\lambda) = f + \sum \lambda_r g_r$$

Se caută punctul de extrem al lui *L*:

$$\partial L/\partial x_l = 0$$

care este echivalent cu sistemul:

$$\partial L/\partial x_l = -\sum \lambda_r \partial g_r / \partial x_l .$$

Se determină apoi multiplicatorii necunoscuți λ_k din restricții şi se obține astfel un punct de extrem pentru L, ceea ce înseamnă că f a fost extremizat. Metoda multiplicatorilor Lagrange a fost generalizată ulterior prin teorema Kuhn-Tucker. Dar, după cum s-a spus mai sus, dificultatea cea mare constă în faptul că la efectuarea calculelor trecerea de la problema inițială de optimizare la rezolvarea unui sistem nu se diminuează impedimentele de ordin numeric. Şi numai în unele cazuri această barieră poate fi eficient ocolită. Anume un astfel de caz este descris mai jos.

METODĂ DE CALCUL PENTRU MULTIPLICATORII LUI LAGRANGE

Lema 1. Fie $p^0{}_k$ punctul inițial, care satisface condițiile (9) şi h_j liniar independenți. Având în vedere specificul restricțiilor problemei inițiale (7), se presupune că un astfel de punct $p^0{}_k$ de fiecare dată există, mai mult decât atât, deoarece $n >> m$, la fiecare pas se pot lua în considerare toate m restricții de tip "=", iar cele de tipul „≤„ se iau în evidență conform algoritmului descris în p. 2 din (A). După cum s-a menționat, matricea A va conține, în rândurile corespondente restricțiilor de tipul (6), doar ±1 sau 0, ceea ce sugerează idei de simplificare la calcularea operatorului de proiecție P. Cu adevărat, dacă, de exemplu, o componentă $p_j^0{}_k$ a vectorului $p^0{}_k$ iese la suprafață, adică $p_j^0{}_k=0$, bunăoară (aici şi în continuare cazul $p_j^0{}_k= a_i$, se examinează analogic), atunci, uşor se demonstrează că aceasta echivalează cu fixarea coloanei respective j în matricea H, corespunzătoare restricțiilor de tipul "=".

$$\begin{bmatrix} h_{11}.....0.....h_{1n} \\ .....0..... \\ h_{m1}.....0.....h_{mn} \end{bmatrix} = H \qquad (10)$$

Pentru aceasta, este suficient să comparăm operatorii de proiecție respectivi P_L ,$P_{L\text{-}1}$. $P_{L\text{-}1}$ corespunde matricei $H_{L\text{-}1} = (H_{L,1},..., H_{L,j\text{-}1}, H_{L,j+1},..., H_{L,n})$ în care lipseşte exact coloana j, iar P_L matricei (10) şi care va avea coloana respectivă alcătuită din 0. La fel şi întreaga (PA) arată respectiv

$$\min (1/2 \left\| (z-p_k) \right\|^2 : H_L p_k = h) \text{ şi}$$
$$\min (1/2 \left\| (z-p_k) \right\|^2 : H_{L\text{-}1} p_k = h).$$

Altfel spus, se efectuează succesiv trecerea de la o problemă de minimizare la alta cu o unitate mai mică a dimensiunii (subspațiu), adică activarea restricției a echivalat cu apariția coloanei din 0 în (10). În plus, pentru problema cu o dimensiune mai mică, *min* se obține dintr-un pas. Având P_L calculat în acest mod, doar cu ajutorul H_L din (10) şi micşorând cu mult dimensiunea matricei inițiale – de la $(m+n,m+n)$ la numai (m, m), se poate găsi un nou punct

$$p^0{}_{k+1} = p^0{}_k - \alpha^o{}_k (I-P_L) r' (p^0{}_k), \qquad (11)$$

care este desemnat drept inițial şi cu care se procedează analogic. Situația se schimbă, dacă, la un moment dat, o deplasare din punctul inițial este imposibilă, cu alte cuvinte, s-a atins *min* pe o față a paralelipipedului. Având în vedere structura (8), se pot formula următoarele condiții necesare pentru extremum, referitor la problema (9), pe componente

$$[\{r'(p^o{}_k)\}^i] = -[[h_{i1} ... h_{im}]][\lambda_k{}^T] - ... - \lambda_k{}^{m+i}\{-1\} \qquad (12)$$

$\lambda^i{}_k$ - multiplicatorii Lagrange sunt împărțiți în două grupuri: $\lambda_k = (\lambda^1{}_k ... \lambda^m{}_k)$, cei ce corespund restricțiilor de tip "=", pentru care semnul nu contează şi restricțiilor „≤ „ , şi cei care se deduc din (12) după <u>formula</u>

$$\lambda^{m+i}{}_k = \{r'(p^0{}_k)\}^i + (H_{L,i}, \lambda_k). \qquad (13)$$

Dacă toți $\lambda^{m+i}{}_k$ sunt nenegativi, atunci s-a găsit soluția pentru (9), în caz contrar, dacă cel puțin unul din aceştia, de exemplu $\lambda^{m+j}{}_k$, care corespunde $p_j^0{}_k = 0$, este negativ, atunci se efectuează operația inversă, în matricea H, se readuce coloana j şi se construieşte deja operatorul de proiecție P_{L+1}, urmând aceeaşi procedură de calcul a *min* în noul subspațiu. Raționamentul de mai sus, practic, a demonstrat Lema 1.

Lema 2. Este uşor de dedus că $\alpha^o{}_k$ din (11) are următoarea <u>formulă analitică</u> de calcul

$$\alpha^o{}_k = min\ ((p_j^0{}_k / ((I-P_L) r' p^0{}_k)))^j > 0\ , (p_j^0{}_k - a_j)/((I-P_L) r' p^0{}_k)^j < 0,\ 1), \text{ parcurgând toți } j = \overline{1, n}\ . \qquad (14)$$

Evident că cel puțin pentru componenta j, pentru care $\lambda^{m+j}{}_k < 0$ a vectorului $(I-P_L) r' p^0{}_k$, este posibilă o <u>direcție</u> nenulă, deoarece produsul componentei j a vectorului unitar $e = (0,...1..,0)$ cu această componentă, luând

în considerare (13) va fi: $- ((I-P_L)r'p^0_k)^j = - \lambda^{m+j}_k > 0$. Suplimentar, se observă uşor că $\alpha^o_k > 0$, deoarece valoarea $\alpha^o_k = 0$ a fost exclusă pentru componenta pentru care $p^0_{j\,k} = 0$. Astfel, Lema 2 a fost demonstrată.

Lema 3. În noul punct p^0_{k+1}, valoarea funcționalului r strict descreşte, iar mulțimea indicilor $J(p^0_{k+1})$ include strict mulțimea $J(p^0_k)$. Aceasta înseamnă că *min*, în noul subspațiu, va fi atins în mod obligatoriu, deoarece mulțimea J nu se poate lărgi la infinit, ceea ce demonstrează că, cel mult în n paşi, procesul de lărgire a mulțimii de indici se va întrerupe, cu alte cuvinte convergența este demonstrată.

Astfel, se observă lejer că schema generală de rezolvare a (9) conține o singură operație matematică complicată şi voluminoasă în calcule numerice - alcătuirea operatorului de proiecție P_L, în care intră şi operația de inversare a matricei $(H_L H^T_L)^{-1}$. $R_L=(H_L H^T_L)$ este pozitiv definită atunci şi numai atunci, când rândurile matricei H_L sunt liniar independente. În acest caz, există R^{-1}_L, sau şi mai important, există R^{-1}_L şi în cazul când între coloanele H_L, m sunt coloane liniar independente. Pornind de la specificul restricțiilor problemei inițiale (7), schema generală de rezolvare a (9) poate fi eficientizată în continuare, în primul rând, prin evitarea operației de inversare a matricei $(H_L H^T_L)^{-1}$ la fiecare iterație, utilizând formule de recurență din algebra liniară. Pentru aceasta, este suficient de reprezentat R_L sub forma

$$R_L = H_{L,1} H^T_{L,1} + \ldots + H_{L,n} H^T_{L,n},$$

de unde rezultă imediat că orice permutare a coloanelor în R_L nu schimbă această matrice. Fie acum că se adăugă o coloană în H_L, anume $H_{L,j}$, notat $H_{L+1} = (H_L, H_{L,j})$. Atunci $R_{L+1} = H_L H^T_L + H_{L,j} H^T_{L,j}$. Aplicând acum pentru cazul particular R_{L+1} formula mai generală (3), se obține $R^{-1}_{L+1} = R^{-1}_L - (1+ H^T_{L,j} R^{-1}_L H_{L,j})^{-1} R^{-1}_L H_{L,j} H^T_{L,j} R^{-1}_L$. Analogic, la scăderea din H_{L+1}, a coloanei $H_{L,j}$: $R^{-1}_L = R^{-1}_{L+1} + (1- H^T_{L,j} R^{-1}_{L+1} H_{L,j})^{-1} R^{-1}_{L+1} H_{L,j} H^T_{L,j} R^{-1}_{L+1}$. Ca rezultat, excelenta formulă recurentă din algebra liniară îşi găseşte locul cuvenit în schema de optimizare a (9), sporind eficiența algoritmului de minimizare şi evitând operația de inversare. Atunci, însă, când inversarea este inevitabilă, bunăoară la prima iterație, sau la acumularea erorii de calcul după un anumit număr de paşi, în ipoteza că funcțiile ce figurează în (7) sunt derivabile până la ordinul doi inclusiv, fapt ce implică practic şi simetria matricei $R_L = R^T_L$, schema de optimizare a (9) poate fi dezvoltată în continuare. Pentru astfel de matrice, în algebra liniară, există metode de inversare şi mai eficiente, cu economii esențiale de memorie operativă şi volum de operații elementare. De exemplu, metoda lui Cholesky, testată de nenumărate ori de către autor, permite descompunerea R_L în produs de două matrice triunghiulare, una superior triunghiulară şi alta inferior triunghiulară $R_L = S_L S^T_L$, cu inversarea prin factorizare a uneia din ele. În alte cazuri, pot fi aplicate formule directe.

EXTREMIZĂRI ÎN SUBSPAȚIU

Foarte des se formulează problema de extremizare, de exemplu, în forma

$$\textbf{\textit{min}}\ f(x)=1/2(x,x) + (d,x), \qquad (15)$$

în condițiile

$$Ax=b \qquad (16)$$

Lema 4. Minimumul pentru (15) se obține dintr-un pas.

Într-adevăr, dacă punem

$$P = A^T(AA^T)^{-1}A\ ,\ x=(I - P)y,\ I\text{- matrice unitară}$$

şi $x=x_0 +(I - P)y$ în (1), atunci derivând după y şi luând în considerare proprietățile lui P, se obține

$$(I - P)y = - (I - P)(x_0 + d) \equiv (I - P)f(x_0),$$

ceea ce, în coordonatele inițiale, înseamnă

$$x_1 - x_0 = - (I - P)f(x_0),$$

iar pe de altă parte, utilizând pentru (1) metoda gradienților conjugați după primul pas vom avea la fel

$$x_1 - x_0 = - (I - P)f(x_0),$$

de unde rezultă afirmația enunțată în Lema 4.

Problema constă în faptul cum trebuie procedat în variate cazuri la efectuarea calculelor numerice. Or, aici există două căi de extremizare: 1 - prin trecere la problema duală şi 2 – directă.

1. Transcriem problema (15)-(16) în forma duală

$$\textbf{\textit{min}}\ f(z)=1/2(z,Cz) + (d,z)+c, \qquad (17)$$

unde restricțiile deja lipsesc, iar $C=AA^T$**.** Astfel, problema inițială s-a redus la una de optimizare necondiționată. Problema cu matricea C, în algebra liniară, se rezolvă prin metode de inversare eficiente, cu economii esențiale de memorie operativă şi volum de operații elementare. De exemplu, metoda lui Cholesky, testată de nenumărate ori de către autor, permite descompunerea în produs de două matrice triunghiulare, una superior triunghiulară şi alta inferior triunghiulară, cu inversarea prin factorizare a uneia din ele. Aşadar, în ipoteza că C este o matrice pătrată, simetrică şi pozitiv definită, ceea ce este lesne de

demonstrat, ei i se poate aplica o factorizare specială, mai eficientă din punct de vedere numeric. Într-adevăr, simetria înseamnă satisfacerea egalității $C=C^T$ (T indică, în continuare, transpunerea) sau $c_{ij}=c_{ji}$ pentru toți indicii $i,j=1,...,n$. O matrice C se numeşte pozitiv definită, dacă inegalitatea:

$$z^TCz>0$$

este satisfăcută pentru orice vector x, iar anularea produsului matriceal are loc numai atunci când z este identic cu vectorul nul. Proprietatea definirii pozitive a matricei C joacă un rol esențial în stabilitatea numerică a calculelor efectuate în cursul factorizării Cholesky. Dacă cele două proprietăți sunt satisfăcute, factorizarea Cholesky descompune matricea C într-un produs de două matrice triunghiulare de tipul LR, cu proprietatea remarcabilă $L=R^T$:

$$C=LL^T$$

Pentru acest tip de factorizare, se pot scrie $(n^2+n)/2$ ecuații independente care conțin tot atâtea necunoscute (elementele nenule din matricea L). În consecință, factorizarea Cholesky a unei matrice este unică, nefiind necesară precizarea a priori a valorilor unor necunoscute. Pentru stabilirea relațiilor generale de calcul, după care se desfăşoară factorizarea Cholesky, expresia $C=LL^T$ se găseşte în funcție de elementele matricelor C şi L:

$$\sum_{m=1}^{j}\lambda_{im}\lambda_{jm}=c_{ij} \qquad (18)$$

În ipoteza determinării prealabile a elementelor de pe primele $j-1$ coloane ale matricei L, relația (**18**) se calculează pentru a evidenția elementul diagonal:

$$\sum_{m=1}^{j-1}\lambda_{im}\lambda_{jm}+\lambda_{ij}\lambda_{jj}=c_{ij}$$

şi se face particularizarea $i=j$:

$$\sum_{m=1}^{j-1}\lambda^2{}_{jm}+\lambda^2{}_{jj}=c_{jj}$$

Deoarece toți termenii λ_{jm} ($m=1,...,j-1$) au fost calculați în prealabil, se poate determina elementul diagonal:

$$\lambda_{jj}=\sqrt{c_{jj}-\sum_{m=1}^{j-1}\lambda^{2}{}_{jm}}\,, \qquad (19)$$

după care, se calculează restul elementelor de pe coloana j a matricei L:

$$\lambda_{ij}=1/\lambda_{jj}\left(c_{ij}-\sum_{m)1}^{j-1}\lambda_{im}\lambda_{jm}\right),\ i=j+1,...,n. \qquad (20)$$

Relațiile (19) si (20) stau la baza factorizării matricei C după metoda Cholesky. Aplicarea lor repetată, pentru toți indicii $j=1,...,n$, permite determinarea celor n coloane ale matricei L, apoi se calculează elementar şi C.

2. Exemple de rezolvare a problemei directe.

a) Distanța unui punct de la un plan

Fie $\sum_{i=1}^{n} c_i*z_i = C,$

c_i reprezintă coeficienți, C – constantă, z_i – variabilele căutate.

Rezolvare analitică. Linearitatea restricțiilor pentru o singură ecuație în forma

$$\pi:\ \sum_{i=1}^{n} c_i*z_i = C,$$

admite şi soluția în formă analitică. Într-adevăr, pornind de la interpretarea geometrică, punctul minim al $f(z)$ este exact piciorul perpendicularei coborâte din x^0 pe planul π. Atunci, din relația de colinearitate a vectorilor, avem

$$c=(c_1,...,c_n);\ d=(d_1,...,d_n)\,,$$
$$(z_1-z_1{}^0)/d_1=...=(z_n-z_n{}^0)/d_n, \qquad (21)$$
$$c_1/d_1=...=c_n/d_n, \qquad (22)$$

de unde

$$z_i = z_i^0 + (z_n - z_n^0)\, c_i/c_n\,,\ i = (1,\ldots,\ n - 1), \qquad (23)$$

şi, înlocuind în (21), obținem

$$z_n=(C- \sum_{i=1}^{n-1} c_i z_i^0+ \sum_{i=1}^{n-1} c_i^2/c_n z_n^0)/(c_n + \sum_{i=1}^{n-1} c_i^2/c_n),$$

celelalte relații fiind determinate din (23).

b) Distanța unui punct de la intersecția a două planuri (2 restricții lineare)

Fie cazul linear

$$\pi 1:\ \sum_{i=1}^{n} a_i * z_i = A,$$

$$\pi 2:\ \sum_{i=1}^{n} b_i * z_i = B,$$

II. Coordonatele punctului dat

$$z^0 = (\, z_1^0\,,\, z_2^0\,,\, \ldots,\, z_n^0)$$

III. Coordonatele punctului aflat la minimum distanță de z^0 din primul plan sunt

$$z^1{}_i = z_i^0 + a_i/a_n * (\, z^1{}_n - z_n^0)\,,\ i = (1\,,\ldots,\ n\text{-}1)$$

$$z^1{}_n=(A - \sum_{i=1}^{n-1} a_i * z_i^0+ \sum_{i=1}^{n-1} a_i^2/a_n\, *z_n^0)/(a_n + \sum_{i=1}^{n-1} a_i^2/a_n)$$

IV. Coordonatele punctului aflat la minimum distanță de z^0 din al doilea plan sunt

$$z^2{}_i = z_i^0 + b_i/b_n * (\, z^2{}_n - z_n^0)\,,\ i = (1\,,\ldots,\ n\text{-}1)\ ,$$

$$z^2{}_n=(B - \sum_{i=1}^{n-1} b_i * z_i^0+ \sum_{i=1}^{n-1} b_i^2/b_n\, *z_n^0)/(b_n + \sum_{i=1}^{n-1} b_i^2/b_n).$$

V. Coordonatele punctului optimal căutat sunt date de relația celor două triungiuri dreptunghice formate cu ipotenuza comună

$$z^{opt}{}_i = ((z^0{}_i - z^1{}_i)^2 - (z^0{}_i - z^2{}_i)^2 + (z^1{}_i)^2 - (z^2{}_i)^2) \,/\, 2 * (z^1{}_i - z^2{}_i),\ \ i=1,\ldots,n.$$

Sau simplificând

$$z^{opt}{}_i = z^1{}_i + z^2{}_i - z^0{}_i\ ,$$

$$i=1,\ldots,n.$$

De menționat că punctele determinate de II, III şi IV sunt neapărat coplanare cu cel de-al patrulea determinat de V, adică împreună cele patru puncte alcătuiesc un patrulater cu două unghiuri drepte, formate la coborârea din punctul z^0 a perpendicularelor respective pe cele două planuri. Dacă am admite ipoteza că ultimul punct nu aparține planului determinat univoc de primele trei, atunci ar urma imediat contradicția, adică există două drepte pornite din z^0, perpendiculare pe intersecția celor două planuri $\pi 1$ şi $\pi 2$, ceea ce este imposibil. Astfel, egalând lungimea ipotenuzei comune a celor două triunghiuri exprimată, pe de o parte, prin z^1 şi z^0, iar pe de altă parte, prin z^2 şi z^0, reiese formula dată în V.

CONCLUZII

Astfel, pornind de la specificul restricțiilor problemei inițiale, a fost construită o schemă eficientă de rezolvare a (9), deci şi a (7). În fine, despre complexitatea modelului, în speță a celei mai dificile operații – inversarea matricei. Trebuie remarcat, încă o dată, că, în *(9)* $m << n$, restricții de tip "=" sunt foarte puține, adevărata dimensiune mare a problemei depinzând esențial de n. Operatorul P, are o serie de proprietăți remarcabile, fapt pentru care des constituie metoda de bază a rezolvării problemei auxiliare. Dar, în cazul problemelor de dimensiuni mari examinate aici, dacă s-ar proceda frontal, atunci în A s-ar include şi restricțiile paralelipipedice de tip „ ≤ „, fapt ce-ar îngreuna la maximum inversarea lui $(AA^T)^{-1}$, matrice de dimensiuni foarte mari $(m+n,m+n)$. După cum s-a menționat pentru operatorul de proiecție al modelului examinat însă, s-a reuşit reducerea inversării la calculul matricei

$$R^{-1} = (HH^T)^{-1},$$

unde H este compusă doar din restricții de tip " =", iar restricțiile de tip „ ≤ „ se iau H în considerare adăugând în H o coloană după o formulă, sau scoțând din H o coloană conform unei formule similare, altfel spus, s-a demonstrat că luarea în considerare a unei restricții în procedura de optimizare echivalează cu adăugarea unei coloane sau cu scoaterea coloanei respective din matricea restricțiilor de tip " =". În cazul calculării

$$P_H = H^T(HH^T)^{-1}H, \qquad (24)$$

operația de multiplicare a două matrice pătrate, dacă se efectuează cu naivitate, complexitatea este $O(n^3)$, pentru înmulțirea a două matrice dreptunghiulare (una $m \times l$, alta $l \times n$) este $O(mln)$. Este bine ştiut că, la calcularea complexității modelului, contează doar ordinul superior al operațiilor efectuate în procesul algoritmizării, deci se reține doar termenul care creşte cel mai repede, odată cu creşterea lui n, deoarece acest termen prezintă impactul cel mai mare asupra timpului de execuție sau al spațiului ocupat al implementărilor algoritmului, ceilalți termeni devenind neglijabili pentru valori mari ale lui n. Chiar dacă dimensiunile P_H sunt $n \times n$, realmente, în procesul de calcul nu este nevoie de păstrat în memorie un întreg tablou de n^2 numere, întrucât, în primul rând, pe parcursul întregului algoritm se întâlneşte doar operația $P_H \times r$, r – vector, iar pe de altă parte, se poate profita de descompunerea în produs de matrice, efectuând succesiv de la dreapta spre stânga, operația de înmulțire a matricei la vector (complexitatea multiplicării unei matrice cu m linii şi n coloane, cu un vector cu n elemente este $O(mn)$), astfel fiecare din operații având complexitatea mai mică decât $O(n^3)$. Modelul mai are un mare avantaj legat de stabilitate, deoarece, anume, operația inversării matricei generează multă instabilitate. Or, aici matricea supusă inversării are dimensiuni constante şi mult mai mici, comparativ cu cele care se înmulțesc, ceea ce permite şi utilizarea eficientă a procedurii de restabilire prin factorizare a matricei simetrice şi pozitiv definite după un anumit număr de paşi, întru evitarea acumulării erorilor. Este uşor de observat că dimensiunea matricei supuse inversării nu depinde de parametrul n, care reprezintă, de fapt, dimensiunea problemei, ci numai de m, altfel spus, matricea inversabilă are permanent aceeaşi dimensiune constantă – $m \times m$, $m << n$, iar complexitatea operației este $O(m^3)$, totodată, multiplicările matricelor la vector din aceleaşi considerente au complexitatea liniară $O(mn)$ echivalentă cu $O(n)$. Pornind de la aceste evaluări şi având în vedere particularitățile legate de stabilitate, se poate concluziona că modelul propus este, practic, imun la dimensiunea problemei, iar schema de calcul al multiplicatorilor lui Lagrange destul de eficientă pentru clasa de probleme examinată.

ANEXĂ

Fişa programului PG

Obiectiv	Programul PG este destinat calculării soluției optimale conform modelului neliniar de optimizare laborate de autor (MKPC), adaptat pentru calculatoare PC.
Specificări	PC, WINDOWS, NETBEANS, FORTRAN -95, Excel 2010, Common Intrinsic Functions. Derivatele se calculează prin diferențe finite.
Descriere	Este utilizat modelul de optimizare neliniară MKPC, adaptat pentru PC. Din punct de vedere metodologic, modelul MKPC are la bază metoda de comparare cu un etalon, cercetarea se efectuează pornind de la abordarea sistemică a proceselor economice, iar optimizarea reprezintă suportul principal de analiză şi prognoză. Din punct de vedere matematic, modelul MKPC este un model de optimizare determinist, cu funcții neliniare şi aparține clasei de modele supradimensionate, adică numărul restricțiilor este mai mare decât numărul necunoscutelor. Din punct de vedere economic, modelul MKPC intră în clasa de probleme de dimensiuni mari, trăsătură specifică problemelor economice, care automat le transformă în probleme foarte dificile de rezolvat, îndeosebi la efectuarea de calcule numerice. Modelul MKPC – model destinat problemelor de optimizare neliniară în cercetări

	comparative: se cere de determinat $\min f(x) = \|x - x^0\|^2$ la respectarea restricțiilor $g_j(x) = 0, j = \overline{1,m}$, $a_i \le x_i \le b_i$, $i = \overline{1,n}$. Modelul MKPC permite evaluarea stării de apropiere de etalon a procesului/obiectului de comparație. Modelul MKPC acoperă o clasă largă de probleme economice. Pe lângă macroeconomie, sub incidența acestui model cad probleme legate de dezvoltarea regională, crearea clusterelor, capacitatea de cumpărare a salariului mediu, microeconomie, statistică etc. Modelul MKPC poate fi generalizat, presupunând, a priori, existența unei relații între x şi x^0, apărută, bunăoară, inevitabil, la aducerea acestora cu ajutorul constantelor şi a coeficienților din model la valori numerice comensurabile, de dorit de acelaşi ordin. Aceasta generează apariția unei constante k_i pozitive, în fața termenilor $(x_i-x_i^0)^2$ ai funcționalei f şi care nu mai reprezintă, deja, o sferă n-dimensională, ci un elipsoid. Însă, metoda elaborată şi descrisă este aplicabilă şi în această situație. Ținând cont de posibilitatea interpretării geometrice a modelului MKPC în spațiul euclidian tridimensional cu o singură restricție, algoritmul de determinare a soluției optime constă în următoarele: prin deplasarea de-a lungul conturului g_1 şi traversând suprafața $g_1 = 0$, se va intersecta şi se vor traversa mai multe contururi ale lui f descrescându-le valoarea. Dacă aceste valori la un anumit pas nu se mai schimbă, iar conturul atinge doar tangențial, dar nu traversează un contur al lui f, înseamnă că s-a găsit un extremum local. Concomitent, la fiecare pas, se va controla şi satisfacerea restricțiilor „paralelipipedice" $a_i \le x_i \le b_i$, i = 1,2,3 pentru a nu ieşi din domeniul de valori admisibile şi a calcula, totodată, multiplicatorii Lagrange. Pentru cazul n-dimensional al modelului MKPC, algoritmul general de determinare a soluției este descris în sursele indicate în referințe. Pentru algoritmul general de soluționare a problemei de programare pătratică, problema formulată aparținând acestei clase, se demonstrează că: a) există, întotdeauna, o direcție nenulă de minimizare; b) este cunoscută, de fiecare dată, formula de calculare a multiplicatorilor Lagrange; c) soluția se obține neapărat după un număr finit de paşi ≤ n, datorită matricei unitare din funcțională; d) valoarea lungimii pasului în direcția minimizării se poate calcula după o formulă analitică; e) metoda de inversare a matricei pozitiv definite este adecvată problemei.

Referințe	Gârlă Eugeniu: Optimizarea neliniară cu restricții speciale pentru cercetări comparative în economie, Autoreferat al tezei de doctor în economie, ASEM, Chişinău, 2012
Parametrii problemei auxiliare.	

0.Problema auxiliară a problemei de optimizare formulate anterior, fiind una de programare pătratică cu matrice unitară, se va reprezenta în forma: $\min \{r(p_k)=1/2\|p_k\|^2+(d, p_k)\}$, $Hp_k = h$, $-p^j_k \le 0$, $j=1:n$, $p^j_k \le a_j$, $j=(n+1):2n$, *unde: r - funcțională, p_k, d, h - vectori de dimensiunile 2n, 2n şi m, respectiv;d = 2x, adică derivata lui f(x), rândurile matricei H sunt $h_j(x) \equiv g_i'(x)$, p_k - soluția la pasul k.*	
0.Aproximarea soluției	eps
1.Dimensiunea problemei	n
2.Restricții de tipul „=”	m
3.Restricții de tipul „≤”. *Inițial restricțiile de tipul „≤” au forma* $a_i \le x_i \le b_i,\ i=\overline{1,n}$, *care se transformă prin substituții la startul programului în forma arătată la punctul 0.*	2n
4.Pentru mulțimea indecşilor J multiplicatorii lui Lagrange $\lambda_k=(\lambda^1_k \ldots, \lambda^m_k)$ corespunzători restricțiilor de tipul „=” se calculează după formula: $\lambda^j_k = \{-(H_J H_J^T)^{-1} H_J r'(p_k)\}^j$, $j=1:m$, *aici T - înseamnă transpusă, iar multiplicatorii lui Lagrange λ^j_k - corespunzători restricțiilor de tipul „≤” se calculează după formulele:* $\lambda^{m+j}_k = \{r'(p_k)\}^j + (h_j, \lambda_k)$, $j=1:n$, $\lambda^{m+j}_k = -\{r'(p_k)\}^{ij} - (h_j, \lambda_k)$, $j=(n+1):2n$.	Demonstrare
5.Verificarea condițiilor necesare şi suficiente de optimum: *Condiția necesară*: $\{r'(p_k)\}^j = -(h_{total}, \lambda_{total})^j$, *aici h_{total}, λ_{total} reprezintă toți vectorii de restricții - şi de tipul „=” şi de tipul „≤” împreună cu multiplicatorii lui Lagrange respectivi, iar j parcurge toți indecşii problemei auxiliare.* *5a). Dacă „da”, atunci urmează verificarea condiției 5b), dacă „nu” se merge la punctul 6.* *5b). Dacă suplimentar toți λ^{m+j}_k, j=1:2n, de la punctul 4 sunt nenegativi, atunci se întrunesc şi condițiile suficiente, iar p_k este soluția problemei. Dacă pentru oarecare j, λ^{m+j}_k corespunzător este strict negativ, atunci se construieşte o nouă mulțime de indecşi, anume în H_{J+j} se adaugă coloana j, pentru j care parcurge intervalul (1:n) şi viceversa, se scoate coloana j în H_{J-j} dacă j parcurge intervalul (n+1:2n), după care, în ambele cazuri, se calculează minimumul în subspațiu.*	Demonstrare

6.Găsirea minimumului în subspațiu şi trecerea de la punctul p_k la punctul nou *$p_k + \alpha * p$, p – indicând direcția nenulă, iar α lungimea nenulă a pasului. Operația de bază – inversarea*	Pentru o matrice simetrică şi pozitiv definită, în algebra liniară, există metode de inversare eficiente, cu economii esențiale de memorie operativă şi volum de operații elementare. Metoda lui Cholesky, testată de nenumărate ori,

matricei ($H_J H_J^T$) simetrice şi pozitiv definite. * * * *Lungimea pasului α se găseşte din formula:* $\alpha = min\{1, p^j_k / \{(I-P)r^j (p_k)^j > 0\}, (p^j_k - a_j) / \{(I-P)r^j (p_k)^j < 0\}\}$, *parcurgând toți j.* * * * *În multe situații, este mai eficientă utilizarea formulei directe de aflare a minimumului în subspațiu (1-2 restricții).* *6a).Distanța unui punct p^0 de la un plan π cu vectorul director $c = (c_1,..., c_n)$ şi C:* $p_n = (C - \sum_{i=1}^{n-1} c_i p_i^0 + \sum_{i=1}^{n-1} c_i^2/c_n p_n^0) / (c_n + \sum_{i=1}^{n-1} c_i^2/c_n)$, *iar ceilalți* $p_i = p_i^0 + (p_n - p_n^0) c_i/c_n$, $i = (1,\ldots, n-1)$ *6b). Distanța unui punct de la intersecția a două planuri - formule similare.* * * * *Obligatoriu se va face un pas nenul.*	permite descompunerea acesteia în produs de două matrice triunghiulare, una superior triunghiulară şi alta inferior triunghiulară cu inversarea prin factorizare a uneia din ele. * * * Demonstrare: a se vedea formulele (14) şi (24), I - matrice unitară. * * * Demonstrare: a se vedea formulele (21) – (23), punctul a), pentru o singură restricție şi formulele similare pentru două restricții, respectiv punctul b) din **EXTREMIZĂRI ÎN SUBSPAȚIU**. * * * Demonstrare
7.Soluție după un număr finit de paşi.	Demonstrare
8.Complexitatea algoritmului.	Demonstrare
9.Cazuri particulare pentru funcția-obiectiv. *a). Coincide cu funcția-obiectiv a problemei auxiliare.* *b). Elipsoid.*	Demonstrare

Referințe:

1. GÂRLĂ, Eugeniu: *Optimizarea neliniară cu restricții speciale pentru cercetări comparative în economie*, Autoreferat al tezei de doctor în economie, ASEM, Chişinău, 2012.

PAGINI WEB INTERACTIVE LA MATEMATICĂ

Ilie Coandă,
conf. univ., dr. fiz.-mat., dr. informatică,
ASEM, Republica Moldova, Chişinău,
ildirosv1@gmail.com

Abstract. *The article refers to the use of advanced information technologies in education. Attention is drawn to the role of web pages, particularly those with interactive teaching and for learning mathematics. The paper presents an example of interactive web pages that can assist the user to learn and perform as case studies several examples to a specific subject such as decomposition and dividing polynomials.*

Key words: *Interactive WEB pages, math, decomposition, factors, polynomials.*

Actualitatea implementării mai intensive a Tehnologiilor Informaționale şi de Comunicare (TIC) a devenit un obiectiv de interes Internațional [1], Vision Mobile, Plum Consulting „European Apps Economz", „september 2013", un paragraf aparte este consacrat rolului tehnologiilor informaționale în educație, *„In the education sector apps are having an increasing influence both inside the classroom and outside", "The benefits of apps include: Easy access to learning materials at any location and time; Innovative and engaging modes of instruction and learning (e.g. through multimedia and games); New ways of communication and interaction between teachers and students".* Tot acolo, [1] se subliniază *„The use of one-to-one iPads and other mobile devices as education tools is catching on in Europe. For example, the Essa Academy30, a state school in the UK, is among a new breed of schools making use of iPods and iPads to engage pupils in creative ways. Not only has the school seen big improvements in test scores within two years, it has also managed to reduce operating expenses".* Este absolut evidentă **relevanța** şi **importanța cercetărilor, precum şi a utilizării pe scară europeană a TIC**, a aplicațiilor accesibile oricând şi oriunde. Apariția pe piață a echipamentelor tot mai sofisticate şi mai performante deschide noi perspective pentru dezvoltarea unor aplicații noi şi, în acelaşi timp, utile,

precum şi corespunzătoare nivelului actual al TIC.

În această ordine de idei, dezvoltarea aplicațiilor capabile să funcționeze în regim de „server-side" sau „client-side processing (e.g. JavaScript)" a devenit o **problemă de importanță majoră cu o valoare aplicativă foarte importantă**. Anume, în această direcție, sunt oportune cercetări şi realizări pentru a susține dezvoltarea aplicațiilor noi şi necesare, a softurilor capabile să funcționeze pe dispozitivele HARD mobile „phones and smartphones". Dintre cele mai populare platforme de dezvoltare a aplicațiilor mobile, menționăm „Windows Mobile", „Android", „Symbian", „Java ME, Palm". Dacă este să ținem seama de amploarea răspândirii acestor dispozitive între elevi şi studenți, atunci **actualitatea elaborării** aplicațiilor, în scopul utilizării mai eficiente a „smartphones"-urilor, este absolut evidentă. Semnificația **valorii aplicative** este, în mare măsură, dependentă de esența şi de gradul calității şi corespunderii funcționalității şi conținutului aplicațiilor TIC utilității lor în anumite domenii concrete. În acest sens, referitor la utilizarea lor în domeniul educației la predarea anumitor teme la diferite discipline, atunci eficacitatea lor poate fi destul de diferită. De exemplu, la disciplinele din domeniul umanist, pentru majoritatea absolută a elevilor/studenților, conținutul este mult mai simplu de înțeles în comparație cu disciplinele din domeniul științelor reale. Pentru acestea din urmă, expunerea materialului cu utilizarea diferitelor instrumente TIC, inclusiv utilizând în mod intensiv elemente audio-video, la sigur, va fi mult mai eficientă. Mai mult, pentru disciplinele, la care sunt necesare şi studii de caz, tehnologiile informaționale pot fi destul de eficace şi eficiente. Este cazul să menționăm că obținerea unui efect semnificativ de eficiență al aplicațiilor TIC, în mare măsură, depinde nu numai de profesionalismul celui care o utilizează, dar şi de nivelul funcțional de realizare al ei. În acest context, pentru proiectații aplicațiilor TIC, se deschid perspective şi spații destul de largi, nu doar în sensul creativității, ci şi în sensul impunerii pe piață a propriilor produse. Aşa cum există cărți / manuale de diferite niveluri, aşa va fi şi cu aplicațiile TIC. Tot mai mulți specialişti se vor încadra în dezvoltarea aplicațiilor din domeniul educației, ceea ce va crea şi o concurență respectivă. O modalitate, o cale de realizare a aplicațiilor TIC în educație este dezvoltarea şi utilizarea paginilor WEB interactive.

În câteva articole [2,3,4], sunt prezentate câteva exemple de pagini WEB interactive, în care sunt prezentate mai multe argumente în favoarea elaborării, precum şi a eficienței utilizării posibilităților accesării materialului în clasă, în timpul predării, în regim on-line.

Realitatea ne demonstrează că matematica este o disciplină destul de complicată pentru învățare, de aceea, modul de predare, cu utilizarea instrumentelor TIC moderne poate fi foarte eficient. În plus, acest domeniu necesită o permanentă revedere, repetare a celor deja studiate. Rezolvarea unui număr relativ mare de exemple asigură un nivel înalt de cunoştințe pe un interval lung de timp. Pe de altă parte, este necesar ca studentul / elevul să dispună, la momentul respectiv, inclusiv în ajunul unor examene, a unor verificări semestriale etc., de posibilitatea de a repeta succint unele teme, fie în scopul de a se autocontrola, sau de a se încredința în cunoştințele sale. Accesibilitatea unor aplicații ar fi utile în aceste scopuri, ar crea condiții favorabile pentru oricare de a se convinge, că au înțeles şi au memorizat suficient de bine procedurile respective. Pentru cei, care învață, referitor la mijloace de învățare: cu cât mai comode sunt acestea, cu atât sunt mai preferabile (pentru diferite persoane alegerea poate fi diferită), fie aceste cărți, manuale sau aplicații TIC. Important este ca studentul / elevul să aibă mai multe opțiuni la alegere, instrumente simple şi comode, accesibile din punctul lui de vedere. Realitatea ne arată că, în domeniul educațional, **factorul uman, ce ține de măiestria pedagogică, este foarte important**. Aceasta poate fi cauza existenței pe piața manualelor şi în biblioteci a unui număr mare de lucrări care se referă la unele şi aceleaşi teme. Alegerea surselor şi a modului de studiere, întotdeauna trebuie să fie din partea celui care studiază. Doar utilizatorul poate decide, care, pentru el, este cea mai eficientă formă de acumulare a cunoştințelor. Şi aici nu ar trebui să suspectăm intențiile unor elevi / studenți, care tot mai insistent recurg la serviciile Internet, inclusiv prin utilizarea telefoanelor mobile. Ba din contra, ar fi mult mai util pentru întreaga societate să contribuie activ la dezvoltarea aplicațiilor pentru aceste mijloace TIC.

La moment există destul de multe cărți/manuale electronice. Există şi softuri de studiere a mai multor discipline, aplicații elaborate de companii relativ mari. De exemplu, softul MATHLAB, [5] – *„computing software for engineers and scientists. Founded in 1984, MathWorks employs 2800 people in 15 countries, with headquarters in Natick, Massachusetts, U.S.A."* pentru cei cointeresați în mai multe detalii referitoare la MATHLAB, recomandăm să viziteze site-ul [5]. Totuşi, menționăm doar, că utilizarea aplicației MATHLAB este problematică în procesul educațional. În acelaşi timp, suntem martori la apariția pe piață a unui număr mare de lucrări, elaborări referitoare la tehnologiile de învățare. Importanța dezvoltării acestui domeniu este argumentată şi de organizarea unor conferințe internaționale [6]. *„2014 Global Conference on Teaching and Learning with Technology (CTLT 2014) 9 & 10 July, Singapore"*

Scopul de bază al acestei lucrări este de a scoate în evidență anumite lucruri, în opinia noastră, destul de importante pentru procesul educațional şi anume, utilizarea eficientă a TIC în aspectul implicării Internetului prin utilizarea paginilor WEB interactive. Ne-am propus şi am realizat mai multe pagini WEB, care urmează a fi incluse într-un site. Funcționalitatea unora dintre aceste pagini au fost deja descrise în lucrările [2,3,4].

În continuare, ne propunem să prezentăm elementele unei noi pagini WEB, de asemenea, cu caracter interactiv şi care se referă la o anumită temă, şi anume, la unele operații cu polinoame. Acuma este momentul să

dăm şi unele explicații referitoare la modul în care se propune o temă sau alta. Domeniul matematicii este foarte vast şi, în acelaşi timp, destul de complicat. De aceea, şi proiectarea, precum şi dezvoltarea aplicațiilor TIC în acest domeniu este destul de dificilă şi nu poate fi realizat „peste noapte". În acest sens, este rațional să recurgem la alegerea temelor şi considerăm că, la selectarea lor, este rațional să ținem cont de următoarele:

- Care nivel de cunoştințe în domeniul matematicii se referă la temele abordate (diferitelor persoane din diferite domenii de activitate social-economică le sunt necesare diferite niveluri de aptitudini în matematică);
- În care etapă de studii a matematicii: la început; după câțiva ani de studiere; la final;
- Care dintre teme sunt mai importante şi pot influența considerabil studierea, în continuare, a altor teme, inclusiv din alte domenii decât matematica.
- Dacă aceste teme pot fi considerate necesare pentru majoritatea absolută a celor nevoiți / cointeresați, cât de cât, să-şi ridice nivelul cunoştințelor.
- Temele selectate să fie importante pentru studiere, cercetare şi în alte domenii (ştiințele reale, inclusiv economia).
- Cât de complexe sunt (temele) pentru proiectarea şi dezvoltarea unei pagini WEB şi cât de utile, precum şi eficiente ar fi aceste pagini pe parcursul studierii.
- Altele, care ar crea criterii de selectare suficient de eficiente.

În figura 1, este prezentată integral imaginea interfeței de lucru pentru utilizator. O simplă privire la imagine poate fi insuficientă pentru a înțelege, pe deplin, ceea ce poate fi obținut prin utilizarea unei asemenea pagini WEB. De aceea, ne propunem să prezentăm şi câteva comentarii care, sperăm, să fie binevenite pentru a înțelege pe deplin funcționalitatea paginii WEB corespunzătoare.

Imaginea paginii WEB interactive este divizată în trei coloane. Funcționalitatea aferentă primei coloane este absolut independentă de cea corespunzătoare coloanelor doi şi trei (care sunt un întreg ca funcționalitate).

În prima coloană (enumerarea: de la stânga la dreapta), sunt incluse nişte indicații, comentarii, care-i pot fi utile unui utilizator începător. La fiecare reluare (deschidere, încărcare), coeficienții polinomului de ordinul patru se generează din nou prin utilizarea unei funcții aleatorii, deci totul se generează automatizat din nou, cu excepția informației în alb de pe fundalul de culoare închisă (vezi, mai jos, formula (1)).

$$-4X^4+14X^3+46X^2-56X-120, \qquad (1)$$

Utilizatorului, la dorință, i se propun următoarele:

1. Să modifice manual valorile coeficienților, inclusiv a semnelor " + ", " – ".
2. Să „apese" butonul „Solve" pentru a obține rezultatul descompunerii
3. Să lichideze prin „click" biful (V) din boxă din prima coloană, apoi să „apese" butonul „Solve" în scopul obținerii, în mod aleatoriu a unui nou polinom de un grad nu mai mare decât 4 (patru).

Remarcă: în cazul în care utilizatorul modifică coeficienții respectiv formulei (1), va obține descompunerea (2), care constă din 5 factori.

$$(+X-5)(+X-2)(+X+2)(2X+3)(-2), \qquad (2)$$

Coloanele doi şi trei întrețin funcționalitatea interactivă, a cărei esență este de a asista utilizatorul la studierea procedurii de împărțire a unui polinom de un grad nu mai mare decât 4 (patru) la un polinom de gradul 1 (unu), adică a polinomului din formula **(3)** la polinomul de gradul 1 (unu), formula **(4)**. Şi, în aceste coloane, utilizatorul poate modifica informația, cu excepția celei de pe fundalul de o culoare închisă.

$$-2X^4-2X^3+2X^2-4X+3, \qquad (3),$$

$$+3X+4, \qquad (4).$$

Ca rezultat, utilizatorul obține expresia din formula (4).

$$\frac{-2X^4-2X^3+2X^2-4X+3}{+3X+4}=-\frac{2}{3}X^3+\frac{2}{9}X^2+\frac{10}{27}X-\frac{148}{81}+\frac{835}{81(+3X+4)}, \qquad (4).$$

Solve

In the above expression, you can change the date directly (manual) or clear the box -> ☑

, Then press the "Solve" to generate a new expression.

- 4 X 4 + 14 X 3 + 46 X 2 - 56 X - 120

When changing coefficients, take care of constraints (look bellow)!:

Constraints:

1. The values of the coefficients to be integers, such as (-10.10, -3.8, ...)

2. Coefficient values must be in the range [-100, 100]

3. You can not change the power!

Suppose we want to decompose the factors the following expression: -4x^4+14x^3+46x^2-56x-120

we have a decomposition, 4 Factors

-4x^4+14x^3+46x^2-56x-120=(+x-5)(+x-2)(+x+2)(+2x+3)(-2)

Factors

+x-5, +x-2, +x+2, +2x+3, -2,

+2x+3, +x+2, +x-2, +x-5, -2,

+2x+3, 1, +x+2, 1, +x-2, 1, +x-5, 1, -2, 1,

we have a decomposition, 5 Factors

Here, in column 2 and 3, shows the way, "division in column" by a polynomial function of degree 4 to a linear function. (-2X^4-2X^3+2X^2-4X+3)/(+3X+4) A bit further down you can see this expression written as a fraction. . The numerator is -2X^4-2X^3+2X^2-4X+3 denominator is , denominator is +3X+4

Solve **In the above expression, you can change the date directly (manual) or clear the box ->** ☑ **, Then press the "Solve" to generate a new expression.**

$$\frac{-2X^4-2X^3+2X^2-4X+3}{+3X+4} = ?$$

Only changes (except for the sign "X" and power) made in the next row immediately below (by the way, this line is the numerator of the fraction) will come into force. id din left=30

- 2 X 4 - 2 X 3 + 2 X 2 - 4 X + 3

- (- 2 X 4 - 8/3 X 3) =

+ 2/3 X 3 + 2 X 2 - 4 X + 3

- (+ 2/3 X 3 + 8/9 X 2) =

+ 10/9 X 2 - 4 X + 3

- (+ 10/9 X 2 + 40/27 X) =

- 148/27 X + 3

- (- 148/27 X - 592/81) =

+ 835/81 <-- the rest!

$$\frac{-2X^4-2X^3+2X^2-4X+3}{+3X+4} = \text{---}$$

$$= -\frac{2}{3}X^3 + \frac{2}{9}X^2 + \frac{10}{27}X - \frac{148}{81} + \frac{835}{81(+3X+4)}$$

By changing the signs "+" and "-" and the values of a, b, c, d, f and p, q, and then press the "Solve", as a result, you get division operation for different examples. $(aX^4+bx^3+cx^2+dx+e)/(px+q)$

Only changes (except for the sign "X"), completed in the next row down immediately (by the way, this place is the denominator of the fraction) will come into force. ..

+ 3 X + 4 (The Denominator)

- 2/3 X 3 The 1The first term to multiply the denominator by,

We have (look on the left), the product range "(" and ")". Open paranthesis!.!.

The 2 nd term to multiply the denominator,

+ 2/9 X 2 Expression immediately left multiplied by the denominator (see above) gives adequate expression in the left column (see between (...)!)

The 3 rd term to multiply the denominator,

+ 10/27 X Expression immediately left multiplied by the denominator (see above) gives adequate expression in the left column (see between (...)!)

The 4 th term to multiply the denominator,

- 148/81 Expression immediately left multiplied by the denominator (see above) gives adequate expression in the left column (see between (...)!)

Adding all these terms, we have the final result (last, look at the left column).

Free area 3

Acționând în mod analog, ca şi la activarea funcționalității elementelor din prima coloană, utilizatorul poate învăța, studia, se poate autoevalua prin utilizarea procedurii de împărțire a unui polinom de un grad mai mare la un polinom cu un grad mai mic.

Dat fiind faptul că utilizatorul poate verifica veridicitatea descompunerii în factori implicând partea a doua, din dreapta (a fost menționat că este independentă de prima). Anume, în acest scop şi au fost ambele "instrumente" plasate pe aceeaşi pagină.

Concluzii:

1. Modalitatea de utilizare a paginilor WEB interactive reprezintă o nouă cale, care deschide posibilități enorme în realizarea măiestriei pedagogice.
2. Asemenea instrumente pot rezolva una dintre cele mai actuale probleme: studierea şi autoevaluarea din partea studenților sau / şi elevilor cu cheltuieli minime şi cu un confort considerabil.
3. Utilizarea de către profesori pe parcursul predării temelor, inclusiv al evaluării cunoştințelor le asigură o activitate mult mai eficientă şi mai productivă.
4. Profesorul va cheltui cu mult mai puțină energie pe parcursul predării temelor şi va fi mult mai sigur în veridicitatea conținutului explicat, va fi mai protejat la efectuarea operațiilor complexe, care implică un volum mare de calcul.
5. Evoluția tot mai accentuată a tehnologiilor informaționale HARD, accesul deosebit de larg al rețelei Internet, precum şi utilizarea paginilor WEB interactive vor fi de un mare ajutor tuturor celor cointeresați să obțină, în mod individual, cunoştințe oricând şi oriunde.
6. Din cele expuse în punctele 1 – 4, este evident **gradul de importanță major, precum şi al valorii aplicative** a unor realizări de pagini WEB, care includ funcționalități asemenea celor expuse în lucrarea dată.
7. Astfel de pagini WEB, nicidecum, nu pot substitui locul şi importanța profesorului, dat fiind faptul că modelarea pe deplin a măiestriei pedagogice este un lucru imposibil. Cu toate acestea, asemenea tehnologii vor contribui la ridicarea nivelului de predare, precum şi a eficienței muncii în domeniul educației.
8. Realizările noi în domeniul HARD, pe piața dispozitivelor de tipul „smarphone", creează noi oportunități de dezvoltare, inclusiv în domeniul elaborării aplicațiilor destinate sistemului educațional.
9. Răspândirea vertiginoasă a noilor tehnologii informaționale în societate, în special, printre elevi / studenți, accentuează şi mai mult valoarea aplicativă a aplicațiilor în domeniul învățământului.
10. Elaborarea unor aplicații eficiente şi capabile să funcționeze pe dispozitive portative din categoria „smartphone" este o problemă destul de complexă, în special pentru matematică, deoarece pentru dezvoltator sunt necesare cunoştințe din mai multe domenii, cum ar fi TIC, matematica, de asemenea, şi o experiență semnificativă de predare.

Bibliografie:

1. [1]. http://waag.org/sites/waag/files/public/Publicaties/act-the-european-app-economy-20131.pdf
2. [2]. COANDĂ, I., *Tehnologii informaționale în educație*, Conferința ştiințifică internațională, RM, 20 ani de reforme economice, 23-24 sept., 2011, pp.478-480.
3. [3]. COANDĂ, I. *Utilizarea paginilor WEB interactive în educație*. Analele ASEM, ediția a X-a, 2012, pp.321-326.
4. [4]. COANDĂ, I. *Modalități de ridicare a eficienței paginilor WEB în educație*. Analele Academiei de Studii Economice a Moldovei., Nr1 (11), ASEM, Chişinău,-2013
5. [5]. http://www.mathworks.com/company/?s_tid=gn_co
6. [6]. http://academy.edu.sg/ctlt/

CLASA DE GEODEZICE PE O VARIETATE DOI-DIMENSIONALĂ COMPACTĂ HIPERBOLICĂ DATĂ CU FRONTIERA DISTINCTĂ Δ_0 ŞI INTERVALELE DINTRE Δ_0 – GEODEZICE SIMPLE-NORMALE

Vladimir Balcan, conf. univ., dr., ASEM

Abstract. The Δ_0 – ***geodesics.*** *We make this terminology for the class of geodesics we are interested in on a given compact hyperbolic surface M with a distinct geometric boundary component* Δ_0 *.*

Key words and phrases*: gaps between simple-normal* Δ_0 *– geodesics, as boundary oblique geodesics, non-simple, simple-not-normal, simple-normal, main gap, the extra gaps, combined gap.*

1. Caracteristica tuturor posibilelor tipuri de comportament al geodezicelor pe pantele hiperbolice date

Geodezicele minimizează local lungimea şi dacă o curbă netedă pe porțiuni realizează minimum, atunci ea este o geodezică. O geodezică a suprafeței hiperbolice se defineşte şi ca un arc intrat în ea, imaginea căruia în harta de coordonate, local este un arc geodezic al planului hiperbolic H^2. Să cercetăm comportamentul global şi local al geodezicelor pe pantele hiperbolice. Fie pe planul hiperbolic H^2 este dat un triunghi degenerat (cu toate vârfurile la absolut) (figura 1). Se retezesc părțile infinite ale unui triunghi extra-limită, prin intermediul perpendicularelor comune la perechile de laturi ale lui şi se obține un hexagon semi-regulat cu toate unghiurile interne egale. Toate unghiurile interioare a hexagonului trasat sunt drepte, iar laturile lui sunt egale peste una. Hexagonul trasat este Coxeter, iar grupul generat de reflecțiile în raport cu laturile lui, este un grup Coxeter.

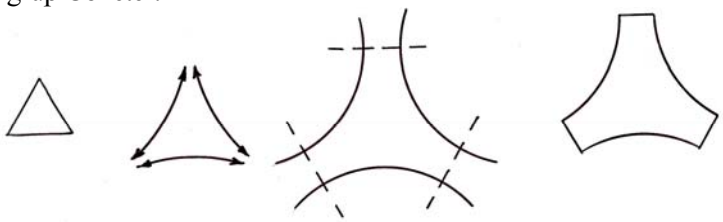


Figura 1. Retezirea ortogonală a triunghiului

Fie pe planul H^2 este trasat hexagonul geodezic hiperbolic dreptunghiular (cu toate unghiurile interne de 90°) H şi care este determinat de lungimile a trei laturi non-adiacente (non-megieşe) de lungimile a, b, c (figura 2).

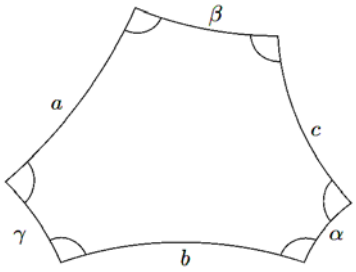


Figura 2

Din laturile geodezice hexagonului dreptunghiular inițial dat, se construieşte un poligon generalizat, care este un octogon dreptunghiular (cu toate unghiurile interioare drepte $\left(=\frac{\pi}{2}\right)$) geodezic. Prin reflectarea hexagonului H în raport cu latura (notată cu δ_{13}), se obține un hexagon isometric H' (notațiile laturilor, vezi în figura 3). Hexagonul dublu este un octogon geodezic hiperbolic (cu toate unghiurile interne 90°) pe planul hiperbolic H^2. Octogonul hiperbolic obținut este domeniul fundamental

al grupului $\Gamma = \langle t_1 , t_2 , t_3 \rangle$, generat de translațiile paralele hiperbolice t_1 , t_2 , t_3. Dacă planul hiperbolic este factorizat după grupul Γ generat de translațiile t_1 , t_2 , t_3, atunci se obțin pantele hiperbolice (figura 3). Pantele sunt complet specificate de lungimile a trei geodezice închise, care sunt homotopice cu trei componente frontiere geodezice. Grupul $\Gamma = \langle t_1 , t_2 , t_3 \rangle$ este grupul fundamental al pantelor şi translațiile paralele t_1 , t_2 , t_3 sunt mişcări de-a lungul laturilor domeniului fundamental.

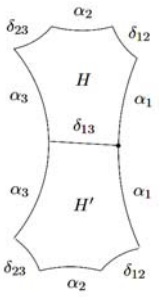


Figura 3. Hexagonul H şi hexagonul isometric H' reflectat

Pentru orice pereche de componente frontiere ale pantelor, notăm geodezica care uneşte frontierele α_i şi α_j prin $\delta_{ij} = \delta_{ji}$. Orice geodezică δ_{ij} intersectează perpendicular (în ambele puncte capăt) frontiera pantelor ∂P. Prin identificarea (lipirea) perechilor de laturi (notate cu δ_{12} şi δ_{23}), se obțin pantele hiperbolice. Prin reflectarea octogonului, în raport cu laturile $\alpha_3 , \alpha_1 , \alpha_2$(sau color, albastru, verde, roşu), planul hiperbolic H^2 se descompune în octogoane geodezice. În interpretarea Beltrami-Klein, se demonstrează că mediatoarele (perpendicularele care trec prin mijlocul segmentului) se intersectează în unicul punct şi el este centrul unei circumferințe semi-înscrise în hexagonul semi-regulat. Se semi-înscrie câte o circumferință în fiecare hexagon semi-regulat al descompunerii planului hiperbolic H^2. Se construiesc două sisteme de circumferințe a unei părți a planului hiperbolic H^2, care este partiționat de tangentele comune la circumferințe. Pentru cercetarea comportamentului global al geodezicei cu punctul de start pe suprafață şi în direcția dată, este necesar de observat comportamentul dreptei care acoperă geodezica dată în raport cu dreptele – laturi a domeniului fundamental-octogon, anume $\alpha_3 , \alpha_1 , \alpha_2$ (sau color, albastru, verde, roşu). Acoperirea universală a pantelor este planul hiperbolic H^2. Trasând geodezica şi trecând prin hexagon, noi nu putem intersecta componentele circulare (anume laturile $\alpha_3 , \alpha_1 , \alpha_2$, care sunt geodezicele frontiere), dar putem trece prin laturile δ_{13}, δ_{12}, δ_{23} (sau color-negru). Inițial, fie este dat pe suprafață punctul fix A şi ne interesează, cum depinde comportamentul global a geodezicei de direcția ei (de vectorul direcțional). Se construieşte o categorie de unghiuri, care sunt determinate (definite) de laturile-geodezice $\alpha_1 , \alpha_2 , \alpha_3$ ale octogonului geodezic. Perechea de unghiuri „vecine" (adiacente) determină univoc următorul unghi, prin intermediul laturilor (notate prin $\alpha_3 , \alpha_1 , \alpha_2$ sau colorate albastru, verde, roşu). Fiecare latură determină unghiul culorii sale şi în fiecare categorie de unghiuri se determină univoc, anume laturile δ_{13}, δ_{12}, δ_{23} (sau color-negru) care sunt necesar de intersectat, pentru a nimeri în domeniul de acțiune al laturii corespunzătoare (color-albastru, verde, roşu sau notate prin $\alpha_3 , \alpha_1 , \alpha_2$). Deci, pe pantele hiperbolice, problema comportamentului global al oricăror geodezice, care trece prin punctul dat fix, este univoc soluționată prin intermediul construirii a unor sisteme corespunzătoare de unghiuri, laturile cărora sunt paralele laturilor poligonului generalizat (anume octogonului hiperbolic dreptunghiular geodezic, care este domeniul fundamental al pantelor hiperbolice).

Fie date pantele hiperbolice generale P cu frontierele *a*, *b*, *c* de lungimile corespunzătoare *x*, *y*, *z (*vezi [1]). Se cercetează geodezicele perpendiculare α_p, emanate din punctele p (punctele de start) ale frontierei *a*. Inițial, introducem următoarele definiții. Spirala (linia geodezică spirală) ia naştere prin deplasarea unui punct cu o mişcare uniformă pe o semidreaptă, în timp ce semidreapta se roteşte în jurul unei geodezice simple închise cu o viteză unghiulară constantă. Pe o suprafață hiperbolică, geodezica sub formă de spirală (linia spirală) se defineşte ca o rază geodezică simplă şi convergentă asimptotic în jurul

unei geodezice simple închise.

Presupunem că sunt date două puncte p_1, p_2 pe frontiera *a,* astfel, încât geodezica emanată α_{p_i} este o geodezică simplă sub formă de spirală şi care converge în direcția şi în jurul componentei frontiere b (câte una orientată opus în fiecare direcție). De asemenea, fie date două puncte q_1, q_2 pe frontiera *a*, astfel că geodezica emanată α_{q_i} este una simplă şi sub formă de spirală în direcția şi în jurul frontierei *c* (câte una orientată opus în fiecare direcție). Să presupunem că punctele, în ordinea p_1, q_1, q_2, p_2, sunt punctele ciclic ordonate pe frontiera *a* şi ele împart componenta geodezică *a* în intervale interior disjuncte $[p_1, q_1], [q_1, q_2], [q_2, p_2]$ şi $[p_1, p_2]$ (vezi figura 4).

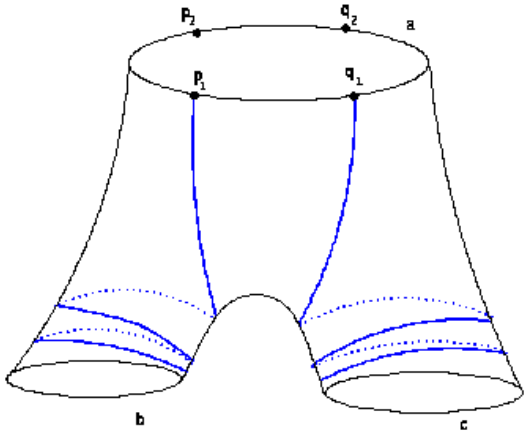


Figura 4. Pantele hiperbolice cu geodezicele spiralate trasate

Orice interval conține unicul punct m, astfel că geodezica emanată α_m de pe *a* este o ortogeodezică (orthogeodesic) simplă şi care unește (parcurge drumul) *a* cu frontierele geodezice a, c, a, sau corespunzător cu frontiera *b*. Se demonstrează că, pentru punctul $p \in (p_1, p_2)$, geodezica emanată de pe frontiera *a* la b, anume α_p este o geodezică simplă. Analog, se studiază că, pentru punctul $p \in (q_1, q_2)$, geodezica emanată de pe frontiera *a* spre *c* , anume α_p este o geodezică simplă. Pentru punctul $p \in (p_1, q_1) \cup (q_2, p_2)$, avem că geodezica emanată α_p este sau geodezică simplă, care unește frontiera *a* pe ea însăşi (parcurge drumul de pe *a* la *a),* sau geodezica trasată posedă puncte de auto-intersecție.

Să cercetăm mai pe larg diferite tipuri de comportament ale geodezicelor pe pantele P date cu frontierele circulare A, B şi C de lungimile a, b şi c. Pe pantele P, există unica geodezică simplă completă γ, emanată ortogonal din punctul $x \in A$ şi cu capătul terminus ortogonal în punctul $y \in A$, numită geodezică de auto-unire (self-link). Deoarece, această geodezică binormală intersectează perpendicular frontiera A în ambele capete (punctele de start şi final), atunci $\gamma = \gamma_x = \gamma_y$. Dacă ne deplasăm puțin pe frontiera circulară A, atunci ne îndepărtăm de punctul $x \in A$ la punctele $x_{-\delta}$ şi x_δ. Geodezicele normale (perpendiculare) emanate din punctele date $x_{-\delta}$ şi x_δ intersectează în punctul terminus frontiera A (aici şi se termină) non-perpendicular, dar oblic (non-normal), deoarece pe pante există unica geodezică de auto-unire cu capătul terminus ortogonal în punctul $y \in A$ (vezi figura 5). Dacă ne mişcăm mai departe spre punctele notate prin $x_{-\varepsilon}$ şi x_ε pe frontiera circulară A, atunci geodezicele emanate $\gamma_{x_{-\varepsilon}}$ şi γ_{x_ε}, fiecare se auto-intersectează (figura 5). Şi dacă continuăm mişcarea în afara punctului x, se continuă (prelungesc) geodezicele emanate, care se auto-intersectează până la punctele $x_{(1)}$ şi $x_{(2)}$: acestea şi sunt cele două puncte pe frontiera circulară A, pentru care geodezicele corespunzătoare emanate normal în punctele date de start, sub formă de spirală *s* şi asimptotic converg corespunzător în jurul

frontierelor geodezice B şi C. Dacă trecem de punctele $x_{(1)}$ şi $x_{(2)}$ şi ne mişcăm spre punctele $x_{-\eta}$ şi x_{η} a frontierei A, atunci se obține că geodezicele (fiecare sub forma de spirală) converg în jurul mâinii pantelor, înainte, ca ulterior să intersecteze frontierele geodezice corespunzătoare B şi C (figura 5). Geodezicele date nu intersectează perpendicular frontierele B şi C, pentru că, pe pante, există pentru punctul x_B unica geodezică A, B - unire (A, B - link) şi pentru punctul x_C există unica geodezică A, C - unire.

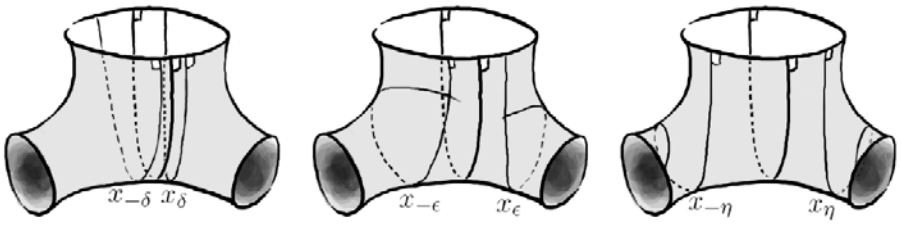


Figura 5

Exact astfel de dinamică are loc (modulo reflection), dacă pe arcul frontierei mişcarea se inițiază în punctul de start y şi deplasarea are loc în afara vecinătății punctului y. Analogic, se obțin două puncte speciale $y_{(1)}$ şi $y_{(2)}$, care sunt corespunzătoare geodezicelor (anume punctele de start) ortogonal emanate sub formă de spirală şi convergente în jurul frontierelor corespunzătoare B şi C şi în final se obțin punctele $y_B = x_B$ şi $y_C = x_C$. Pentru pantele P (sau notată prin $S_{0,3}$) date, avem că, pentru oricare din numărul numerabil (cuantificabil) al punctelor de auto-unire (capetele geodezicelor de auto-unire) x, există o vecinătate deschisă în jurul lor, pentru care orice geodezică emanată din punctele vecinătății date şi perpendicular frontierei sau intersectează (non perpendicular) din nou frontiera A sau se auto-intersectează. În plus, punctele de frontieră a vecinătății deschise date corespund razelor geodezice infinite simple care intersectează perpendicular frontiera A (emanate perpendicular) şi cu capetele sub formă de spirală converg la o oarecare geodezică simplă închisă, încadrată pe torul $S_{1,1}$ hiperbolic cu frontieră geodezică (gaură).

2. Geodezice simple complete ale pantelor

Geodezica pe o suprafață M se numeşte completă, dacă ea, strict, nu se conține în orice altă geodezică, adică ea sau este închisă şi netedă sau deschisă şi de lungime infinită în ambele direcții. Notăm că geodezica non-închisă simplă completă este natural izometrică cu mulțimea R. Geodezica sau orice curbă a suprafeței respective se numeşte simplă, dacă ea nu posedă puncte de auto-intersecție. Amintim că geodezica simplă este de tipul: (i) geodezică închisă; (ii) geodezică sub formă (tipul) de linie spirală neînchisă, convergentă asimptotic în jurul unei geodezice simple închise sau (iii) geodezică neînchisă, care posedă o mulțime limită şi anume submulțimea Cantor perfectă (perfect Cantor subset).

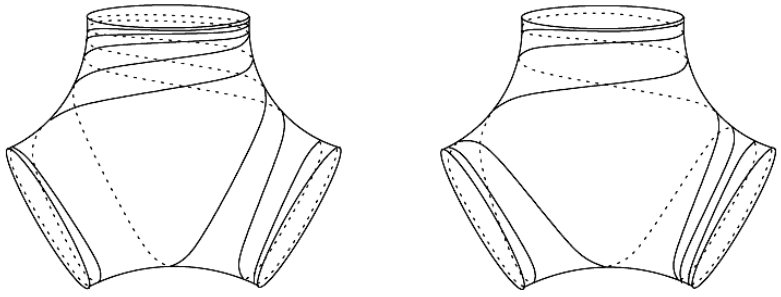


Figura 6. Pantele admit 24 de laminații geodezice maximale, care conțin geodezica sub formă de spirală de la componenta frontieră pe ea însăşi (vezi stânga) şi 8 nu posedă astfel de geodezică (dreapta)

Pe pantele hiperbolice P există numai 21 de geodezice simple complete şi anume de următoarele tipuri: 3 geodezice simple închise (3 componente frontiere), 6 geodezice sub formă de spirală neînchisă, convergentă asimptotic (cu ambele capete) în jurul unei componente frontieră pe ea însăşi, adică parcurg

drumul de la componenta frontieră pe ea însăşi şi 12 geodezice sub formă de spirale neînchise convergente asimptotic (la capete) în jurul componentei frontieră la o altă componentă, adică parcurg calea de la componenta frontieră la altă componentă (figura 6). Atunci, după definiția laminației, observăm că pe pante există numai un număr finit de laminații geodezice. Pantele mai admit 32 de triangulații ideale: 24 din triangulații conțin (includ) geodezica sub formă de spirală cu drumul ei de la componenta frontieră pe ea însăşi şi alte 8 triangulații nu conțin.

3. Arcele geodezice simple ale pantelor şi normale la frontieră $\Leftrightarrow$ perechi de intervale frontiere disjuncte

Pe pantele hiperbolice, pentru determinarea tuturor intervalelor de pe frontiera circulară a lor, sunt necesare unele tipuri (forme) de geodezice. Orice clasă homotopică de curbe simple, care unesc componenta frontieră comună, conțin o geodezică minimală şi ortogonală frontierei α la capetele ei. Astfel de geodezice se numesc orto-frontiere (ortho boundary geodesics). Dacă avem dublul suprafeței de-a lungul frontierei circulare, atunci geodezica orto-frontieră a suprafeței se dublează (îndoieşte) şi aceasta devine geodezică simplă închisă. Respectiv, capetele pentru o geodezică orto-frontieră γ_x sunt diferite. Geometric pantele conțin o singură geodezică orto-frontieră ortogonală frontierei α la capetele ei. Pentru trei frontiere geodezice ale pantelor, există trei geodezice orto-frontiere. Vom cerceta comportamentul geodezicelor pe pante, care sunt emanate (emanating) ortogonal geodezicii frontiere α [2].

Fie sunt date prelungirile maxime ale geodezicelor, emanate (pornite) ortogonal de pe frontiera α. Acestea geodezice se numesc orto-emanate (as ortho emanating geodesics). Pe pante, deci în adaos la geodezicele orto-frontiere, există şi alte trei tipuri de geodezice orto-emanate: geodezice non-simple, geodezice simple de lungimi infinite şi geodezice simple, care intersectează oblic (non perpendicular) frontiera în al doilea capăt (punctul terminus (final)) al ei. Se observă tipurile date de geodezice, dacă se definesc segmentele inițiale ale geodezicelor pe pantele hiperbolice. Fie pantele geometrice P derivate de geodezica γ_x (vezi figura 7), care posedă frontiera α şi două geodezice definite β şi γ (în caz special: $(g, n) = (1, 1), \beta = \gamma$).

Pe pantele hiperbolice, există două geodezice orto-emanate, care sunt sub formă de spirale convergente asimptotic în jurul frontierei β şi două geodezice orto-emanate spirale convergente în jurul frontierei γ. Două spirale sunt convergente (tind) în direcții opuse, depănându-se în jurul unei frontiere. Pe frontiera α a pantelor P (figura 7), se determină intervalele principale constituite din două sub-arce (subarcs) disjuncte, astfel că: fiecare interval conține în interiorul lui un capăt (punct) al geodezicei γ_x şi posedă punctele de start ale geodezicelor emanate sub formă de spirale. Aplicând geometria pantelor, se stabileşte că geodezicele orto-emanate (punctele lor de start, aparțin intervalelor principale) sunt sau: 1) geodezice spirale infinite; 2) geodezice orto-frontiere γ_x; 3) geodezice non-simple cu punctul de auto-intersecție pe pantele P, sau 4) geodezice simple, care intersectează oblic (anume non perpendicular în al doilea capăt) frontiera α. Complementara intervalelor principale pe frontiera α constă din perechea de intervale deschise. Aplicând geometria pantelor pentru intervalul deschis dat, obținem că toate geodezicele orto-emanate ies în afara pantelor şi intersectează una din frontierele β sau γ. Pentru intervalul deschis dat, segmentele geodezice inițiale pe pantele P sunt simple şi geodezicele date se clasifică prin comportamentul ulterior, la general, pe suprafața, adică comportamentul geodezicelor pe alte pante. Într-unul din intervale deschise se conține (punctul de start) capătul geodezicei orto-frontieră, care uneşte componenta frontieră α cu frontiera β, pe când geodezica orto-frontieră, care uneşte frontiera α cu frontiera γ (punctul de start) se regăseşte în alt interval deschis.

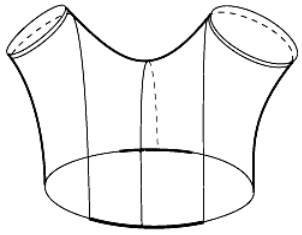


Figura 7. Pantele hiperbolice, cu ecuatori, perechi de intervale principale, cu două geodezice infinite simple, normale (ortogonale) sub formă de spirale şi convergente asimptotic şi geodezica orto-frontieră

Pantele posedă o mişcare-reflecţia ecuatorială (equatorial reflection), care stabilizează orice frontieră. Reflecţia dată evident (natural) că acţionează asupra divizării componentei frontierei α în intervale, permutând sau stabilind elementele. Intervalul central (principal, anume punctele lui) se asociază cu geodezicele emanate şi care se auto-intersectează pe pante (geodezice non-simple) şi geodezicele simple, care intersectează oblic frontiera geodezică în al doilea capăt al ei. Aceste geodezice simple se referă la geodezicele de tipul doi, şi anume cele oblice frontierei geodezice (as boundary oblique). Evidenţiem unele (nişte) legături dependente, care sunt determinate de aplicaţiile univoce dintre intervalele centrale şi geodezice şi cu comportamentul particular al geodezicelor, la general, pe suprafaţă. Pantele P sunt determinate de geodezica oblică la frontieră şi frontiera geodezică β. Geodezicele oblice la frontieră sunt emanate din mulţimi continue şi fiecare mulţime este mărginită de geodezica orto-frontieră. Punctele de start (α - puncte ortogonale) pentru elementele totalităţii, se află în intervalul central comun şi ele indică dependenţa segmentelor de pe intervalele centrale cu geodezicele orto-oblice.

Există dependenţa segmentelor intervalelor principale, cu geodezicele orto-emanate non-simple pe pante. Geometric, se demonstrează că punctul de auto-intersecţie al geodezicelor se conţine pe pante şi este determinat de elementul mulţimii (clasele non-triviale liber homotopice de curbe simple, care parcurg drumul de la frontieră la frontieră) şi de punctul de start (aparţine intervalului central) a geodezicii-lasso pe pante. Deci, clasificarea geodezicelor orto-emanate, care ies din punctul de start pe frontiera α s-a realizat complet şi comportamentul orto-geodezicelor este:

α = {geodezice simple cu unicul punct de intersecţie ortogonal cu frontiera} $\bigcup$ {geodezicele orto-frontiere} $\bigcup$ {geodezice simple oblice la frontieră } $\bigcup$ {geodezice non-simple}.

4. Clasa de geodezice ale unei suprafeţe hiperbolice compacte dată cu frontiera distinctă Δ_0 şi intervalele dintre geodezice simple-normale

Frontiera geometrică a suprafeţei hiperbolice M (notată prin ΔM) este formată din reuniunea tuturor caspurilor şi a frontierelor geodezice. Vom cerceta intervalele constituite de geodezicele simple şi normale (ortogonale) şi care sunt emanate din caspul evidenţiat, punct conic sau geodezică frontieră a suprafeţei. În comunicare, se analizează mulţimea razelor geodezice (orientate) emanate perpendicular din punctul componentei Δ_0 a suprafeţei. S-a studiat cazul, când componenta Δ_0 este o geodezică frontieră (alte două cazuri anume, Δ_0 – casp sau punct conic sunt analoage); atunci razele din mulţimea dată natural pot fi identificate cu punctele componentei Δ_0 pe ea însăşi. Mulţimea razelor simple complete constă din razele geodezice care complet se desfac (deschid), dar care nu se termină pe componenta frontieră şi – geodezicele simple (fără puncte de auto-intersecţii).

Mulţimea evidenţiată de geodezice este o mulţime Cantor ca submulţime a frontierei Δ_0. Complementara, care este o totalitate numerabilă de intervale deschise, defineşte intervalele, constituite din raze geodezice, care sau se auto-intersectează sau sunt arcuri geodezice simple cu capătul pe una din frontiere (posibil Δ_0 pe ea înseşi). Pe intervalele date, există, de asemenea, unele raze geodezice izolate (isolated), care sunt simple şi se termină perpendicular pe frontieră (posibil Δ_0 pe ea înseşi). Aceste raze geodezice izolate se aplică pentru delimitarea intervalelor. În cazul, când suprafaţa nu posedă geodezice frontiere, dar numai caspuri, atunci pe suprafaţa dată nu există Δ_0 - geodezice simple non-normale. Toate Δ_0 – geodezice pot fi parametrizate şi putem afla lăţimea intervalelor dintre Δ_0 – geodezice simple-normale. Dacă componenta frontieră Δ_0 a suprafeţei este casp, atunci se determină oriciclul mic H convenabil ales. Notăm că Δ_0 – geodezicele intersectează ortogonal în primul punct de intersecţie oriciclul H. Se află toate intervalele, anume intervalele principale şi intervalele numite extra.

Definiţia 1. Pe o suprafaţă M cu frontiera geometrică distinctă Δ_0, se defineşte Δ_0 – geodezica, anume raza geodezică orientată emanată din punctul de start al frontierei Δ_0 (şi perpendiculară frontierei, dacă Δ_0 este geodezică frontieră) şi ea se desface complet, pe totdeauna, şi se termină pe componenta frontieră.

Avem că Δ_0 – curbă este o geodezică sau numai simplă sau non-simplă. Pe suprafață, o geodezică non-simplă se intersectează transversal în punctul interior al suprafeței (punctul conic nu se cercetează ca interior) sau în punctul de pe frontieră (are loc, numai dacă Δ_0 este frontieră geodezică şi punctul de intersecție al geodezicei se află pe componenta Δ_0).

Notă: Toate intersecțiile au loc transversal, anume tangentele la geodezicele γ şi η sunt paralele în punctul lor de intersecție. Se petrece mai simplu studiul mulțimii Δ_0 – geodezicelor non-simple, în raport cu mulțimea Δ_0 – geodezicelor simple.

Definiția 2. Δ_0 – geodezica simplă este sau una normală (normal), sau non-normală (not-normal) în următorul sens: – geodezica simplă se numeşte normală, dacă ea se desface (deschide) complet şi sau, niciodată, nu intersectează orice frontieră, sau dacă şi intersectează (aici şi se termină) frontiera geodezică, atunci perpendicular. Notăm că Δ_0 – geodezica simplă normală poate să se termine în casp (punct decupat al suprafeței) sau în punctul conic. Deci, o Δ_0 - geodezică se numeşte non-normală, dacă ea intersectează frontiera geometrică numai oblic (frontiera poate fi şi Δ_0 pe ea înseşi). Se petrece analiza structurii tuturor Δ_0 – geodezicelor normale non-simple şi simple şi se arată că ele formează intervale între Δ_0 – geodezicele simple normale. Notăm că nu există Δ_0 – geodezice simple non-normale în cazul, când suprafața dată nu posedă frontiere geodezice, dar conține caspuri. Vom numi $[\Delta_0, \Delta_0]$ – geodezică – geodezica γ care este o Δ_0 – geodezică (orientată din punctul de start spre punctul terminus) şi care se termină perpendicular pe frontiera Δ_0. Aceeaşi geodezică (dar orientată opus şi notată prin $-\gamma$), de asemenea, este $[\Delta_0, \Delta_0]$ – geodezică.

Intervale principale (main gaps). Se arată că orice $[\Delta_0, \Delta_0]$ – geodezică nedegenerată γ determină două intervale maximale deschise. Reuniunea lor se numeşte interval principal, definit de geodezica γ. Dacă geodezica se realizează pe suprafață, atunci există două geodezice simple închise disjuncte generalizate, notate corespunzător cu α, β (excludem cazul, când M este suprafața torului hiperbolic geometric cu frontieră şi atunci $\alpha = \beta$). Pe o suprafață geodezică generalizată simplă închisă, vom numi sau: i) geodezica simplă închisă situată geometric în interiorul M , ii) componenta frontiera geometrică, anume caspul sau geodezica frontieră.

Notăm că geodezicele α, β împreună cu componenta frontieră Δ_0 mărginesc pantele P (γ) geometric scufundate pe suprafața M. Pe P (γ) vom nota prin δ_α – arcul Δ_0 – geodezic simplu cu punctul de start pe frontiera Δ_0 şi care se termină normal pe geodezica α. Analog, pe pantele P (γ) fie arcul geodezic simplu (notat δ_β) cu punctul de start ortogonal pe frontiera Δ_0 şi care posedă punctul terminus normal pe frontiera β. Notăm arcul geodezic simplu pe pante, care uneşte frontierele α şi β şi perpendicular la ele, prin $[\alpha, \beta]$ (figura 8).

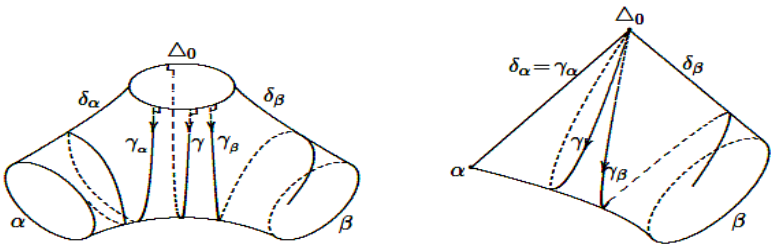


Figura 8

Dacă se taie pantele P (γ) de-a lungul geodezicelor δ_α şi δ_β, $[\alpha, \beta]$, atunci obținem două piese (părți). Piesa, care conține segmentul inițial al geodezicei γ, vom nota-o prin P $^+(\gamma)$.

Pe pantele P (γ) există două Δ_0 – geodezice simple infinite, anume geodezicele γ_α şi γ_β, care sunt spiralate şi converg asimptotic corespunzător în jurul frontierelor α şi β, astfel că segmentele lor inițiale se află în piesa P $^+(\gamma)$ (figura 8).

Se demonstrează următoarea lemă.

Lema 1. Orice Δ_0 – geodezică cu segmentul inițial în piesa P $^+(\gamma)$ şi care este situată (iese din punctul) între geodezicele γ_α şi γ sau între geodezicele γ şi γ_β, este o geodezică non-simplă sau simplă non-normală. Reuniunea acestor două intervale dintre Δ_0 – geodezicele simple normale, care sunt constituite de geodezicele non-simple şi simple non-normale, se numeşte interval principal, determinat de geodezica γ.

Raza Δ_0 – geodezică cu segmentul inițial în piesa P $^+(\gamma)$, situată între geodezice γ_α şi γ nemijlocit nu intersectează geodezicele γ_α şi γ, dar poate la întoarcere să intersecteze în primul punct de intersecție sau pe ea înseşi, sau componența frontieră Δ_0, deci raza Δ_0 – geodezică sau este non-simplă sau simplă, însă o geodezică non-normală (adică intersectează oblic Δ_0). Mai precis, dacă frontiera suprafeței este casp sau punct conic, atunci în condițiile lemei 1, toate Δ_0 – geodezicele devin non-simple şi anume conținutul lemei 1 devine: orice Δ_0 – geodezică cu segmentul inițial aflat în piesa P $^+(\gamma)$ şi care este situată între geodezicele γ şi γ_β este o geodezică non-simplă.

În cazul, când componenta suprafeței Δ_0 este o geodezică frontieră, atunci geodezica cercetată devine Δ_0 - geodezică critică şi notată prin ρ_γ. Ea posedă segmentul inițial în piesa P $^+(\gamma)$ şi care este situat între geodezicele γ_α şi γ. Geodezica ρ_γ este non-simplă şi punctul de auto-intersecție unic este punctul de start pe frontiera Δ_0 (aici se şi termină). Geodezica dată posedă proprietatea: că 1) orice Δ_0 – geodezică cu segmentul inițial aflat în piesa P $^+(\gamma)$ şi situată între geodezicele γ_α şi ρ_γ este non-simplă, şi 2) orice Δ_0 – geodezică cu segmentul inițial aflat în piesa P $^+(\gamma)$ şi situată între geodezicele ρ_γ şi γ este o geodezică simplă non-normală (simple-not-normales) şi posedă punctul terminus pe componenta Δ_0. O situație analogică, are loc pentru studiul a Δ_0 – geodezicelor cu segmentul inițial în piesa P $^+(\gamma)$ şi situată între geodezicele γ şi γ_β.

Intervale extra. S-au studiat intervalele, pe care le vom numi extra. Fie una din geodezicele simple închise (vezi anterior α, β), de exemplu, α, este o geodezică frontieră. Atunci, pe pantele P (γ) există două Δ_0 – geodezice simple, care converg asimptotic şi spiralat în jurul componentei α (mişcarea are loc pe două căi de orientare opuse). Notăm geodezicele date prin γ_α şi $(-\gamma)_\alpha$. Se determină existența intervalului extra între Δ_0 – geodezicele simple normale aflate în piesa P $^+(\gamma)$ şi care este determinat de geodezica γ. Acest interval extra se defineşte şi se constituie de Δ_0 – geodezicele simple non-normale.

Lema 2. Orice Δ_0 – geodezică cu segmentul inițial aflat în piesa P $^+(\gamma)$ şi situată între arcul Δ_0 – geodezic simplu δ_α şi geodezica γ_α, este o geodezică simplă non-normală.

Notă. Se trasează desenul analog şi simetric pentru Δ_0 – geodezice cu segmentul inițial aflat în P $^-(\gamma) =$ P $^+(-\gamma)$. În fine, pentru o $[\Delta_0, \Delta_0]$ – geodezică γ nedegenerată există două intervale principale determinate respectiv de γ şi $-\gamma$ pe pantele geometrice P (γ), care sunt similare cu P $(-\gamma)$, adică P $(\gamma) =$ P $(-\gamma)$. Mai mult, dacă (precis) numai una din componentele α, β este geodezică, atunci există două intervale extra, care sunt determinate corespunzător de geodezicele γ şi $-\gamma$.

Intervalul combinat (the combined gap) determinat de geodezica γ dintre Δ_0 – geodezice simple normale, se prezintă prin reuniunea intervalului principal şi a celui extra, dacă fiecare din ele este determinat de geodezica γ . Se deduce, că Δ_0 – geodezice non-simple obținute anterior sunt toate Δ_0 – geodezice non-simple şi Δ_0 - geodezice non-normale simple.

Lema 3. Orice Δ_0 – geodezică non-simplă sau non-normală simplă este situată în intervalul principal sau aparține intervalului extra, determinat de vreo $[\Delta_0, \Delta_0]$ – geodezică γ (vezi figurile 9 şi 10).

Pentru demonstrația lemei 3, se aplică figurile 9 şi 10.

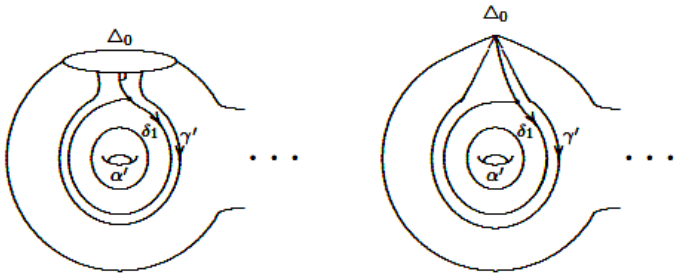


Figura 9

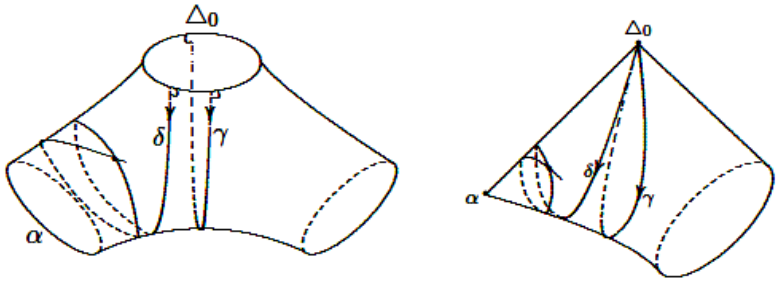


Figura 10

5. Mulțimile de geodezice complete trasate pe o suprafață hiperbolică cu o singură frontieră, normale la o componentă frontieră

Cercetăm cazul unei suprafețe hiperbolice cu o componentă frontieră geodezică β (pantele se cercetează analog pentru o frontieră a lor). Să notăm prin G_{ns} , G_{sn} , G_{snn} – mulțimile de geodezice complete trasate pe suprafață cu proprietățile: 1) geodezica posedă, cel puțin, unul din punctele capete pe componenta frontieră şi 2) ea este normală (ortogonală) pe frontiera β. Mulțimea G_{ns} conține toate geodezicele complete non-simple, iar mulțimea G_{sn} constă din toate geodezicele simple şi normale frontierei β în orice punct de intersecție al lor cu frontiera. Mulțimea G_{snn} este compusă din toate geodezicele simple, care nu sunt incluse în mulțimea G_{sn} şi, astfel, încât, pe undeva, de asemenea, intersectează oblic (non-ortogonal) frontiera. Are loc corespondență biunivocă între perechea de intervale maxime deschise şi geodezicele simple, care posedă ambele capete pe frontieră (capetele geodezicei intersectează ortogonal frontiera β). Capetele (punctele) elementelor din mulțimea G_{sn} , sunt mijlocurile topologice ale intervalelor maxime deschise pentru mulțimea $G_{ns} \bigcup G_{snn}$. Capetele geodezicei $\gamma \in G_{sn}$ împart frontiera β suprafeței în segmentele β_+ şi β_- . Curbele închise $\gamma \cup \beta_+$ şi $\gamma \cup \beta_-$ determină clasele homotopice libere respective, care sunt reprezentate de geodezicele α_1 şi α_2 (în cazul special pentru suprafața de genul unu avem, $\alpha_1 = \alpha_2$). Atunci, ε – vecinătatea pentru curba $\gamma \cup \beta$ constituie pantele şi β , α_1 , α_2 mărginesc pantele scufundate (încadrate) geometric pe suprafață. Are loc corespondență biunivocă între perechile de intervale deschise şi pantele hiperbolice, iar componenta β

este inclusă ca frontieră. Se deduce că perechea de intervale maxime (notate prin I_+ şi I_-) conțin capetele geodezicelor simple perpendiculare frontierei β şi care converg sub formă de spirale (orientate în direcția stânga sau dreapta) în jurul geodezicelor închise α_1 şi α_2. În concluzie: s-a cercetat complet cazul pentru suprafața cu o singură frontieră. Pentru cercetarea suprafeței cu componente frontiere multiple, se analizează geodezicele care unesc (parcurg drumul) componentele frontiere distincte. Geodezica simplă γ care unește frontierele β şi β_j determină geodezica simplă α (liberă homotopică frontierei ale ε – vecinătăți pentru $\beta_1 \cup \gamma \cup \beta_j$). Geodezicele β_1, β_j, α mărginesc geometric pantele, care sunt scufundate pe suprafață, iar geodezica γ corespunde intervalului deschis de pe frontiera β_1.

6. Geodezice pe o suprafață hiperbolică Riemann de signatură (g,k)

O suprafață hiperbolică de signatură (g,k) se numeşte suprafața compactă orientată, echipată cu o metrică hiperbolică (de curbura constantă negativă) de genul *g* şi *k* găuri (discuri), iar fiecare componentă frontieră prezintă în sine o geodezică închisă. Orice suprafață compactă se descompune în succesiunea de suprafețe de signatură $(0,3)$, numite pante de arie 2π. Pentru orice suprafață hiperbolică Σ orientată şi perforată (posedă caspuri) de genus g şi cu n puncte decupate (perforate), există $3g-3+n$ curbe de unire conexe, perechi disjuncte şi care nu posedă puncte de auto-intersecție. Atunci suprafața este suma conexă compusă din $2g-2+n$ pante. Pentru o suprafață hiperbolică de genus *g* şi cu $m>0$ componente circulare geodezice netede (nu există puncte decupate pe suprafață), se poate afla cel mult $3g-3+2m$ de geodezice simple închise disjuncte. Dacă se taie suprafața de-a lungul geodezicelor, adică se exclud geodezicele date de pe suprafață, atunci se obțin $2g-2+m$ pante incoerente (suprafețe hiperbolice de genus 0 cu trei componente frontiere circulare), precum şi *m* cilindri hiperbolici. Pe suprafața hiperbolică, acest cilindru hiperbolic corespunde regiunilor dintre geodezicele închise, retractate în componenta frontieră sau componenta frontieră în sine. Pentru orice pante, putem determina trei geodezice distincte, numite cele mai scurte geodezice (care nu se intersectează) şi care parcurg calea (unesc) o frontieră cu alta. Fie pe pante, două din geodezicele trasate menționate intersectează frontiera circulară în punctele *p* şi p'. Dacă analog, se determină alte două puncte *q* şi q' pe frontiera altor pante, atunci putem afla parametrul de răsucire (rotație), care descrie lipirea unghiului dintre punctele *p* şi *q* (figura 11).

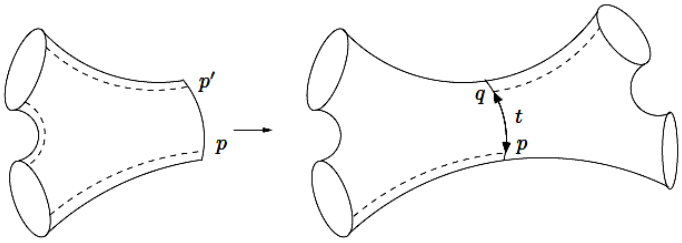


Figura 11. Parametrul de răsucire (rotație) *t* este determinat de unghiul dintre două puncte *p* şi *q*, aflat la intersecția geodezicelor trasate (linie întreruptă) cu componenta circulară.

Bibliografie:

1. BALCAN, V. *Geodezice pe o suprafață hyperbolică arbitrară (cu un număr finit de frontiere, caspuri sau puncte conice)*. Conf.ştiințifică internaț. "60 de ani de învățământ economic superior în R.M., 27-28 septembrie 2013, vol.I, Ed. ASEM, Chişinău, 2013, p.387-391.
2. BASMAJIAN, A. *The orthogonal spectrum of a hyperbolic manifold*. Amer. J. Math. 115 (1993), 1139-1159.

METODE ACTUARIALE DE DETERMINARE A COTEI REASIGURĂTORULUI ÎN REZERVELE DE ASIGURARE PRIN PRISMA STANDARDELOR INTERNAȚIONALE

Oleg Verejan, conf. univ., dr.,
ASEM, mun. Chișinău, Republica Moldova,
oleg.verejan@gmail.com

Abstract. *The purpose of this article is to present a description of the relevant actuarial methods for calculating the reinsurers' share of insurance technical reserves in non-life insurance and to address insurance reserves through the International Financial Reporting Standards. Reinsurers' share should be calculated and reported separately for each type of technical reserves. They are determined depending on the type of reinsurance (proportional or non-proportional, facultative or mandatory etc.), the terms and conditions of the reinsurance contract.*

Cuvinte-cheie. *Cota reasigurătorului, tipuri de reasigurări, rezerve tehnice de asigurare, rezerve de prime, rezerve de daune, asigurări, metode actuariale, actuar, IFRS.*

Introducere

Scopul prezentului articol este de a prezenta o descriere generală a metodelor actuariale pertinente de calculare a cotei reasigurătorului în rezervele tehnice de asigurare în asigurările generale (non-viață), precum şi abordarea rezervelor de asigurare prin prisma Standardelor Internaționale de Raportare Financiară.

Calculul cotei reasigurătorului în rezervele tehnice brute

Asigurătorul calculează cota reasigurătorului în rezervele tehnice, concomitent cu determinarea valorii brute a rezervelor tehnice. Cota reasigurătorului trebuie calculată şi raportată separat pentru fiecare tip de rezervă tehnică. Ea se determină în funcție de tipul reasigurării (proporțională sau neproporțională, facultativă sau obligatorie etc.), de condițiile şi termenele contractului de reasigurare. La determinarea cotei reasigurătorului în rezervele tehnice aferente contractelor sau polițelor transmise în reasigurare, se va ține cont de capacitatea asigurătorului de a plăti indemnizațiile de asigurare pentru daunele reasigurate şi oportunitatea primirii plăților respective de la reasigurator. Această formă de risc de piață se ia în considerație la evaluarea rezervelor tehnice. În acest caz, actuarul trebuie să semnaleze şi să informeze despre existența unui astfel de risc, potențialul impact al acestuia asupra rezervelor tehnice ale asigurătorului şi modul în care actuarul a gestionat riscul respectiv la determinarea acestor rezerve.

Între asigurătorul care cedează şi reasigurător sau între reasigurătorul care retrocedează şi reasigurător sau retrocesionar, transferul de valori trebuie să fie real şi complet.

Calculul cotei reasigurătorului în Rezerva de prime necâștigate (RPN)

Cota reasigurătorului în RPN brută, aferentă contractelor cedate în reasigurare, se calculează conform metodelor pentru calculul rezervelor de prime necâştigate, iar în cazul în care aceste metode nu pot fi aplicate – în conformitate cu clauzele contractului de reasigurare, la data intrării în vigoare a contractului de reasigurare.

Calculul cotei reasigurătorului în RPN brută se determină prin următoarele tehnici:

(a) Pentru reasigurarea *proporțională*, de tipul cotă-parte şi surplus (excedent) de sumă, cota reasigurătorului în *RPN* brută (RPN_{RE}) se determină prin următoarea relație:

$$RPN_{RE} = \alpha_{RE} \cdot RPN_{BRUT} \cdot \beta \qquad (1)$$

unde:

RPN_{RE} exprimă RPN aferentă cotei reasigurătorului în RPN_{BRUT};

α_{RE} – cota relativă din primele brute subscrise cedată în reasigurare.

Cota relativă din primele brute subscrise cedate în reasigurare α_{RE} se determină în dependență de programul de reasigurare prevăzut de contractul de reasigurare, precum urmează:

i. Pentru reasigurarea cotă-parte:

$$\alpha_{RE} = \begin{cases} w, \quad pentru \quad SA \le R \quad sau\ când\ contractul\ de\ reasigurare\ nu\ prevede\ existența\ R \\ w \cdot \dfrac{R}{SA}, \quad pentru \quad SA \succ R \\ sau\ conform\ altor\ prevederi\ ale\ contractului\ de\ reasigurare. \end{cases} \quad (2)$$

ii. Pentru reasigurarea surplus de sumă:

$$\alpha_{RE} = \begin{cases} conform\ cotei\ relative\ prevăzută\ de\ reasigurarea\ proporțională\ inclusă\ în\ contractul\ de\ reasigurare; \\ \\ sau \\ \\ 0, \quad pentru \quad SA \le R^{max} \\ \dfrac{(SA - R^{max}) \cdot r}{SA}, \quad pentru \quad R^{max} \prec SA \prec L_{RE}^{max} \\ \dfrac{(L_{RE}^{max} - R^{max}) \cdot r}{SA}, \quad pentru \quad SA \ge L_{RE}^{max} \end{cases} \quad (3)$$

de unde:

w exprimă cota relativă prevăzută în contractul de reasigurare;

SA – suma asigurată aferentă contractului de asigurare;

R – reținerea maximă (limita) a Asigurătorului în cazul reasigurării cotă-parte;

R^{max} – reținerea maximă (limita) a Asigurătorului (în cazul reasigurării, surplusul de sumă se numeşte "valoarea unei linii");

$L_{RE}^{\max}$ – limita maximă a reasigurătorului (produsul dintre numărul de linii de reasigurare plus 1 (unu) şi valoarea unei linii);

r – cota-parte de distribuție aferentă anumitor linii, stabilită de contractul de reasigurare;

RPN_{BRUT} – rezerva primei necâştigate brută (înainte de cedare în reasigurare);

β – coeficientul de acoperire în timp, aferent contractelor de reasigurare pe bază de „an de asigurare" (loss year), care se calculează ca raportul dintre perioada de după data gestionară, în care sunt valabile concomitent contractul de asigurare şi reasigurare, şi perioada neexpirată a contractului de asigurare ($\beta \le 1$, $\beta = 1$ pentru contractele de reasigurare pe bază de „an de asigurare").

(b) Pentru reasigurarea *excedentului de daună*, cota reasigurătorului în *RPN* brută (RPN_{RE}) se determină prin următoarea relație:

$$RPN_{RE} = \alpha_{RE} \cdot RPN_{BRUT} \cdot \beta \quad (4)$$

de unde:

RPN_{RE} indică RPN aferentă cotei reasigurătorului în RPN_{BRUT};

α_{RE} – cota relativă a reasigurătorului din primele de asigurare, stabilită conform contractului de reasigurare, aferentă tuturor nivelurilor de reasigurare;

β – coeficientul de acoperire în timp, aferent contractelor de reasigurare pe bază de „an de daună" (loss year), care se calculează ca raportul dintre perioada de după data gestionară în care sunt valabile concomitent contractul de asigurare şi reasigurare şi perioada neexpirată a contractului de asigurare ($\beta \le 1$, $\beta = 1$ pentru contractele de reasigurare pe bază de „an de asigurare").

i. În cazul în care prima cedată în reasigurare calculată estimativ va fi aproximativ echivalentă cu depozitul minim (prima minimă de depozit), poate fi aplicată următoarea relație pentru determinarea cotei reasigurătorului în RPN brută:

$$RPN_{RE} = PMD \cdot \frac{n}{m} \qquad (5)$$

unde:

PMD indică prima minimă de depozit;

n – perioada, exprimată în zile, neexpirată aferentă contractului de reasigurare excedent de daună;

m– perioada, exprimată în zile, de valabilitate a contractului de reasigurare.

ii. În cazul determinării cotei reasigurătorului din *RPB* brută pe baza primei minime de depozit (conform i.), repartizarea RPN_{RE} pe fiecare clasă/tip de asigurare *i* se efectuează proporțional ponderii RPN_{BRUT} pe clasa/tipul dat de asigurare din total RPN_{BRUT} pe Companie.

Calculul cotei reasigurătorului în Rezerva de Daune Declarate, dar Nesoluționate (RDDN) brută

Cota reasigurătorului în RDDN brută, aferentă contractelor cedate în reasigurare, se calculează separat pe fiecare contract de asigurare, la care s-a notificat producerea evenimentului asigurat şi care a fost transmis în reasigurare, şi este egală cu valoarea recuperabilă de la reasigurători, în conformitate cu condițiile contractelor de reasigurare.

Calculul cotei reasigurătorului în cota reasigurătorului în Rezerva de daune neavizate (RDNA) brută

Calculul cotei reasigurătorului în RDNA brută, aferentă contractelor cedate în reasigurare, se efectuează pe fiecare clasă/tip de asigurare prin următoarea relație:

$$RDNA^{i}_{RE} = RDNA^{i}_{BRUT} \cdot \frac{RPN^{i}_{RE}}{RPN^{i}_{BRUT}} \qquad (6)$$

de unde:

i – clasa/tipul de asigurare.

În cazul în care asigurătorul dispune de informație statistică suficientă şi relevantă privind daunele recuperate efectiv din reasigurare şi/sau RDDN aferent contractelor de reasigurare, cota reasigurătorului în RDNA brută pe fiecare clasă/tip de asigurare poate fi calculată aplicând următoarea formulă:

$$RDNA^{i}_{RE} = RDNA^{i}_{BRUT} \cdot \frac{D^{i}_{RE}}{D} \qquad (7)$$

unde:

$RDNA_{RE}$ exprimă cota reasigurătorului în Rezerva de daune neavizate brută pentru o anumită clasă (tip) de asigurări;

$RDNA_{BRUT}$ – Rezerva de daune neavizate brută pentru o anumită clasă (tip) de asigurări, care dispune de contracte cedate în reasigurare;

D_{RE} – valoarea daunelor şi/sau indemnizațiilor şi beneficiilor recuperate efectiv din reasigurare în perioada de gestiune, aferente aceleiaşi clase de asigurări;

D – valoarea totală a daunelor şi/sau indemnizațiilor şi beneficiilor plătite pe parcursul perioadei de gestiune aferente aceleiaşi clase de asigurări.

i – clasa/tipul de asigurare.

În practica internațională, pentru determinarea $RDNA_{RE}$ se aplică metoda triunghiulară de dezvoltare a daunelor (Metoda CL) şi/sau Metoda Bornhuetter-Ferguson (Metoda BF).

Ideea de bază a Metodei CL constă în faptul că valoarea incrementală (non-cumulativă) a daunelor poate fi exprimată prin următoarea relație:

$$C_{ij} = Ult(i) * \lambda(j) + \varepsilon_{ij}, \qquad (8)$$

unde:

Ult(i) indică daunele totale pentru perioada de origine (i);

$\lambda(j)$ – proporția daunelor totale lichidate sau apărute până la finele perioadei de amânare j.

Pentru prelucrarea mai comodă şi rapidă a datelor cu privire la rezervele de daune, care sunt prezentate sub forma triunghiului run-off. Triunghiul run-off se foloseşte atât în metodele deterministe, cât şi-n cele stocastice. Acesta este un tabel de dezvoltare al daunelor grupate după anul de origine.

Determinarea erorii medii standard în cazul aplicării Metodei CL (m.s.e.). Valoarea cumulativă a daunelor este definită de relația $C_{ik} = \sum_{l=1}^{k} S_{il}$, iar valoarea factorilor de dezvoltare se determină astfel $\hat{f}_k = \sum_{i=1}^{I-k} C_{i,k+1} \Big/ \sum_{i=1}^{i-k} C_{ik}$. Determinarea valorii de prognoză sau părții de sub diagonala principală a triunghiului run-off se face prin relația $\hat{C}_{ik} = C_{i,I+1-i} \cdot \prod_{l=I+1-i}^{k-1} \hat{f}_l$. Estimarea rezervelor este determinată de valorile $\hat{R}_i = \hat{C}_{iI} - C_{i,I+1-i}$ și valoarea totală $\hat{R} = \sum_{i=2}^{I} \hat{R}_i$. Eroarea medie standard (m.s.e.) este definită ca o cuantificare a variabilității valorii daunelor estimate viitoare. Valoarea *m.s.e.* se determină prin relațiile:

$$m.s.e(\hat{R}_i) \equiv E((R_i - \hat{R}_i)^2 / D) \qquad (9)$$

sau analitic

$$m.s.e(\hat{R}_i) = \hat{C}_{iI}^2 \sum_{k=I+1-i}^{I-1} \frac{\hat{\sigma}_k^2}{\hat{f}_k^2} \left(\frac{1}{\hat{C}_{ik}} + \frac{1}{\sum_{j=1}^{I-k} C_{jk}} \right) \qquad (10)$$

unde:

$$\sigma_k^2 = \frac{1}{I-k-1} \sum_{j=1}^{I-k} C_{jk} \left(\frac{C_{j,k+1}}{C_{jk}} - \hat{f}_k \right)^2 \qquad (11)$$

Eroarea medie standard pentru total rezerve de daune RDNA$_{RE}$ este:

$$m.s.e(\hat{R}) = \sum_{i=2}^{I} m.s.e(\hat{R}_i) + \sum_{i=2}^{I-1} \left[\hat{C}_{iI} \left(\sum_{j=i+1}^{I} \hat{C}_{jI} \right) \left(\sum_{k=I+1-i}^{I-1} \frac{2\sigma_k^2 \Big/ \hat{f}_k^2}{\sum_{n=1}^{I-k} C_{nk}} \right) \right] \qquad (12)$$

Astfel, Rezerva totală RDNA$_{RE}$ este

$$\hat{R}_{CL} + v\sqrt{m.s.e} \qquad (13)$$

Actuarii se bazează pe Metoda BF, aproape la fel de des, ca și pe Metoda CL. Obligația finală, în acest caz, este calculată pe baza sumei daunelor plătite (sau raportate) cu o estimare a daunelor neplătite (sau neraportate). Estimările neplătite (sau neraportate) sunt calculate ca produs al procentului neplătit (sau neraportat) şi o estimare a daunelor finale. Determinarea RDNA$_{RE}$ prin Metoda BF prevede următorul raționament consecutiv:

(a) Se determină factorii de dezvoltare $\hat{f}_k$ şi valoarea estimată a daunelor apărute (U_i) similar Metodei Chain-Ladder;
(b) Se determină prima câştigată pentru fiecare trimestru de origine (PC_i) şi per total tip/clase de asigurare (PC);
(c) Se determină Rata Daunei estimate (RD_{EST});

$$RD_{EST} = \begin{cases} \dfrac{U_i}{PC_i} \cdot 100, \quad \dfrac{U}{PC} \cdot 100 \\ sau \\ Valoarea\ procentuală\ estimată\ conform\ prognozelor\ daunelor,\ primei\ câstigate, \\ frecvenței\ daunelor,\ respectiv,\ a\ tarifelor/primelor\ de\ asigurare. \end{cases} \quad (14)$$

(d) Se determină valoarea estimată a daunelor apărute totale pentru fiecare trimestru de origine:

$$U_i^{BF} = PC_i \cdot \frac{RD_{EST}}{100}; \quad (15)$$

(e) Valoarea estimată a daunelor neavizate pentru tipul de asigurare *t*:

$$DNA_{BF}^t = \sum_{i=1}^{n} U_i^{BF} \cdot \left(1 - \frac{1}{\hat{f}_{k=n-i+1}^{cum}}\right), \text{ pentru } \hat{f}_{k=n-i+1}^{cum} \geq 1; \quad (16)$$

(f) RDN brută pentru tipul/clasa de asigurare *t*:

$$RDN_{BRUT_{BF}}^t = \begin{cases} DNA_{BF}^t \cdot (1 + 0{,}03) \\ sau \\ DNA_{BF}^t + valoarea\ estimată\ preventiv\ a\ cheltuielilor\ de\ constatare \end{cases} \quad (17)$$

(g) Rezerva de daune neavizate brută pe total companie ($RDN_{BRUT\ BF}$) se determină prin relația:

$$RDNA_{RE_{BF}} = \sum_{t=1}^{m} RDN_{RE_{BF}}^t, \quad unde \quad m\ este\ numărul\ de\ clase/tipuri\ de\ asigurare \quad (18)$$

În cazul în care, pentru aceeaşi perioadă de gestiune, se calculează $RDNA_{RE}$ prin ambele metode (Metoda CL şi Metoda BF), actuarul poate determina $RDNA_{RE}$ prin interpolarea valorilor obținute prin cele două metode, pe baza criteriului de credibilitate, prin următoarea relație:

$$RDNA_{RE} = RDNA_{RE} \cdot F + RDNA_{RE_{BF}} \cdot (1 - F) \quad (19)$$

unde:

$RDNA_{RE}$ indică RDNA finală aferentă reasigurărilor;

$RDNA_{CL}$ – $RDNA_{CL}$ calculată prin Metoda CL;

$RDN_{RE_{BF}}$ – $RDNA_{RE}$ calculată prin Metoda BF;

F – factorul de credibilitate (F = $\frac{1}{\hat{f}_{k=n-i+1}^{cum}}$) pe fiecare trimestru de origine sau pe total.

Această metodă oferă stabilitate la estimarea $RDNA_{RE}$ pentru o linie de business unde run off-ul este observat să fie instabil sau datele de bază sunt observate să fie insuficiente. Este o metodă de multe ori folosită pentru date relativ imature, cum ar fi programe subscrise noi.

În cazul, în care există informație statistică insuficientă pentru determinarea reprezentativă a $RDNA_{RE}$, caracterizată prin lipsa sau înregistrarea unui număr foarte mic de daune plătite în perioada de gestiune şi de valabilitate a contractului de reasigurare, prin decizia actuarului, poate fi folosite în calitate de valori D_{RE} şi D şi valorile corespunzătoare aferente RDDN stabilite la data calculării.

În cazul, în care există suficiente informații statistice aferente evoluției în timp a daunelor recuperate de reasigurător, pentru calcularea $RDNA_{RE}$ poate fi folosită metoda triunghiulară (Metoda CL) bazată pe daunele apărute aferente contractelor de reasigurare.

Suma totală a $RDNA^i_{RE}$ corespunzătoare fiecărei clase/tipuri de asigurări *i* reprezintă cota totală a reasigurătorului în RDNA:

$$RDNA_{RE} = \sum_{i=1}^{m} RDNA_{RE}^i \quad (20)$$

unde:

m reprezintă numărul de clase/tipuri de asigurări

Cota reasigurătorului în Rezerva Riscurilor Neexpirate (RRN)

Cota reasigurătorului în RRN brută, aferentă contractelor cedate în reasigurare, se calculează separat pe fiecare clasă/tip de asigurare, prin următoarea relație:

$$RRN_{RE}^{i} = RRN_{BRUT}^{i} \cdot \frac{RPN_{RE}^{i}}{RPN_{BRUT}^{i}} \qquad (21)$$

unde:

RRN_{RE}^{i} indică Rezerva Riscurilor Neexpirate aferentă cotei reasigurătorului;

i – clasa/tipul de asigurare.

Cota reasigurătorului în RRN brută, aferentă contractelor cedate în reasigurare, poate fi calculată şi conform clauzelor contractului de reasigurare, dacă contractul de reasigurare prevede unele clauze speciale aferente RRN.

În scopul analizei dinamicii rezervelor de asigurare din Republica Moldova, prezentăm, în continuare, analiza statistică a rezervelor de daune de pe piața locală de asigurări.

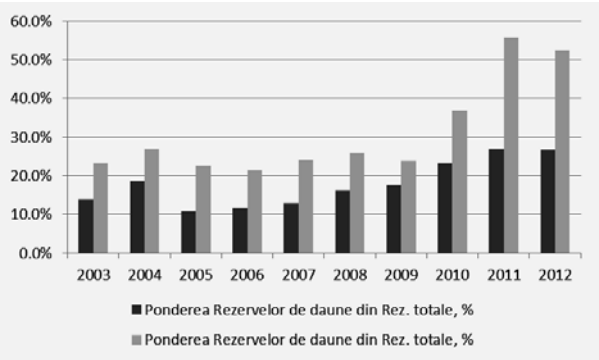
Tabelul 1

Evoluția rezervelor de daune și a daunelor plătite

Indicatori	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Rezerve de daune, mil. lei	17.5	27.2	27.4	40.8	56.6	70.9	85.9	119.1	194.2	225.4
Ritmul de dinamică, %		55%	1%	49%	39%	25%	21%	39%	63%	16%
Rezerve de asigurare - total, mil. lei	126.7	146.6	256.4	352.0	442.5	437.2	487.5	515.6	722.8	841.9
Ritmul de dinamică, %		16%	75%	37%	26%	-1%	12%	6%	40%	16%
Daune platite, mil. lei	75.5	101.0	121.3	191.3	235.3	273.8	361.2	322.7	348.4	430.5
Ritmul de dinamică, %		34%	20%	58%	23%	16%	32%	-11%	8%	24%

Sursa: [11]

Se observă că, în anul 2011, valoarea rezervelor de asigurare înregistrează o creştere semnificativă față de anul precedent. Aceasta se datorează impunerii asigurătorilor de a forma și menține rezerve de daune în conformitate cu noile acte normative, care implică calcularea RDN de către actuari și aplicând metode, care au la bază argumente analitico-actuariale.



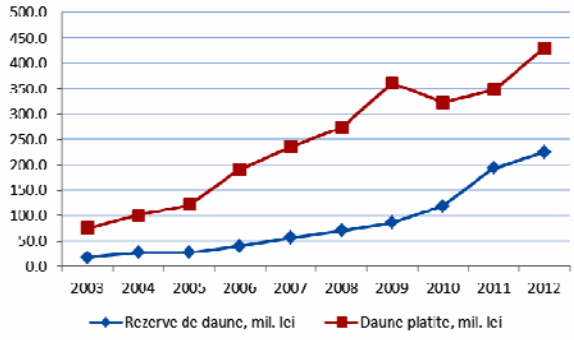


Figura 1. Ponderea rezervelor de daune din total rezerve și evoluția lor în Republica Moldova
Sursa: *[11]*

Rezervele de daune prin prisma standardelor internaționale financiare și de solvabilitate în asigurări

Formarea și menținerea unei valori inexacte a rezervelor de daune pot avea impact nefavorabil asupra activității companiei de asigurări, afectând, în mare parte, marja de solvabilitate, coeficientul de lichiditate, valoarea tarifelor şi primelor de asigurare calculate, precum şi poate afecta negativ rezultatul financiar al asigurătorului. Astfel, una din problemele de bază ale rezervelor de daune este conformarea lor la standardele europene de solvabilitate (Solvabilitate II) și Internaționale de Raportare Financiară (SIRF).

Directiva Solvabilitate II. Un asigurător este considerat solvabil, dacă are destule active pentru a acoperi rezervele tehnice, alte obligații şi marja statutară minimă. Asiguratorul trebuie să stabilească o

marjă de solvabilitate peste rezervele tehnice, care este desemnată să interpreteze rolul de tampon împotriva fluctuațiilor adverse şi care, din ce în ce mai mult, este integrată cu sistemul de guvernanță al companiei şi managementul de risc.

Solvabilitatea unei societăți de asigurare poate fi definită, la modul cel mai simplu cu putință, ca fiind capacitatea asigurătorului de a-şi onora angajamentele asumate.

Ținând cont de importanța sa, autoritățile de control, agențiile de notație şi societățile de asigurare au dezvoltat şi pus în aplicare, de-a lungul timpului, mai multe sisteme de evaluare a solvabilității. Dezbaterile europene în jurul solvabilității societăților de asigurare s-au prefigurat în jurul reglementărilor legate de solvabilitatea din domeniul bancar (Acordul Basel 2), a reformei normelor contabile internaționale IAS-IFRS şi a diferitelor proiecte de reformare a domeniului european al asigurărilor.

Analiza prospectivă a solvabilității societăților de asigurare presupune, înainte de toate, existența unui consens la nivel european. Dorința de a avea o abordare uniformă în materie de adecvare a capitalului şi a calculului marjei de solvabilitate în cadrul societăților de asigurare atrage după sine respectarea unor norme internaționale comune ce necesită implicit revizuirea sistemului de reglementare şi supraveghere prudențială. Acest context european de frământări din domeniul asigurărilor a constituit pentru autoritățile de reglementare şi industria asigurărilor ocazia potrivită de a reforma întregul regim prudențial din asigurări.

Progresia de mai sus este, de asemenea, o progresie în timp, cu fiecare tip nou de sistem de solvabilitate construind şi dezvoltând ceea ce s-a întâmplat înainte. UE a introdus Solvabilitate I, în 1973, ca o încercare inițială de a stabili un standard la nivel european. Regimurile de capital de risc, precum cele din Statele Unite şi Japonia, au recunoscut importanța riscurilor activelor şi a riscurilor obligațiilor, în timp ce sistemul australian introdus la începutul anilor 1990, a fost prima încercare a unei abordări complete a sistemului de solvabilitate necesar pentru obținerea unei anumite probabilități de rutină. Testul de Solvabilitate Elvețian şi Solvabilitate II au mers mai departe prin luarea în considerare a unei game chiar mai largi de riscuri şi tehnici mai sofisticate pentru evaluarea lor.

În direcția acestei reformări, Comisia Europeană, prin intermediul comitetului de reglementare din domeniul asigurărilor, a lansat, în 2001, proiectul „Solvabilitate II". Noul sistem de evaluare a solvabilității „Solvabilitate II" este destinat societăților de asigurări generale şi de viață, cât şi societăților europene de reasigurare. Sistemul trebuie să ofere autorităților de control instrumentele şi capacitatea necesară de a putea evalua prospectiv solvabilitatea societăților de (re)asigurare, el trebuie să țină cont de întreaga expunere la riscurile din asigurări şi, de asemenea, să se bucure de o lizibilitate suficientă în vederea unei informări adecvate a clienților şi investitorilor. Solvabilitate II este un sistem de solvabilitate aflat în curs de introducere în Europa, cu data de aplicare la 1 ianuarie 2013. Acesta include trei piloni: un pilon cantitativ care stabileşte calculele marjei de solvabilitate, un pilon referitor la guvernanță, risc şi control şi un pilon referitor la cerințele de raportare.

Pilonul cantitativ al Solvabilității II stabileşte un necesar de capital de solvabilitate (SCR) bazat pe o formulă care agrega cerințele de capital din diferite submodule (piață, sănătate, neplată, viață, non-viață) care sunt o parte din capitalul necesar de solvabilitate de baza (BSCR) şi risc operațional. Cerința de capital pentru riscul de cheltuieli reprezintă diferența între cele 2 evaluări.

Riscul de subscriere la non-viață include riscuri care se ivesc din obligațiile de asigurare de non-viață, şi include trei subriscuri de non-viață majore: de primă, de rezervă şi de catastrofă.

Riscul de primă rezultă din fluctuația cu timpul, frecvența, severitatea evenimentelor asigurate. Se referă la polițe care vor fi subscrise într-o perioadă şi la riscuri neexpirate pe contracte existente. Riscul de primă include riscul că rezervele de primă sunt insuficiente să compenseze daunele sau trebuie să fie majorate.

Riscul de rezervă rezultă din fluctuațiile în timpul şi valoarea soluționării daunelor pentru daune care s-au întâmplat deja.

Riscul de catastrofă rezultă din „evenimente extreme sau neaşteptate care nu sunt suficient incluse în cerințele de capital pentru riscul de primă şi rezervă.

Pentru a permite întreprinderilor de asigurare şi reasigurare să-şi îndeplinească angajamentele față de deținătorii de polițe de asigurare şi beneficiari, statele membre ar trebui să impună respectivelor întreprinderi constituirea de rezerve tehnice adecvate. Principiile şi metodele actuariale şi statistice pe care se bazează calcularea acestor rezerve tehnice ar trebui armonizate în întreaga Comunitate, pentru a obține o mai bună comparabilitate şi transparență.

Prin urmare, valoarea rezervelor tehnice ar trebui să corespundă sumei pe care o întreprindere de asigurare sau de reasigurare ar trebui să o plătească, dacă şi-ar transfera imediat drepturile şi obligațiile contractuale către o altă întreprindere. În consecință, valoarea rezervelor tehnice ar trebui să corespundă

sumei pe care o altă întreprindere de asigurare sau de reasigurare (întreprinderea de referință) ar putea să o solicite pentru a prelua și a respecta obligațiile contractuale de asigurare și reasigurare de bază. Valoarea rezervelor tehnice ar trebui să reflecte caracteristicile portofoliului de asigurări de bază. Prin urmare, informațiile care se raportează în mod specific la o întreprindere, cum ar fi informații privind gestionarea daunelor și cheltuielile, ar trebui folosite la calcularea rezervelor tehnice doar în măsura în care respectivele informații permit întreprinderilor de asigurare și reasigurare să reflecte mai bine caracteristicile portofoliului de asigurări de bază.

Valoarea rezervelor tehnice conform Directivei Solvabilitate II este egală cu suma dintre cea mai bună estimare și marja de risc. Cea mai bună estimare corespunde mediei fluxurilor de trezorerie viitoare, ponderată cu probabilitățile, ținând seama de valoarea în timp a banilor (valoarea actualizată estimată a fluxurilor de trezorerie viitoare), pe baza structurii relevante pe termene a ratelor dobânzilor fără risc. Calculul celei mai bune estimări se bazează pe informații actualizate și credibile și pe ipoteze realiste și se efectuează pe baza unor metode actuariale și statistice adecvate, aplicabile și adecvate. Marja de risc se calculează astfel, încât să garanteze că valoarea rezervelor tehnice este echivalentă cu suma de care întreprinderile de asigurare și de reasigurare ar avea nevoie pentru a prelua și onora obligațiile de asigurare și de reasigurare. Atunci când procedează la o evaluare separată a celei mai bune estimări și a marjei de risc, întreprinderile de asigurare și de reasigurare calculează marja de risc determinând costul mobilizării unei valori a fondurilor proprii eligibile egală cu cerința de capital de solvabilitate necesară pentru a face față obligațiilor de asigurare și de reasigurare pe toată durata lor de viață.

Conform Direcției Solvabilitate II, cu ajutorul metodelor actuariale, societățile de asigurare și reasigurare vor putea estima, în medie, cât de mare va fi suma agregată a despăgubirilor aferente unui an contabil. Dacă se întâmplă ca suma despăgubirilor reale să fie mai mare decât valoarea estimată, se înțelege că nivelul capitalului pe care societatea îl va utiliza în contul obligațiilor va fi mai mare. Având în vedere că acest capital are menirea să acopere riscurile la care se expune societatea de (re)asigurare, problema adecvării capitalului se reduce la problema măsurării riscului pe care acest capital trebuie să-l acopere. De aceea, literatura actuarială, din ultima vreme, s-a dedicat cu generozitate modelării stocastice a problemei alocării de capital.

În cadrul demersului de adecvare a capitalului propriu, un interes deosebit este acordat *estimării rezervelor tehnice cu marjă de risc*, componentă care, în totalul pasivelor, reprezintă ponderea principală. Conform Direcției Solvabilitate II rezervele tehnice ale societăților de (re)asigurare vor trebui să fie determinate prin cel puțin două metode diferite. De regulă, acestea vor fi ori una deterministă și una stocastică, ori ambele stocastice. Se va reține măsura cea mai prudentă. Cele mai utilizate metode, dintre cele admise de Comisia Europeană, pentru provizionare, sunt metoda deterministă Chain Ladder și varianta ei stocastică concepută de Thomas Mack (1993,1999). Dezvoltări mai recente, care servesc, în special, la determinarea rezervelor tehnice în cadrul modelelor interne, sunt metoda Thomas Mack (2008) și varianta Chain Ladder Bootstrap adaptată de England and Verrall (2002).

ACTIVE	**OBLIGAȚII**	**SOLVABILITATE**
Alte active	Fondurile acționarilor	Active libere
		Marja de solvabilitate
Plasamente	Alte obligații	Alte obligații
	Rezerve tehnice	Rezerve tehnice

Figura 2. Poziția rezervelor tehnice în cadrul structurii patrimoniului asigurătorului
***Sursa:** [4]*

Solvabilitate II compilează prevederile directivelor europene din diferite domenii şi stabileşte o limită minimă de aplicare a acesteia pentru întreprinderile de asigurări. Astfel, dacă întreprinderile de asigurare, altele decât cele care fac parte dintr-un sistem legal de asigurări sociale, întrunesc cumulativ condițiile de mai jos, asupra lor nu se extind prevederile Directivei *Solvabilitate II:*

a) venitul anual al întreprinderii din primele brute subscrise nu depăşeşte 5 milioane EURO;
b) cuantumul total al rezervelor tehnice ale întreprinderii, înainte de deducerea sumelor recuperabile din contractele de reasigurare şi din vehiculele investiționale nu depăşeşte 25 milioane EURO;

c) în cazul în care întreprinderea face parte dintr-un grup, cuantumul total al rezervelor tehnice ale grupului, înainte de deducerea sumelor recuperabile din contractele de reasigurare şi din vehiculele investiționale nu depăşeşte 25 milioane de EURO;

d) activitatea întreprinderii nu include activități de asigurare sau reasigurare care acoperă riscuri de răspundere civilă, de credit şi de garanție, cu excepția cazului în care acestea constituie riscuri auxiliare;

e) activitatea întreprinderii nu include operațiuni de reasigurare care depăşesc 0,5 milioane de EURO din veniturile sale din prime brute subscrise sau 2,5 milioane de EURO din rezervele sale tehnice, înainte de deducerea sumelor recuperabile din contractele de reasigurare şi din vehiculele investiționale, sau peste 10% din veniturile sale din prime brute subscrise sau peste 10% din rezervele sale tehnice, înainte de deducerea sumelor recuperabile din contractele de reasigurare şi din vehicule investiționale.

Dacă oricare dintre aceste condiții nu se îndeplineşte timp de 3 ani financiari consecutivi, Directiva este aplicabilă respectivei întreprinderi. În acelaşi timp, întreprinderile care prevăd depăşirea cuantumurilor specificate mai sus, în următorii cinci ani, pot solicita aplicarea respectivei Directive. De asemenea, întreprinderile nu sunt limitate în aplicarea respectivei Directive, chiar dacă cuantumurile nu sunt îndeplinite, inclusiv autorizarea în conformitate cu prevederile acesteia.

Standardele Internaționale de Raportare Financiară (IFRS). Tratamentul contabil al contractelor de asigurare este, în prezent, prevăzut în IFRS 4 „Contracte de asigurare". IFRS 4 nu se limitează la societățile de asigurări, ci se aplică tuturor emitenților de contracte de asigurare şi, prin urmare, poate avea impact şi asupra altor entități care emit contracte ce întrunesc definiția contractelor de asigurări. Trebuie notat faptul că IFRS 4 este un standard provizoriu, în aşteptarea finalizării etapei a II-a a proiectului privind contractele de asigurări (pentru mai multe detalii, vezi secțiunea b.4). IFRS 4 a fost elaborat în scopul reducerii schimbărilor de sisteme pe termen scurt. În acest sens, acesta permite entităților să continue să-şi utilizeze politicile contabile existente pentru datoriile decurgând din contractele de asigurări câtă vreme politicile existente îndeplinesc anumite cerințe prevăzute în IFRS 4 şi pe cele prevăzute în prezentul raport. IFRS 4 prevede cerințele minime ce trebuie îndeplinite de societățile de asigurări:

(a) nu vor recunoaşte ca datorie niciun provizion pentru posibilele cereri de despăgubire viitoare, dacă acestea decurg din contracte de asigurări ce nu sunt în desfăşurare la sfârşitul perioadei de raportare (cum ar fi provizioane pentru catastrofe şi provizioane de egalizare);

(b) vor ***efectua testul privind adecvarea datoriilor***;

(c) vor elimina o datorie asociată contractelor de asigurare (sau o parte din aceasta) din situația financiară numai atunci când aceasta este stinsă (adică atunci când obligația specificată în contract este plătită sau anulată sau expiră).

Testul de adecvare a datoriilor presupune ca asigurătorul să evalueze la sfârşitul fiecărei perioade de raportare, dacă datoriile sale aferente asigurării şi recunoscute sunt adecvate, folosind estimările curente ale fluxurilor de trezorerie aferente contractelor sale de asigurare. Dacă acea evaluare indică faptul că valoarea contabilă a datoriilor sale aferente asigurării (minus costurile de achiziție amânate şi activele necorporale aferente, cum ar fi cele înregistrate în cazul unui transfer de portofoliu) este inadecvată din perspectiva viitoarelor fluxuri de numerar estimate, întregul deficit va fi recunoscut în profit sau pierdere.

Conform analizelor, regimul de Solvabilitate II ar reprezenta o povară operațională prea mare pentru piața de asigurări din Republica Moldova, la fel ca şi pentru CNPF. Acest lucru se datorează complexității calculelor şi tehnicilor sofisticate implicate de calculare a capitalului, inclusiv ținând cont de valorile pertinente ale rezervelor de daune. Astfel, în loc de aceasta, se propune un sistem care are ca obiectiv următoarele: a) conectarea solvabilității cu riscurile majore ale asiguratorilor, b) alinierea cu structura şi nomenclatorul Solvabilitate II, c) posibilitatea de a fi implementat de asigurători mici din Moldova.

Conformarea rezervelor tehnice la IFRS trebuie să fie o prerogativă a societăților de asigurări din Republica Moldova, în special datorită faptului că legislația curentă impune societățile locale de asigurări să realizeze situațiile lor financiare conform IFRS.

Concluzii

1. Cota reasigurătorului trebuie calculată şi raportată separat pentru fiecare tip de rezervă tehnică, concomitent cu determinarea valorii brute a rezervelor tehnice. Ea se determină în dependență de tipul reasigurării (proporțională sau neproporțională, facultativă sau obligatorie etc.), de condițiile şi termenele contractului de reasigurare.

2. În practica internațională, pentru determinarea $RDNA_{RE}$, se aplică metoda triunghiulară de dezvoltare a daunelor (Metoda CL) şi/sau Metoda Bornhuetter-Ferguson (Metoda BF).
3. Una din problemele de bază ale rezervelor de daune este conformarea lor la standardele europene de solvabilitate (Solvabilitate II) şi Internaționale de Raportare Financiară (SIRF).

Bibliografie:

1. Legea Republicii Moldova cu privire la asigurări, nr. 407-XVI, adoptată de Parlamentul Republicii Moldova la 21.12.2006, publicată în Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 47-49/213 din 06.04.2007
2. Hotărârea Comisiei Naționale a Pieței Financiare nr. 1/5 din 11.01.2011 cu privire la aprobarea Regulamentului privind rezervele tehnice de asigurare, publicată în Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 37-38/205 din 11.03.2011
3. Directiva 2002/13/CE a Parlamentului European şi a Consiliului din 5 martie 2002 de modificare a Directivei 73/239/CEE a Consiliului în ceea ce priveşte cerințele referitoare la marja de solvabilitate a întreprinderilor de asigurare generală, publicată în Jurnalul Oficial al Uniunii Europene L 77/17 din 20.03.2002
4. Directiva 2009/138/CE a Parlamentului European şi Consiliului din 25 noiembrie 2009 privind accesul la activitate şi desfăşurarea activității de asigurare şi de reasigurare (Solvabilitate II) (reformare), publicat în Jurnalul Oficial al Uniunii Europene L 335/1 din 17.12.2009.
5. TAYLOR, Greg. *Loss Reserving: Past, Present and Future*. University of Melbourne, Research paper number 109, Australia, September 2003.
6. Swiss Reinsurance Company, Late claims reserves in reinsurance (2000), Zurich.
7. VEREJAN, Oleg, PÂRȚACHI, Ion. *Statistica actuarială în asigurări*. Editura Economică, Bucureşti, 2004.
8. MICUS, Cathy. *The importance of precisely assessing IBNR reserves*. Gecalux Group, Quarterly Newsletter, Issue 6, September, 2004.
9. Standardele Internaționale de Raportare Financiară – http://www.mf.gov.md/ro/actnorm/contabil/standartraport/.
10. Metodologia pentru implementarea SIRF în cadrul pieței financiare nebancare – http://cnpf.md/md/standards/.
11. Date statistice privind piața asigurărilor – http://cnpf.md/md/segas/.
12. Asociația Internațională de Actuariat – http://actuaries.org.

Redactor literar – Constantin Crăciun
Redactor tehnic – Feofan Belicov
Corector – Vera Chiruță
Rectificare computerizată – Tatiana Vais, Natalia Ivanov

Semnat pentru tipar 15.04.2014
Coli de tipar 49,0. Coli editoriale 44,0.
Format 60 × 84 1/8.
Tirajul 30 ex.

Tipografia Departamentului Editorial-Poligrafic al ASEM
tel. 402-986