ACADEMIA DE STUDII ECONOMICE A MOLDOVEI

A C A D E M I A R O M Â N Ă
INSTITUTUL NAȚIONAL DE CERCETĂRI ECONOMICE „COSTIN C.KIRIȚESCU”

CONFERINȚA ŞTIINȚIFICĂ INTERNAȚIONALĂ

„Competitivitatea şi inovarea în economia cunoaşterii”

25-26 septembrie 2015

VOLUMUL II

CULEGERE DE ARTICOLE SELECTIVE

Editura ASEM

CZU 33:001.895(082)=135.1=111=161.1
C 63

COMITETUL DE REDACȚIE

Belostecinic Grigore, Academician, Prof. univ., dr. hab., Rector ASEM – *coordonatorul seriei*
Cojocaru Vadim, Prof. univ., dr., Prorector ASEM – *vicecoordonator*
Gârlă Eugeniu, dr., Cercetător ştiinţific superior, Şef-serviciu „Ştiinţă" – *secretar*
Serduni Sergiu, Conf. univ., dr., Director *al Centrului de economie aplicată şi management – membru*
Melnic Igor, Conf.univ., dr., Director *al Centrului de marketing şi sociologie aplicată – membru*
Chistruga Boris, Prof. univ., dr. hab., Director *al Centrului de integrare economică şi studii europene – membru*
Benea-Popuşoi Elina, Conf. univ., dr., Director *al Centrului de economie socială, studii demografice şi administrative – membru*
Pârţachi Ion, Prof. univ., dr., Director *al Centrului de studii matematice, statistice şi econometrice – membru*
Grigoroi Lilia, Conf. univ., dr., Director *al Centrului de studii în domeniul raportării financiar-manageriale şi auditului – membru*
Secrieru Angela, Prof.univ., dr. hab., Director *al Centrului de studii financiare şi monetare – membru*
Tomşa Aurelia, Conf. univ., Director *al Centrului de analize şi politici economice – membru*
Ciugureanu-Mihailuţă Carolina, Conf. univ., dr., Director *al Centrului de studii juridice şi politice – membru*

DESCRIEREA CIP A CAMEREI NAȚIONALE A CĂRȚII

"Competitivitatea şi inovarea în economia cunoaşterii", conferinţă ştiinţifică internaţională (2015 ; Chişinău). Conferinţa ştiinţifică internaţională "Competitivitatea şi inovarea în economia cunoaşterii" : Culegere de articole selective, 25-26 sept., 2015 / comitetul red.: Belostecinic Grigore [et al.]. – [Chişinău] : ASEM, 2015. – ISBN 978-9975-75-714-0.

Vol. 2. – 2015. – 294 p. – Antetit.: Acad. de Studii Econ. a Moldovei, Acad. Română, Inst. Naţ. de Cercet. Econ. ″Costin C. Kirițescu″. – Texte : lb. rom., engl., rusă. – Bibliogr. la sfârşitul art. – 25 ex. – ISBN 978-9975-75-766-9.

33:001.895(082)=135.1=111=161.1

C 63

"Competitivitatea şi inovarea în economia cunoaşterii", conferinţă ştiinţifică internaţională (2015 ; Chişinău). Conferinţa ştiinţifică internaţională "Competitivitatea şi inovarea în economia cunoaşterii": Culegere de articole selective 25-26 sept., 2015 : [în 4 vol.] / comitetul red.: Belostecinic Grigore [et al.]. – [Chişinău] : ASEM, 2015. – ISBN 978-9975-75-767-6.

Vol. 2. – 2015. – 294 p. : fig., tab. – Antetit.: Acad. de Studii Econ. a Moldovei, Acad. Română, Inst. Naţ. de Cercet. Econ. ″Costin C. Kirițescu″. – Texte : lb. rom., engl., rusă. – Bibliogr. la sfârşitul art. – ISBN 978-9975-75-768-3.

1 disc optic electronic (CD-ROM) : sd., col.; în conteiner, 13 x 13 cm.

Cerințe de sistem: Windows 98/2000/XP, 64 Mb hard, Acrobat Reader

33:001.895(082)=135.1=111=161.1
C 63

ISBN 978-9975-75-766-9

© Departamentul Editorial-Poligrafic al ASEM

CUPRINS

COBZARI Ludmila, prof. univ., dr. hab.; PALADI Valentina, conf. univ. dr., ERHAN Lica conf. univ. dr. 6
Poziția şi performanța financiară a entității prin prisma noilor reglementări
COBZARI Ludmila, prof. univ., dr. hab., MIRON Oxana, conf. univ. int., dr., MOROI Tatiana lect. sup. 10
Sistematizarea surselor de finanțare a sistemului național de sănătate
HÎNCU Rodica, prof. univ., dr. hab. , CIUBOTARU Maria, dr., hab. HÎNCU Vasile, drd. 15
Experiența internațională privind aplicarea instrumentelor de monitorizare, evaluare şi raportare a performanțelor bugetare și identificarea oportunităților de aplicare în Republica Moldova
SECRIERU Angela, **prof. univ., dr., hab.** 22
Evaluarea calității sistemului financiar din Republica Moldova prin prisma funcțiilor lui potențiale
BOTNARI Nadejda, conf. univ. dr. 28
Surse de finanțare a mijloacelor fixe
БАТИЩЕВ Руслан, д. э. н. 35
Специфика не депозитных банковских ресурсов в Республике Молдова
BELOBROV Angela, conf. univ. dr. 39
Rolul instituțiilor financiare nebancare în incluziunea financiară în Republica Moldova
БИЛООКАЯ Светлана, конф. унив., д-р. 52
Особенности влияния эволюции финансового рынка на экономический рост европейских развивающихся стран
BUŞMACHIU Eugenia, conf.univ., dr. 59
Managementul investițiilor publice în Republica Moldova
CASIAN Angela, conf. univ., dr., BAURCIULU Angela, conf. univ., dr. 63
Abordarea stabilizării macroeconomice prin prisma coordonatelor funcționale ale politicii bugetar-fiscale în Republica Moldova
CIOBU Stela, assoc. prof. PhD 71
Improving the liquidity of risk management in the microfinance institutions of the Republic of Moldova
CÎRLAN Ana, conf. univ., dr., DORIAN Nacu, drd. 80
Importanta identificării măsurilor de control pentru atenuarea riscurilor inerente
КИКУ Надежда, конф. унив., д-р. 84
Косвенные налоги в Республике Молдова и их значение в формировании финансовых ресурсов государства
COCIUG Victoria, **conf. univ. dr., ANDRONIC Alesea, lect. sup.** 90
Rolul reglementării în formarea unei guvernanțe corporative funcționale în bănci
COCIUG Victoria, **conf. univ. dr., DOGOTARI Victoria, drd.** 97
Definirea rolului securității economice a statului în contextul globalizării
GOROBEȚ Ilinca, conf. univ. dr. 104
Supravegherea pieților Financiare naționale: actualitate, tendințe, carențe
DAROVANNAIA Alla, conf. univ. dr. 108
Stabilizarea sistemului bancar al Republicii Moldova în contextul integrării în Uniunea Europeană.
ДЗЮБЕЦКАЯ Татиана, конф. унив., д-р 113
Проблемы и перспективы развития экологического страхования в Республике Молдова

ЖЕЛЕЗНОВА Нина, конф. унив., д-р. 119
Инвестиционный потенциал регулируемого рынка капитала: характеристика и формирование
LOPOTENCO Viorica, conf. univ. dr. 123
Evaluarea eficienței sistemului financiar din Republica Moldova
MĂRGINEANU Aureliu, conf. univ. dr. 127
Exigențe de politică monetară pentru gestionarea crizelor din sectorul financiar
MISTREAN Larisa, conf. univ. dr. 132
Căi de soluționare a creditelor problematice în băncile din Republica Moldova
PETROIA Andrei, conf. univ. dr. 136
Introducerea bugetării sensibile la gen – element al procesului de asigurare a egalității de gen în Republica Moldova
ROLLER Ala, **conf. univ. dr.** 142
Rolul brandingului în marketingul bancar
РОМАНЧИУК Лариса, **доцент, д. э. н.** 147
Специфика современных ролевых функций банков
RUSU Djulieta, conf. univ. dr. 155
Reflecții asupra pregătirii studenților economişti în domeniul limbilor străine în contextul economiei cunoaşterii
RUSU Djulieta, conf.univ. dr., BEJAN Maria, lect. univ. 145
Formarea culturii manageriale a profesorului în cadrul instruirii academice
СУВОРОВА Юля, конф. унив. д-р. 173
Управление финансовой устойчивостью предприятия
ZUBIC Aliona, conf.univ. dr. 177
Tehnologia și inovația în sistemul bancar
CONENCOV Olga, lect. sup., BANTAŞ Natalia, lect. univ. 182
Valorile mobiliare primare – instrumente de finanțare a activității agenților economici din Republica Moldova
CORDUNEANU Irina, lect. sup. univ. 189
Erori determinate de interferențele intralinguale în însuşirea limbii franceze ca limbă străină
COSTOVA Natalia, lect. sup. 195
Analiza strategiilor economice de achiziționare a companiilor pe plan internațional
DROBISEVA Elena, senior lect., IONAŞ Nona, senior lect. 202
Case study method as an efficient way of teaching foreign languages
IONAŞ Nona, lect. sup. univ., DROBÎŞEVA Elena, lect. sup. 206
Motivația – factor major în însușirea limbilor străine
MARIANCIUC Aurelia, lect. sup. univ. 209
Riscul valutar aferent economiei Republicii Moldova
MĂRGINEANU Dina, lect. univ., ASEM 214
Securitatea economică și financiară – condiții de bază ale activității bancare
MUNTEANU Nina, lect. sup. univ. 218
Asigurarea stabilității financiare prin intermediul pieților monetare şi de capital în contextul proceselor de integrare europeană
PÎRLOG Angela, lect. sup. univ. 222
Diferențele interculturale în managementul firmelor internaționale
CERNICA Veaceslav, director ERVAX GRUP, ȚUGULSCHI Anatolie, lect. sup. 227
Aspecte juridice privind mecanismul asiguărilor" „Insurance& Reinsurance Broker (LTD)
NEDELCU Ana, lector, Universitatea de Stat din Cahul, drd., ASEM 231
Evaluarea performanței financiare a industriei prin metoda scoring cu punctaj

ŞCHIOPU Irina, lect. univ., Universitatea de Stat din Cahul 238
Implicațiile managementului financiar în realizarea obiectivelor financiare ale întreprinderii
BACIMANOVA Nadejda, lect. univ. 245
Creative Teaching and Teachers' Role in Developing Students' Creative Potential
BERGHE Nadejda, drd. ASEM 251
Descentralizarea – condiție primordială pentru asigurarea unei autonomii reale la nivelul unităților administrativ-teritoriale
CERBUŞCA Viorica, drd., ASEM 258
Perspectivele dezvoltării sectorului întreprinderilor mici și mijlocii din Republica Moldova
ГЕРМАН Екатерина, докторанд, МЭА 265
Анализ источников финансирования инвестиционной деятельности
GRICIUC Petru, drd. ASEM 270
Descentralizarea fiscală – caracteristică esențială a economiei funcționale
URSU Marin, drd. ASEM 278
Arhitectura sistemului bancar din Republica Moldova evaluată prin prisma stabilității financiare
Шупик И.И. доцент, Полтавская Государственная Аграрная Академия 286
Социальная политика трансформационного периода: от популизма к реальности
Сухович Анна, конф. унив. д-р., МЭА 291
Применение метода реальных опционов для оценки экономической эффективности инвестиционных проектов

POZIȚIA ŞI PERFORMANȚA FINANCIARĂ A ENTITĂȚII PRIN PRISMA NOILOR REGLEMENTĂRI

Prof. univ., dr., hab., Ludmila COBZARI, ASEM, ludmila_1164@yahoo.com
Conf. univ., dr., Valentina PALADI, ASEM, vspaladi@mail.ru
Conf. univ., dr., Lica ERHAN, ASEM, lica.erhan@mail.ru

In this article are examined some challenges of economic-financial analysis under new accounting legislation from the Republic of Moldova. Among these challenges are mentioned those regarding terminology used in present in the accounting literature and in analytical practice, as well as the informational challenges of economic-financial analysis.

Solutions for overpassing these challenges are also mentioned in this paper, in order to increase the quality of economic-financial analysis of the entity. In addition, a comparative analyzes regarding the balance sheet and the profit or loss statement under National Accounting Standards and International Financial Reporting Standards is presented.

Cuvinte-cheie: *situații financiare, informația financiar-contabilă, poziția financiară, performanța financiară, reformarea situațiilor financiare.*

JEL: G00, M41.

Actualitatea prezentei cercetări rezidă în necesitatea dezvăluirii informației relevante pentru efectuarea analizei performanțelor și poziției financiare ale entităților autohtone. În lucrare, este descrisă importanța situațiilor financiare și a notelor explicative pentru efectuarea procedurilor analitice. Totodată, este evidențiată necesitatea prezentării mai detaliate a informației relevante pentru efectuarea analizei atât a performanțelor, cât și a poziției financiare a entităților în scopul majorării proprietăților analitice.

Baza informațională a analizei poziției financiare, precum și a performanțelor financiare ale entității, în primul rând, o reprezintă situațiile financiare. În ultimii ani, conținutul situațiilor financiare s-a modificat semnificativ, ca urmare a procesului de reformare a economiei Republicii Moldova, inclusiv a contabilității, care s-a soldat cu elaborarea noilor Standarde Naționale de Contabilitate, în cadrul cărora au fost elaborate noi formulare ale situațiilor financiare.

Situațiile financiare, în conformitate cu prevederile Standardului Național de Contabilitate „Prezentarea situațiilor financiare”, reprezintă un document financiar care conține informații privind poziția financiară, performanța financiară, modificările capitalului propriu și fluxurile de numerar ale entității pentru o perioadă de gestiune. Este important ca informația reflectată în situațiile financiare să fie veridică. Totuși, în prezent, există divergențe în reflectarea operațiilor economice în contabilitate și situații financiare, elaborate conform noilor reglementări și Standardelor Internaționale de Raportare Financiară (SIRF).

Situațiile financiare, în conformitate cu Standardele Naționale de Contabilitate (SNC), în comparație cu cele internaționale, sunt elaborate în baza unor formulare tipizate, aprobate de Ministerul Finanțelor al Republicii Moldova.

Totodată, în conformitate cu prevederile SNC, în funcție de criteriile stabilite în Legea Contabilității și necesitățile informaționale ale utilizatorilor, entitatea poate întocmi:

- situații financiare complete;
- situații financiare simplificate.

Comparând conținutul situațiilor financiare complete și simplificate, menționăm că doar bilanțul are un conținut diferit, pe când conținutul situației de profit și pierdere rămâne neschimbat. Dacă, în bilanțul întocmit în cadrul situațiilor financiare complete, elementele acestuia sunt prezentate într-o formă mai detaliată, apoi în cel simplificat, elementele de activ și pasiv sunt prezentate într-o formă mai constrânsă, adică fără o detaliere pe grupe de articole.

Tabelul 1

Componența situațiilor financiare conform prevederilor naționale şi internaționale

În componența situațiilor financiare complete, conform SNC, se include:	**În componența situațiilor financiare complete, conform IAS, se include:**
1. Bilanțul 2. Situația de profit şi pierdere 3. Situația modificărilor capitalului propriu 4. Situația fluxurilor de numerar 5. Notele la situațiile financiare	1.Situația poziției financiare la finalul perioadei 2. Situația rezultatului global pe perioadă 3. Situația modificărilor capitalurilor proprii pe perioadă 4. Situația fluxurilor de trezorerie pe perioadă 5. Note la situațiile financiare
În componența situațiilor financiare Simplificate, conform SNC, se include:	**În componența situațiilor financiare Simplificate, conform IAS, se include:**
1. Bilanțul 2. Situația de profit şi pierdere 3. Notele la situațiile financiare	1.Situația poziției financiare la finalul perioadei 2. Situația rezultatului global pe perioadă 3. Notele la situațiile financiare

Sursa: *elaborat de autori în baza surselor bibliografice nr. 1 şi 2.*

În opinia autorilor, includerea în bilanțul simplificat doar a indicatorilor comasați pe grupe de articole contribuie la reducerea aspectului informativ al acestuia, iar consolidarea indicatorilor face ca bilanțul să fie mai greu de citit și limitat pentru analiză.

Cu toate acestea, capacitatea de a putea citi situațiile financiare, cunoaşterea metodelor şi tehnicilor de analiză permite de a aprecia, în mod adecvat şi obiectiv, performanțele entității, diverse aspecte ale poziției financiare ale acestea, a evidenția cauzele schimbării acestora, de a face prognoze pe viitor, precum și a lua decizii manageriale adecvate. În baza informației prezentate în situațiile financiare, se poate judeca despre îndeplinirea obligațiilor față de acționari, investitori, clienți, precum și despre eventualele dificultăți financiare, care pot duce la criza financiară a entității.

În rândul economiştilor, de mult timp sunt purtate polemici referitoare la importanța bilanțului sau la situația de profit și pierdere. Majoritatea sunt de opinia că anume bilanțul este „alfa și omega contabilității, că evidența contabilă se începe cu bilanțul și se finalizează tot cu întocmirea bilanțului. Pe când celelalte formulare ale situații financiare, inclusiv situația de profit și pierdere, doar concretizează elementele bilanțului”.

În baza datelor din bilanț, se efectuează analiza orizontală și verticală a situației patrimoniale, se apreciază indicatorii absoluți și relativi ai stabilității financiare, lichidității și solvabilității, se calculează mărimea activelor nete. În afară de aceasta, în baza datelor bilanțului, se calculează indicatorii rotației activelor, rentabilității etc. Situația de profit şi pierdere (conform noilor reglementări, aceasta se întocmeşte în baza clasificării cheltuielilor după destinație), servește drept sursă informațională pentru analiza în dinamică pentru doi ani a veniturilor, cheltuielilor, rezultatelor financiare. În acest formular, sunt evidențiate veniturile și cheltuielile din activitatea operațională, respectiv rezultatul financiar din activitatea operațională, rezultatul financiar din alte activități, profitul (pierderea) până la impozitare și profitul (pierderea) net.

În anexă, entitatea este obligată să prezinte situația de profit și pierdere întocmită în baza clasificării cheltuielilor după natură, în care prezintă informații detaliată despre veniturile obținute atât din activitatea operațională, cât și din alte activități, precum și cheltuielile suportate în perioada analizată grupate după natură, adică pe elemente economice.

Datele din situația de profit și pierdere, pe larg, sunt utilizate în analiza rezultatelor financiare, cheltuielilor și rentabilității.

Astfel, bilanțul și situația de profit și pierdere ilustrează rezultatele activității economice a entității. Însă, pentru o analiză mai complexă a poziției financiare a entității și a performanțelor acesteia, este necesară informație suplimentară, care poate fi inclusă în nota explicativă la situațiile financiare. De regulă, nota explicativă conține informații suplimentare care nu sunt incluse în situațiile financiare și în anexele la acestea. Volumul, structura și forma de prezentare a notei explicative se stabilește de către fiecare entitate de sine stătător, în funcție de dimensiunea, forma juridică de organizare, domeniul/profilul de activitate al acesteia și necesitățile informaționale ale utilizatorilor situațiilor financiare. În conformitate cu prevederile SNC „Prezentarea situațiilor financiare", nota explicativă, pe lângă informațiile cerute conform prevederilor Legii contabilității, SNC și altor acte normative, trebuie să includă următoarele compartimente:

- informații privind corespunderea situațiilor financiare SNC;
- dezvăluirea politicilor contabile;
- analiza activității economico-financiare a entității;
- alte informații.

Dat fiind faptul că situațiile financiare constituie o verigă informațională pentru diferite categorii de utilizator, fiecare dintre ei examinează informația reflectată în situațiile financiare pornind de la interesele sale. De exemplu, proprietarii analizează această informație în scopul evidențierii căilor de majorare a profitabilității capitalului propriu și asigurării stabilității financiare a entității; creditorii și investitorii – în scopul minimizării riscurilor aferente împrumuturilor acordate etc. Menționăm că, dacă utilizatorii interni (conducerea, managerii entității) ai situațiilor financiare, pentru a lua decizii manageriale aferente activității operaționale și financiare, pot utiliza, în afară de informația reflectată în situațiile financiare și alte surse, cum ar fi datele contabilității financiare și manageriale, apoi deciziile utilizatorilor externi, totalmente, depind doar de informația reflectată în situațiile financiare. Astfel, calitatea și relevanța informației dezvăluite în notele la situațiile financiare prezintă o importanță majoră.

Totodată, menționăm că situațiile financiare elaborate conform noilor reglementări au privat utilizatorii externi de un șir de informații extrem de importante. În special, reformarea actuală a *bilanțului* îi lipsește pe utilizatorii externi de informația despre costul mijloacelor fixe intrate în cursul perioadei de gestiune, costul mijloacelor fixe la sfârșitul perioadei, precum și valoarea amortizării acumulate a acestora. Din această cauză, creditorii, la momentul aprecierii disciplinei de plată a clientului privind utilizarea deplină a surselor proprii de finanțare destinate reînnoirii mijloacelor fixe, nu vor putea calcula și compara coeficientul de reînnoire a mijloacelor fixe și rata medie de acumulare a amortizării mijloacelor fixe.

De asemenea, în cadrul analizei creanțelor și datoriilor curente, în situațiile financiare, lipsește informația despre creanțele și datoriile curente cu termenul expirat, ceea ce ne privează de posibilitatea de a aprecia structura acestora după caracterul achitării, adică de a evalua calitatea acestora. În opinia noastră, anume existența sau lipsa creanțelor și datoriilor curente cu termenul expirat reprezintă principalul criteriu al bunăstării sau necesității de finanțare a entității. Prezența datoriilor curente cu termenul expirat, indiscutabil, reprezintă un semn al dificultății financiare, un „prim apel" spre faliment.

Concomitent și creanțele curente cu termenul expirat reprezintă un indicator nu mai puțin semnificativ. Relațiile cu debitorii nesiguri reprezintă un semn alarmant de existență a unor probleme în politica de marketing a entității. Lipsa cererii pentru produsele fabricate împinge agentul economic spre debitori nesiguri, impune necesitatea majorării termenelor de acordare a împrumutului, ridică riscul de credit acceptabil.

Schimbările reformei contabilității au afectat informația reflectată și în formularul №2 „Situația de profit și pierdere”, de unde au dispărut datele aferente rezultatelor financiare din activitățile de investiții, financiare, precum și cele excepționale. Ca urmare a reformării situației de profit și pierdere, în formularul nou, toate aceste rezultate sunt comasate într-un singur indicator „rezultatul din alte activități: profit (pierdere)”. Acest fapt semnificativ a redus aspectul analitic al situațiilor financiare. În particular, dacă, până nu demult, în cadrul analizei structurii profitului (pierderii) până la impozitare, utilizatorul extern putea examina contribuția fiecărui tip de activitate (operațională, de investiții, financiare și excepționale) în obținerea profitului contabil, în prezent, utilizatorul informației financiar-contabile va putea aprecia aportul activității operaționale și contribuția doar comună a celorlalte activități desfășurate de entitate, adică a rezultatului din alte activități.

Comasarea rezultatelor financiare din activitățile de investiție și financiară în rezultatul din alte activități a provocat și o altă dificultate aferentă analizei corelației dintre rezultatele financiare și fluxul de numerar. Ținem să menționăm că, dacă în *formularul №2 „Situația de profit și pierdere”* rezultatele din activitatea de investiții și activitatea financiară au fost comasate într-un singur rezultat financiar, apoi, în *formularul №4 „Situația fluxurilor de numerar”,* fluxul de numerar se determină distinct pe fiecare tip de activitate, adică operațională, de investiții și financiară. Astfel, în cadrul analizei corelației dintre rezultatele financiare și fluxul de numerar, în scopul obținerii unei informații comparative, utilizatorul extern va recurge la comasarea fluxului net din activitatea de investiție și fluxului net din activitatea financiară, într-un singur indicator, fluxul net din alte activități.

Regretabil este și faptul că, în situațiile financiare noi, lipsește dezvăluirea indicatorilor prezentați în formularul 2, în particular, a veniturilor din vânzări, a costului vânzărilor, a cheltuielilor de distribuire, cheltuielilor administrative și a altor cheltuieli operaționale. Din această cauză, practic, este imposibilă analiza structurală a veniturilor din vânzări, precum și a profitului brut pe tipuri de activitate operațională, în baza căreia se putea determina dacă activitatea operațională este îngust specializată sau diversificată, precum și de a stabili care este principalul gen de activitate operațională.

De asemenea, este, practic, imposibilă analiza cauzelor creșterii cheltuielilor de distribuire, cheltuielilor administrative și a altor cheltuieli operaționale, în baza căreia se puteau stabili rezervele de creștere a profitului.

Totodată, în opinia noastră, în formularul 2, nu se regăsește informația aferentă unui indicator foarte important pentru analiză și anume cheltuielile privind dobânzile, în baza căruia se poate aprecia, în particular, costul îndatorării, precum și capacitatea de acoperire a dobânzii cu profit.

Este regretabilă și omiterea altor informații financiar-contabile, care ar fi fost utile pentru un analist sau utilizator extern. De exemplu, din componența situației financiare lipsește *Nota informativă privind impozitele și taxele generale de stat și locale, asigurările sociale și medicale de stat,* în baza căreia se putea aprecia povara fiscală a entității cauzată de toate tipurile de impozite și impuneri obligatorii.

Provocările menționate în articolul dat nu sunt universale, deoarece fiecare analist și, în special, utilizator extern poate să vină în completare și cu alte exemple. Privind retrospectiv, constatăm că, dacă, în baza informației prezentate în raportul financiar, utilizat în Republica Moldova, în perioada 1998-2014, utilizatorii externi, în scopul luării deciziilor necesare, puteau apela la circa 90% date din acest raport, atunci, în baza situațiilor financiare noi, cota acestei informații s-a redus considerabil.

În opinia noastră, toate acestea pot fi soluționate prin prezentarea suplimentară, în notele explicative la situațiile financiare, a informației aferente:

- costului mijloacelor fixe intrate în cursul perioadei de gestiune, costului mijloacelor fixe la sfârșitul perioadei, precum și valoarea amortizării acestora;

- existenței creanțelor și datoriilor curente cu termenul expirat;
- datelor analitice la indicatorii „Venituri din vânzări” și „Costul vânzărilor;
- impozitelor și taxelor generale de stat și locale calculate spre transferare la buget.

Bibliografie:

1. Standardul Național de Contabilitate „Prezentarea situațiilor financiare”. Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr. 233-237 din 22 octombrie 2013, ediție specială.
2. Standardele Internaționale de Raportare Financiară (IFRSs), incluzând Standardele Internaționale de Contabilitate (IASs) și Interpretările lor la 1 ianuarie 2007/ Fundația Com. pentru Standarde (IASCF).
3. ȚIRIULNICOVA N., PALADI V., GAVRILIUC L. *Analiza rapoartelor financiare*. Ediția a II-a, revăzută. Chișinău: Asociația Obștească „ACAP RM”, 2011, 384 p.

SISTEMATIZAREA SURSELOR DE FINANȚARE A SISTEMULUI NAȚIONAL DE SĂNĂTATE

Prof. univ., dr. hab., Ludmila COBZARI, ASEM, ludmila_1164@yahoo.com
Conf. univ. int., dr., Oxana MIRON, Universitatea „B.P.Hasdeu”din Cahul, oxana1677@mail.ru
Lect. sup. Tatiana MOROI, ASEM, tania.ceb@gmail.com

Formation of effective health care systems enjoys a great interest in the conditions of perfecting national healthcare system. Healthcare systems in different countries are characterized by diversity and national character.

Cuvinte-cheie: *surse de finanțare a sistemului de sănătate, cheltuielile de sănătate, asigurări medicale obligatorii, bugetul public național, asigurări private de sănătate.*

JEL: G2, I1.

Introducere

Constituirea unor sisteme eficiente de ocrotire a sănătății se bucură de un mare interes în condițiile perfectării sistemului ocrotirii sănătății autohton. Sistemele de organizare a ocrotirii sănătății din diverse țări se caracterizează prin diversitate și caracter național. Însă, parcurgând mai multe reforme, ele permanent își modifică forma și își îmbogățesc reciproc experiența prin asimilarea de noi idei.

Conținutul

Din totalitatea posibilităților de finanțare a domeniului de ocrotire a sănătății, pe plan internațional, cele mai răspândite sunt următoarele modalități de finanțare a sistemelor de sănătate:

- **Sistemul național al ocrotirii sănătății,** care se bazează pe finanțarea din impozite (Marea Britanie, Italia, Grecia, Norvegia, Israel);
- **Sistemul ocrotirii sănătății, bazat pe asigurarea socială medicală,** care se finanțează din contribuțiile patronilor și angajaților (Germania, Austria, Franța, Cehia, Japonia, România, Rusia, Armenia, Republica Moldova);
- **Sistemul asigurărilor private de sănătate,** care se bazează, în mare parte, pe asigurări facultative de sănătate efectuate la companiile de asigurări (SUA).

Cu scopul de a caracteriza nivelul de finanțare al diferitelor sisteme de ocrotire a sănătății, în țările menționate mai sus, vom aprecia ponderea cheltuielilor publice pentru ocrotirea sănătății în Produsul Intern Brut.

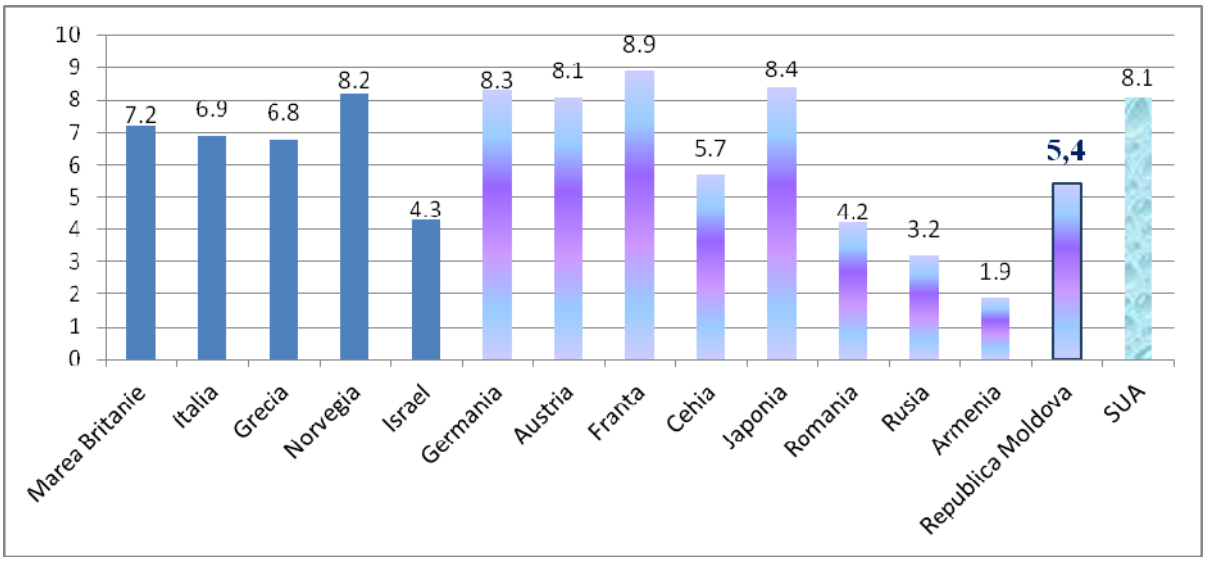


Figura 1. Ponderea cheltuielilor publice pentru ocrotirea sănătății în PIB pentru anul 2013, %

Sursa: *elaborată de autori în baza datelor de pe www.worldbank.org*

Ponderea cheltuielilor publice pentru ocrotirea sănătății în PIB, în țările cu sistem de sănătate național, cel mai înalt nivel se înregistrează în Norvegia de 8,2 p.p., iar în țările cu sistem de asigurări sociale, cel mai înalt nivel este în Franța de 8,9 p.p.. În Republica Moldova, pentru sistemul de ocrotire a sănătății, se alocă 5,4 p.p. din produsul intern brut, comparativ cu România unde se alocă – 4,2 p.p. şi Rusia – 3,2 p.p. În SUA, unde predomină sectorul privat în finanțarea sistemului de sănătate, nivelul acestui indicator este de 8,1 p.p.

Toate țările analizate utilizează o combinație a finanțării publice și private a asistenței medicale, dar în diferite proporții.

Finanțarea publică se limitează la veniturile publice în țările în care administrația publică centrală sau locală sunt principalele responsabile pentru finanțarea serviciilor de sănătate, specific pentru țările Marea Britanie, Italia, Grecia, Norvegia, Israel, iar în țări precum: Germania, Austria, Franța, Cehia, Japonia, România, Rusia, Armenia, Republica Moldova, finanțarea este bazată atât pe alocările administrației publice centrale sau locale, precum și pe contribuțiile sociale ale angajatorului şi angajatului acumulate prin sistemul de asigurări sociale.

Pe de altă parte, finanțarea privată acoperă plățile suportate direct de către pacient, modalitatea de utilizare fiind directă sau în calitate de co-plăți. Tot la cele private se referă și anumite aranjamente de plată efectuate de către terț prin diferite forme de asigurări de sănătate, prin serviciile private de sănătate, cum ar fi de îngrijire a sănătății la locul de muncă furnizate direct de către angajatori. La fel, pot fi utilizate şi asigurările facultative de sănătate efectuate la companiile de asigurări.

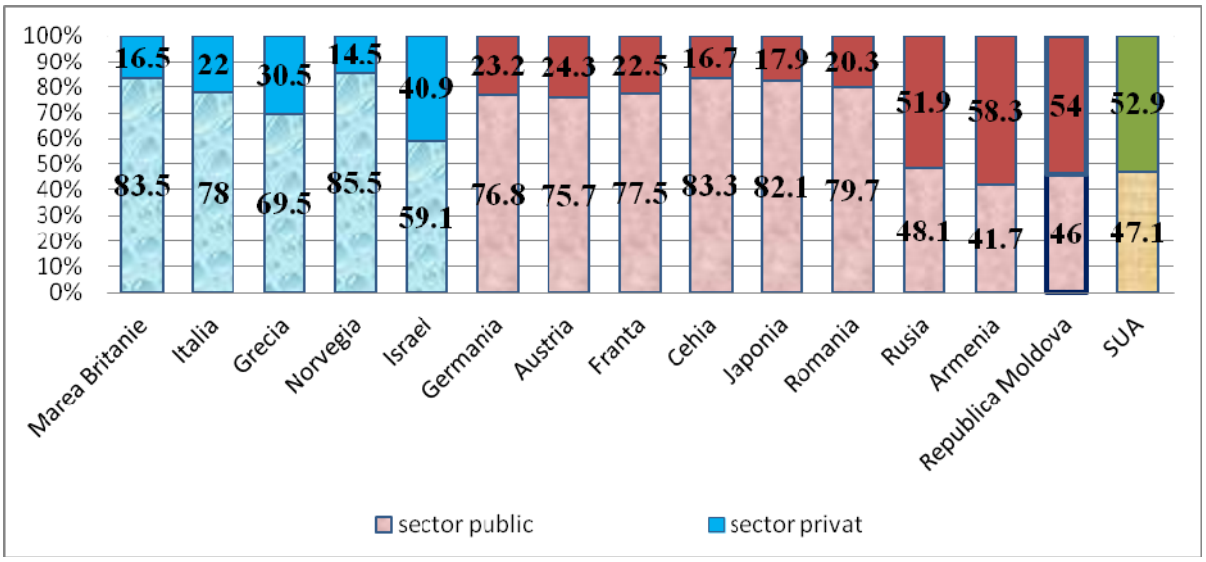


Figura 2. Structura cheltuielilor pentru ocrotirea sănătății în funcție de sursa de finanțare, pentru anul 2013

Sursa: *elaborată de autori în baza datelor de pe www.worldbank.org*

În țările cu sistem național de sănătate, sectorul public este principala sursă de finanțare a sănătății. Ponderea cea mai mare o deține Norvegia – 85,5%, iar cea mai mică se-nregistrează în Israel – 59%.

În țările cu sistem de asigurări sociale, există o convergență a ponderii cheltuielilor publice pentru ocrotirea sănătății. Ponderea cea mai mare a sectorului public în finanțarea sistemului de sănătate o deține Cehia cu 83,3%, iar nivelul cel mai scăzut revine Armeniei – 41,7%. Multe dintre aceste țări cu un nivel relativ ridicat al ponderii sectorului public, în finanțarea sistemului de sănătate, şi-au păstrat sau şi-au diminuat ponderea lor (Germania, Austria), în timp ce alte țări, care au avut istoric un nivel relativ scăzut, au crescut cota cheltuielilor publice, reflectând reformele sistemului de sănătate și extinderea acoperirii publice (România, Cehia). În țările care au avut modelul Semaşco de finanțare, precum: Rusia, Armenia, Republica Moldova, ponderea sectorului privat este dominantă în finanțarea cheltuielilor pentru ocrotirea sănătății în proporție de 54%.

În SUA, este preponderent sistemul asigurărilor private de sănătate, care se realizează, într-o mare măsură, prin intermediul pieței libere, care conduce la o mai bună funcționare cu cheltuieli mai mici din sectorul public, ponderea sectorului privat fiind de 52,9%, iar a celui public 47,1%.

Finanțarea cheltuielilor pentru ocrotirea sănătății, în majoritatea țărilor analizate este realizată, în principal, cu precădere din sectorul public, excepție lăsând următoarele țări: Rusia, Armenia, Republica Moldova, SUA.

În Republica Moldova, finanțarea sistemului de ocrotire a sănătății se realizează în proporție de 46% din sectorul public şi 54% din sectorul privat (figura 2).

Pentru elucidarea specificului finanțării sistemului de ocrotire a sănătății din Republica Moldova, vom reflecta tendința ponderii cheltuielilor totale de sănătate și cheltuielilor publice în PIB, în perioada 2005-2013, anii reformării modalității de finanțare a sistemului de sănătate național prin crearea fondurilor de asigurări medicale obligatorii.

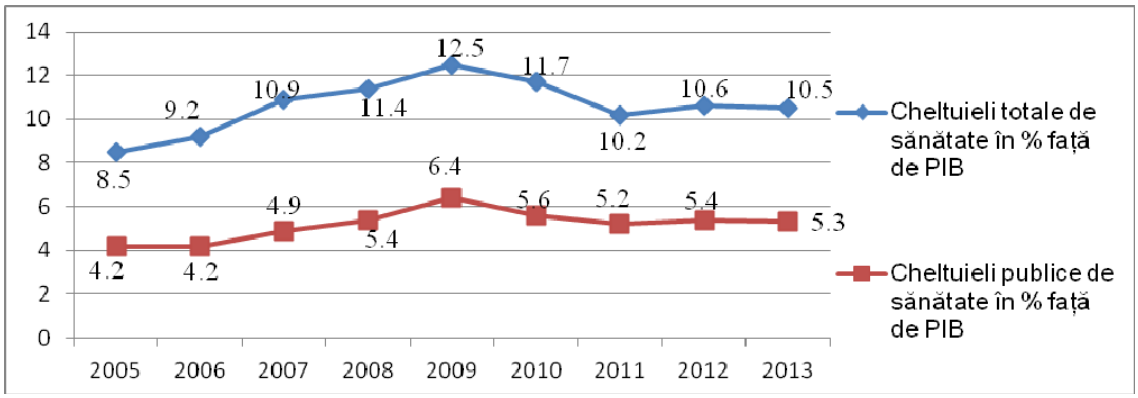


Figura 3. Ponderea cheltuielilor totale de sănătate în PIB și ponderea cheltuielilor publice de sănătate în PIB, pentru anii 2005-2013
Sursa: *elaborată de autori în baza datelor de pe www.statistica.md*

Ponderea cheltuielilor totale de sănătate în produsul intern brut reflectă posibilitatea de finanțare a sistemului de sănătate în Republica Moldova şi evidențiază creştere, în anul 2013, cu 2 p.p., comparativ cu anul 2005, cel mai înalt nivel atins fiind din anul 2009.

Ponderea cheltuielilor publice pentru ocrotirea sănătății în produsul intern brut, în anul 2013, constituie 5,3 p.p. Cel mai înalt nivel de 6,4 p.p. al ponderii cheltuielilor publice pentru ocrotirea sănătății în produsul intern brut, de asemenea, s-a înregistrat în anul 2009.

Micşorarea ponderii cheltuielilor totale de sănătate şi cheltuielilor publice de sănătate în PIB, pentru anii 2010, 2011, 2013, comparativ cu anul 2009, se explică printr-o creştere mai lentă a cheltuielilor publice pentru ocrotirea sănătății, comparativ cu sporirea produsului intern brut.

Reducerea ponderii cheltuielilor publice pentru sistemul de sănătate, în această perioadă, nu afectează grav finanțarea prestării serviciilor medicale pentru populație, invers trendul cheltuielilor publice pentru ocrotirea sănătății pe cap de locuitor este pozitiv.

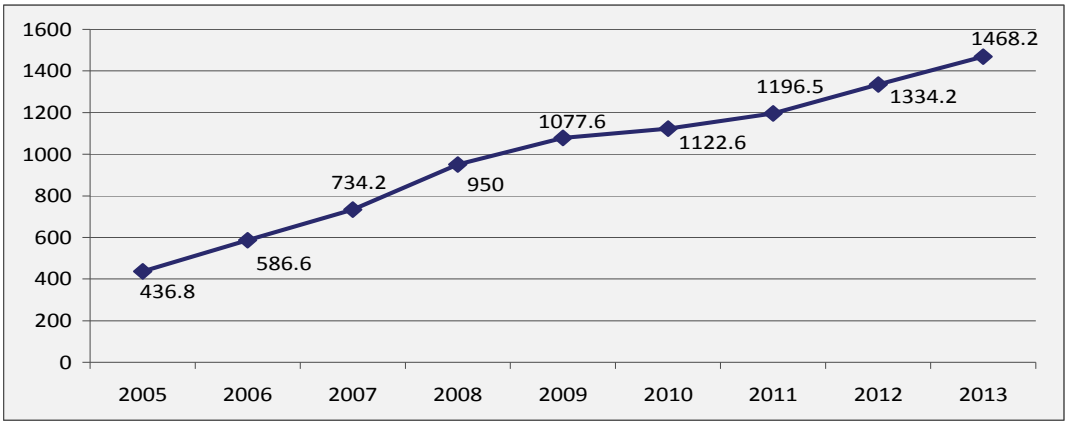


Figura 4. Evoluția cheltuielilor publice pentru ocrotirea sănătății pe cap de locuitor, în Republica Moldova, în perioada 2005-2013, lei
Sursa: *elaborată de autori în baza datelor de pe www.mf.gov.md , www.statistica.md*

În figura 4, se observă creşterea cheltuielilor publice pentru ocrotirea sănătății pe cap de locuitor, în anul 2013 cu 1031,4 lei, comparativ cu anul 2005. Conform graficului, o creştere mai mare a cheltuielilor pentru sănătate pe cap de locuitor se înregistrează în perioada 2005-2009 şi 2011-2013, când au fost valorificate sume considerabile în sectorul ocrotirii sănătății. Astfel, în Republica Moldova, în anul 2013, pentru un locuitor s-a cheltuit 1468,2 lei pentru ocrotirea sănătății.

Bugetul public național pentru ocrotirea sănătății se formează din surse de finanțare provenite din bugetul de stat, din fondurile asigurărilor obligatorii de asistență medicală și din bugetul unităților administrativ-teritoriale.

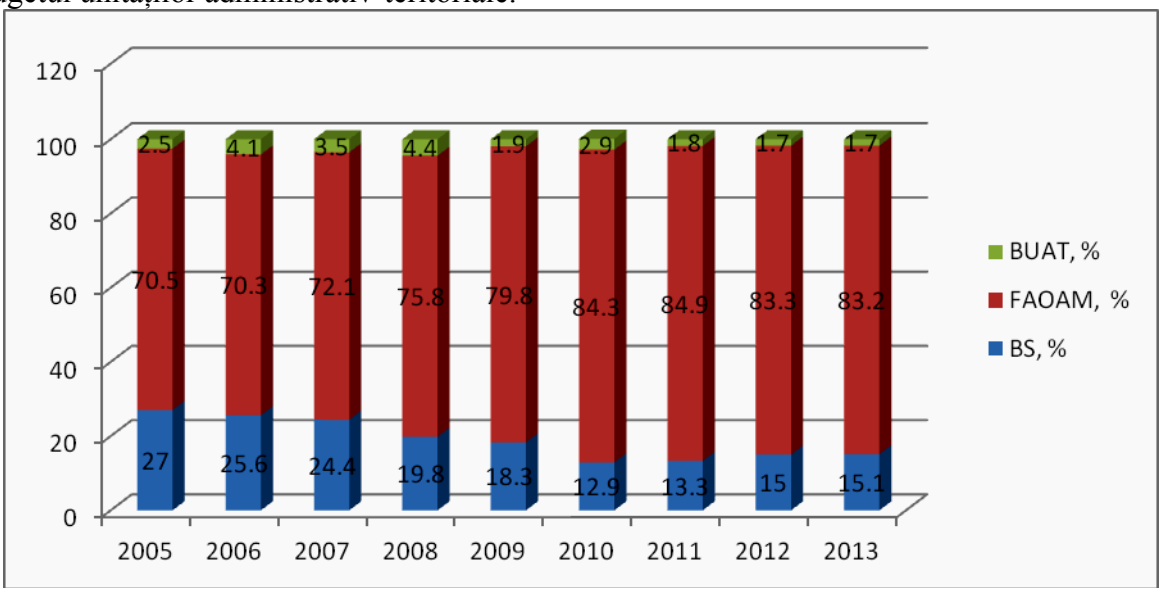


Figura 5. Evoluția structurii bugetului public național pentru ocrotirea sănătății, în Republica Moldova, în perioada 2005-2013, lei

Sursa: *elaborată de autori în baza datelor de pe www.mf.gov.md , www.statistica.md*

Conform datelor prezentate în figura 5, ponderea principală, în bugetul public național pentru ocrotirea sănătății, o ocupă finanțarea din Fondurile de Asigurare Obligatorie de Asistență Medicală, reflectând o tendință stabilă de creștere pe parcursul perioadei analizate. Datorită acestui fapt, ponderea surselor bugetare cedează pozițiile în bugetul public național pentru ocrotirea sănătății, reflectând, în același timp, creșterea valorică a sumelor alocate pentru sectorul sănătății. Pe parcursul perioadei analizate, bugetul public național pentru ocrotirea sănătății a crescut de patru ori, de la 1571,8, în anul 2005, până la 4749,8, în anul 2013, contribuind considerabil la acordarea serviciilor medicale întregii populației din Republica Moldova.

În continuare, ne propunem să analizăm ponderea fiecărei componente în bugetul public național de sănătate (figura 6).

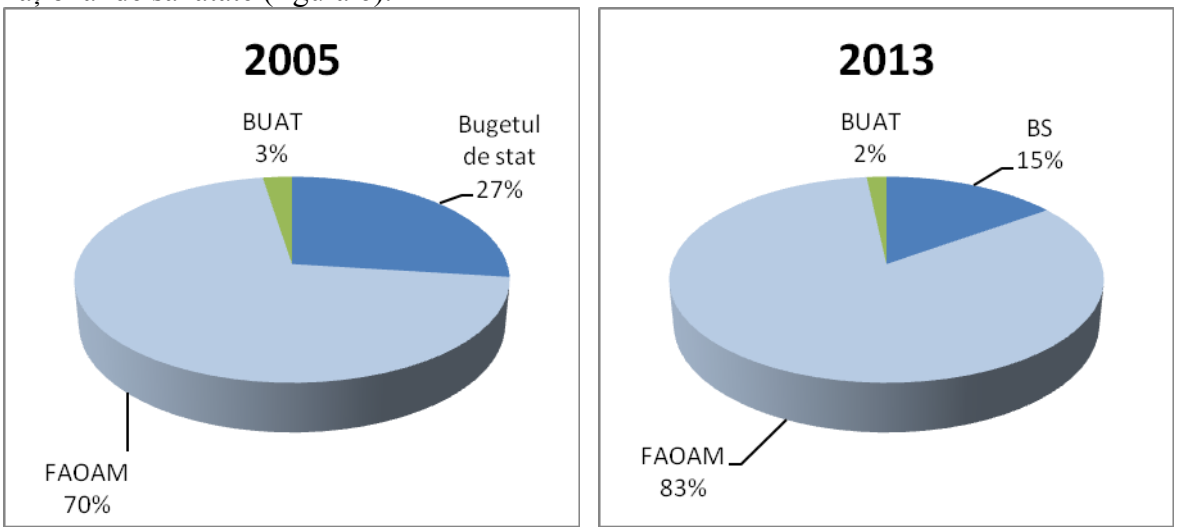


Figura 6. Ponderea componentelor bugetului public național de sănătate, pentru anii 2005 și 2013

Sursa: *elaborat de autor în baza datelor de pe www.statistica.md*

Astfel, constatăm că, în 2005 şi 2013, Fondurile Asigurărilor Obligatorii de Asistenţă Medicală contribuie enorm la finanţarea sistemului ocrotirii sănătăţii în Republica Moldova constituind 83%, în bugetul public naţional de sănătate, în anul 2013. Această creştere a contribuit la apariţia posibilităţii de a reduce ponderea surselor bugetului de stat pentru ocrotirea sănătăţii, care s-au micşorat de 2 ori, în anul 2013, comparativ cu anul 2005 şi constituie 15%. Rolul autorităţilor (administraţiilor) publice locale în formarea resurselor financiare a ocrotirii sănătăţii s-a diminuat nesemnificativ în perioada de cercetare, reflectând nivelul mediu de 2,5 %.

Concluzii

Totalizând rezultatele analizei surselor de finanţare a sistemului naţional de ocrotire a sănătăţii, ajungem la următoarele concluzii:

1. Finanţarea sistemului de ocrotire a sănătăţii din Republica Moldova este bazată pe asigurări medicale obligatorii.
2. Contribuţiile bugetului de stat şi bugetelor unităţilor administrativ-teritoriale sunt reduse, dar specifice sistemului ocrotirii sănătăţii, bazat pe asigurarea socială medicală, care a fost implementat în Republica Moldova în anul 2004.
3. Există, însă şi alte posibilităţi de plată a serviciilor medicale, în afara decontărilor dintre prestatorii de servicii medicale şi asigurătorul public, cum ar fi: asigurări private, plăţi directe. Aceste posibilităţi sunt lăsate în umbră, fiind componentele principale ale sistemului asigurărilor private de sănătate.

Reieşind din cercetările realizate anterior privind diferitor modalităţi de organizare a finanţării sistemelor de sănătate la nivel internaţional, şi având în vedere o tendinţă generală de combinare reuşită a sistemelor de finanţare clasice, menţionate la început, propunem efectuarea unui studiu aprofundat despre posibilitate dezvoltării sectorului asigurărilor private de sănătate şi creşterii rolului acestora în finanţarea sistemului naţional de ocrotire a sănătăţii.

Bibliografie:

1. САЛТМАН Р.Б., ФИГЕЙРАС Дж. *Реформы системы здравоохранения в Европе. Анализ современных стратегий*. Пер. с англ. М.: ГЭО-ТАР-Медицина, ISBN 5-9231-0023-1
2. ШЕЙМАН И. М. *Реформа управления и финансирования здравоохранения*. М.: Русь, 2003, 125с., ISBN 5-7816-0018-3
3. www.statistica.md
4. www.ms.gov.md
5. www.worldbank.org.

EXPERIENŢA INTERNAŢIONALĂ PRIVIND APLICAREA INSTRUMENTELOR DE MONITORIZARE, EVALUARE ŞI RAPORTARE A PERFORMANŢELOR BUGETARE ŞI IDENTIFICAREA OPORTUNITĂŢILOR DE APLICARE ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Prof. univ. dr. hab. Rodica HÎNCU, dr. hab. Maria CIUBOTARU, drd. Vasile HÎNCU V., ASEM

hincu@ase.md, mciubot@gmail.com, vasile.hincu@gmail.com

The following article analyzes the experience of developed countries in the field of performance-based budgeting programs, which is extremely important for developing countries, including Moldova, due to the innovative elements of this system. Among topics can be listed: performance contracts or agreements, annual performance programs (or plans), performance indicators, performance reports, scorecards, benchmarking etc. Those techniques, tools, models are applied in different countries, and represents opportunities for Moldova to continue the implementation PFM reforms.

***Cuvinte-cheie**: bugetare, performanţă, tehnici financiare, instrumente de monitorizare a performanţei, indicatori de performanţă, practici internaţionale, oportunităţi.*

JEL: H61, G38

Introducere. Pentru a instituționaliza un management al performanței eficient, în țările dezvoltate, au fost elaborate mai multe tehnici financiare şi non-financiare de management, orientate spre rezultat, inclusiv contractele/acordurile de performanță, planurile strategice (de afaceri), programele (planuri) de performanță, intențiile de performanță, indicatorii de performanță, tabelele de scoruri (scorecard), rapoartele de performanță, metodele de evaluare a performanței programelor guvernamentale, instrumentele de rating, metodele de asigurare a transparenței în obținerea performanțelor etc.

Experiența țărilor dezvoltate în aplicarea diferitelor instrumente (modele) de asigurare (măsurare, raportare) a performanței în procesul de implementare a bugetării bazate pe performanță, care poate fi aplicată în R. Moldova, este variată şi vizează asemenea state, precum: SUA, Canada, Noua Zeelandă, Australia, Regatul Unit al Marii Britanii, Suedia, Danemarca, Finlanda, Franța.

Scopul articolului constă în analiza bunelor practici şi identificarea oportunităților de aplicare, *în Republica Moldova,* a instrumentelor *de monitorizare, evaluare şi raportare a performanțelor bugetare* din câteva dintre aceste state, şi anume SUA, Noua Zeelandă şi Suedia.

Aspecte teoretice şi practice ale cercetării. În **SUA**, administrația Bush a introdus în funcție *Inițiativa de integrare a bugetului şi performanței* (Budget and Performance Integration Initiative) la nivelul Guvernului Federal, în baza *Legii privind performanța şi rezultatele* G*uvernului* din 1993 (Government Performance and Result Act 1993, GPRA/1993). Legea în cauză prevedea aplicarea *Planurilor Strategice, Planurilor Anuale de Performanță şi Rapoartelor Anuale de Performanță*. În vederea maximizării performanței pe programe, au fost implementate următoarele elemente:

A. Evaluarea performanței folosind *Instrumentul Rating de Evaluare a Programului* (*Program Assesment Rating Tool* cu abrevierea PART);
B. *Tabelului de scoruri* aplicat de către agențiile responsabile de recomandările PART;
C. Publicarea rezultatelor pe pagina web www.ExpertMore.gov;
D. Îmbunătățirea programului inter-agenții.

Planurile Strategice acoperă o perioadă de cel puțin 6 ani. Agențiile prezintă declarațiile misiunilor lor, definesc un set de scopuri pe termen lung şi descriu modalitățile conform cărora îşi vor îndeplini misiunile. În procesul elaborării Planurilor lor Strategice, Agențiile trebuie să consulte Congresul şi diferite părți interesate, precum agențiile federale, administrațiile statelor, autoritățile locale, grupurile de interese şi asociațiile.

Planul Anual de Performanță transpune *scopurile Planului Strategic* în *scopurile Planurilor Anuale de Performanță,* care vor fi realizate pe parcursul unui anumit an fiscal. Aceste scopuri de performanță sunt, de regulă, o combinație dintre scopurile de rezultat şi efect. Planul Anual de Performanță include, de asemenea, şi informația financiară despre cantitatea de bani ce va fi cheltuită pentru a realiza un set de scopuri de performanță. După ce Preşedintele expediază bugetul Congresului, agențiile expediază Planurile sale de Performanță Congresului pentru a contribui la determinarea legăturii dintre buget şi scopurile de performanță. Conducătorii agențiilor sunt responsabili de realizarea scopurilor stabilite în Planurile Strategice şi Planurile Anuale de Performanță şi raportează prin intermediul Rapoartelor Anuale de Performanță.

Rapoartele Anuale de Performanță compară performanța actuală cu efectele şi rezultatele planificate în Planul Anual de Performanță. Rapoartele Anuale de Performanță se transmit Preşedintelui, Congresului şi Directorului Oficiului pentru Management şi Bugetare (OMB). Respectivele documente sunt puse la dispoziția publicului prin plasarea pe pagina web.

Programele se controlează şi se evaluează la fiecare etapă de implementare (începând cu evaluarea în cadrul subdiviziunii, finalizând cu organul financiar principal), aplicându-se sistemul „de jos în sus”. De asemenea, fiecare program, în funcție de importanța şi durata acestuia, trebuie să fie evaluat, cel puțin, o dată la cinci ani, astfel, toate programele sunt evaluate.

La îmbunătățirea evaluării managementului şi performanței programelor individuale implementate de agențiile guvernamentale, în perioada 2001-2009, a contribuit instrumentul PART. Esența acestuia, succint expusă, constă în următoarele: bugetul SUA a fost împărțit în 1000 de programe, anual fiecare program era evaluat cu un scor, conform criteriilor „efectiv” (85-100%), „ moderat efectiv” (70-84%), „adecvat” (50-69%), „inefectiv” (0-49%). PART avea un efect mic asupra finanțării, scorurile obținute nu influențau automat deciziile de alocare a mijloacelor financiare. Obținerea scorului „inefectiv” sau „rezultate nedemonstrate” putea să conducă la mărirea alocărilor pentru programele respective sau la anularea programului (dacă ineficiența persista pe parcursul a cel

puţin doi ani). Anual erau studiate ¼ dintre programe pe o perioadă de patru ani, folosind un chestionar compus din patru părţi – scopul şi designul (cu ponderea de 20%), planificarea (cu ponderea de 10%), managementul (cu ponderea de 20%) şi rezultatele (cu ponderea de 50%).

Tabelul de bord era publicat pe pagina web http://results.gov/agenda/standards.pdf. Agenţiile guvernamentale elaborau şi implementau planuri agresive pentru a atinge scopurile stabilite în cadrul *Iniţiativei de integrare a bugetului şi performanţei*. Trimestrial, fiecare agenţie primea două niveluri de rating. Primul nivel de rating era primit de agenţii pentru atingerea scopurilor generale, iniţiativă şi progres în implementarea planului de acţiuni. Agenţiile primeau ratingul de culoare roşie, dacă nu au demonstrat rezultate, de culoare galbenă - pentru performanţă intermediară sau de culoare verde, dacă au demonstrat rezultate care relevau performanţa. Al doilea nivel de rating era evaluat separat, agenţiile primeau acest rating pentru *progresul* privind *Iniţiativa de integrare a bugetului şi performanţei* prin analiza prestărilor şi timpului de prestare utilizat de fiecare agenţie. Acest progres era evaluat, de asemenea, aplicând pentru un anumit nivel de rating trei culori: culoarea verde era atribuită în cazul în care implementarea se efectua conform planului coordonat cu agenţia, culoarea galbenă – când agenţia a făcut doar unele ajustări, în schimb a realizat prestaţiile la timp, culoarea roşie – în cazul în care obiectivele, în mare parte, nu au fost atinse.

Toate sumarele instrumentului PART erau prezentate pe pagina web www.ExpertMore.gov pentru toate programele şi pentru fiecare dintre acestea era efectuată evaluarea performanţei prin rating, fiecare evaluare, la rândul său, era însoţită de o succintă descriere cu informaţie despre performanţa curentă. Implementarea îmbunătăţirii programului interagenţii era efectuată în scopul îmbunătăţirii performanţei programelor. Folosind PART era evaluată performanţa pe agenţiile guvernamentale, folosirea analizei încrucişate (*cross-cutting analysis*) permitea conducătorilor de agenţii să convină asupra scopurilor comune şi rezultatelor calitative din cadrul pachetelor de programe. La astfel de pachete de programe se referă: Granturile bloc (*Block Grants*), cercetările inovaţionale pentru businessul mic (*Small Business Inovation Research*), programele de credit (*Credit Programs*), programele pentru comunităţi şi dezvoltare economică (*Community and Economic Development Programs*).

Se consideră că abordarea privind conexiunea dintre buget şi performanţe a avut beneficii şi efecte asupra performanţei programelor, însă Preşedintele Obama a abrogat PART, schimbând abordarea descrisă anterior în corespundere cu priorităţile Cabinetului condus de el. Conţinutul reformelor propuse a fost determinat de *Legea cu privire la recuperarea americană şi a reinvestiţiilor (stimulentelor)* (American Recovery and Reinvestment Act (Stimulus)), adoptată în anul 2010, care a avut drept scop major – crearea/păstrarea locurilor de muncă, realizarea investiţiilor într-un număr limitat de programe, aprofundat evaluate în scopul reducerii sau eliminării deficitului de mijloace financiare. În noua abordare, priorităţile şi scopurile performanţei sunt focalizate spre agenţie, realizarea scopurilor trebuie să indice progres în 12-24 de luni, majoritatea scopurilor sunt măsurabile, unele sunt ambiţioase, testarea se aplică folosind un sistem eficient de management al performanţei. Au fost finanţate 17 agenţii, care au evaluat 36 de programe, în unele cazuri au fost alocate finanţări pentru îmbunătăţirea capacităţii de evaluare a agenţiilor. O abordare centralizată se aplică pentru selectarea programelor pentru evaluare, dar o abordare descentralizată – pentru efectuarea evaluărilor. Astfel, au fost evaluate programele cu impact social, inclusiv programele privind îmbunătăţirea granturilor şcolare, asigurarea socială a persoanelor cu handicap, investiţiile în ştiinţă etc. Ca urmare, au fost evaluate aprofundat un număr mic de programe, spre deosebire de abordarea anterioară, când era apreciat un număr mare de programe mici. Performanţa determinată în cadrul evaluărilor influenţa reducerea finanţării şi deficitului, în abordarea anterioară, performanţa evaluată de PART puţin influenţa finanţarea programelor.

Analiza denotă că Legea modernizată („Government Performance and Result Act" modernization act, *prin abreviere – Legea GPRA modernizată*), adoptată în anul 2010, a intervenit cu mai multe modificări la Legea privind performanţa şi rezultatele Guvernului din 1993. Legea GPRA modernizată s-a focalizat pe stabilirea priorităţilor, atingerea scopurilor, analiza şi măsurarea acestora în vederea îmbunătăţirii rezultatelor activităţii departamentelor/ instituţiilor [1]. Performanţa programelor a crescut datorită stabilirii unor scopuri concrete, măsurării rezultatelor vis-à-vis de aceste scopuri, îmbunătăţirii raportării prin transmiterea rapoartelor către Congres şi publicării rezultatelor de către instituţii. Accentul de la evaluarea ratingului programelor a fost deplasat pe stabilirea scopurilor şi evaluarea aprofundată a rezultatelor activităţii instituţiilor. Fiecare instituţie stabileşte câteva scopuri,

în corespundere cu care se stabilesc indicatorii de eficiență a activității. Menționăm nivelul înalt de transparență, care a fost asigurat de autorități, inclusiv a fost creată pagina web www.performance.gov, care conține informații cu privire la creşterea eficienței activității organelor de stat. Lista tuturor programelor de stat ale SUA se publică pe pagina web www.cfda.gov. Ca urmare, procesul bugetar este orientat spre atingerea rezultatelor finale şi asigurarea eficienței folosirii mijloacelor bugetare.

Oportunități de aplicare în Republica Moldova. Experiența SUA în domeniul bugetării pe programe de performanță este foarte utilă pentru alte țări, inclusiv pentru Republica Moldova. Sistemul de bugetare pe programe are o structură integrată şi complexă, fiind structurat pe programe şi pe departamente. O abordare unică se aplică pentru stabilirea scopurilor, obiectivelor şi indicatorilor de performanță pe programele guvernamentale, indiferent de apartenența departamentală. Remarcăm că titlurile programelor, precum şi scopurile programelor, sunt formulate laconic, într-un mod clar şi succint, obiectivele au formă de obiective generale care nu includ ținte concrete exprimate numeric sau procentual în titlu, pe când indicatorii de performanță reprezintă instrumente de măsurare a obiectivelor, cu ținte concrete (numerice sau procentuale) şi costuri ale produselor şi rezultatelor aşteptate. Formatul documentelor de planificare şi raportare, de asemenea, este unificat pentru tot sistemul de bugetare pe programe. Un interes deosebit îl prezintă evaluarea aprofundată a atingerii performanțelor pe programe bugetare şi legătura dintre performanțe şi alocările bugetare. În acelaşi timp, transparența este asigurată la toate etapele ciclului bugetar pe paginile web, centralizate prin publicarea tuturor documentelor de planificare, evaluare a performanțelor şi raportare. O oportunitate de aplicare reprezintă şi evaluarea indicatorilor calitativi ai performanței prin folosirea sistemului de rating şi a scorurilor.

Un interes deosebit pentru alte țări îl prezintă şi sistemul avansat al bugetării pe programe de performanță, aplicat în **Noua Zeelandă**. Cadrul legal al procesului bugetar, în Noua Zeelandă, a început să fie consolidat la începutul anilor 1980, prin aplicarea obiectivelor bugetare ale Guvernului şi introducerea responsabilității Guvernului de a raporta Parlamentului şi introducerea responsabilității individuale a conducătorilor departamentelor guvernamentale, care prestează servicii publice. Reforma managementului financiar a condus spre un proces în care fiecare grupă de produse a fost definită în mod separat, în scopuri de alocare bugetară şi costuri, cu stabilirea rezultatelor aşteptate. Spre deosebire de alte țări, în această țară, sistemul conține un aşa *element inovativ* ca *relațiile comerciale* dintre ministere/departamente [2]. Procesul bugetar a devenit mai integrat prin aplicarea produselor şi costurilor pe produse ca unitate comună de măsură. În acelaşi timp, responsabilitățile ministerelor au devenit mai clare, după cum este prezentat în figura 1.

Ministerele sunt responsabile de atingerea rezultatelor politicilor publice (outcomes), iar agențiile guvernamentale din subordinea acestor ministere – de prestarea serviciilor publice (outputs). Noul sistem de management al finanțelor publice a introdus conceptul de ministere în calitate de *achizitori,* iar departamentele şi alte agenții guvernamentale – drept *furnizori.* Ministerele achiziționează produsele pentru a obține efectele dorite de Guvern. Spre exemplu, ministerele vor achiziționa un şir de produse de *consiliere politică* de la Ministerul Transporturilor şi alte departamente şi un şir de *produse regulatorii* de la Transit New Zealand şi alte agenții, pentru a obține efectele dorite de către Guvern în vederea asigurării unui transport terestru sigur şi eficient. Fiecare cumpărător şi furnizor cunoaşte, în exactitate, care este efectul dorit, ce se contractează în scopuri de cumpărare sau de furnizare, dat fiind faptul că toate aranjamentele sunt transparente, rolurile şi responsabilitățile acestora se corelează cu cele ale părților terțe. Furnizorii, de asemenea, vor cunoaşte că, la expirarea contractului, performanța acestora va fi evaluată riguros şi informația obținută în urma evaluării va fi utilizată în dezvoltarea următoarelor secvențe de contracte. Stimulentele pozitive în cadrul acestor aranjamente sunt destul de puternice – ele se aseamănă, de fapt, cu acordurile şi stimulentele pieței comerciale.

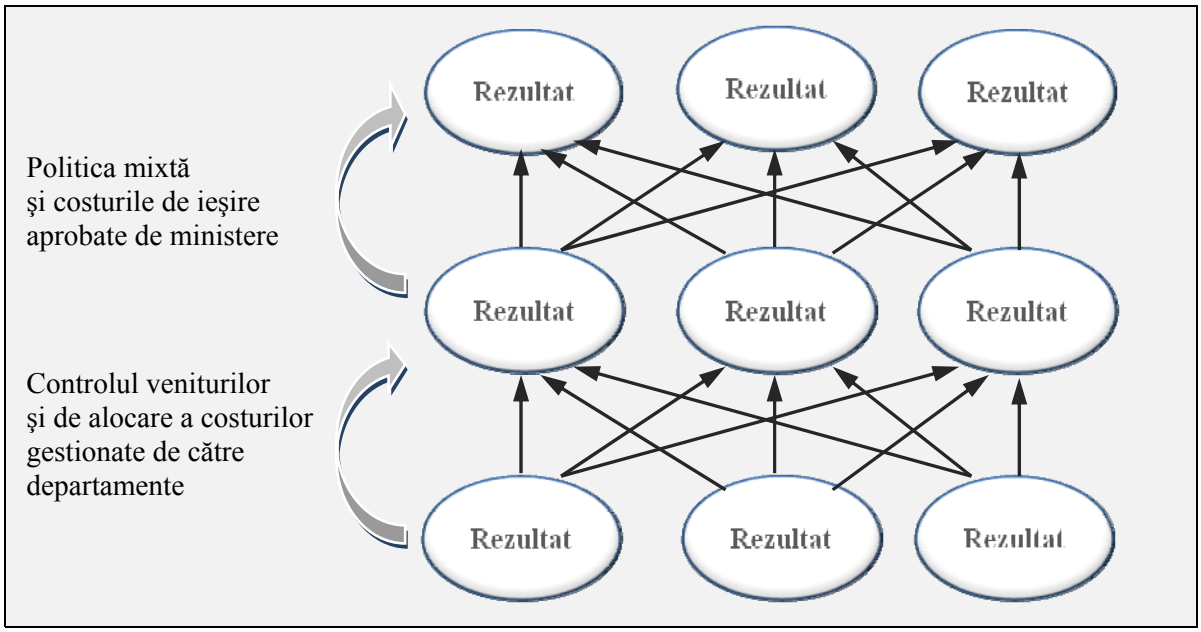


Figura 1. Rezultatele, drept elemente-cheie în luarea deciziilor bugetare
Sursa: *www.treasury.govt.nz*

Pentru a justifica estimările cadrului de cheltuieli pe termen mediu, prezentate Parlamentului, Ministerul Finanţelor trebuie să ofere informaţii pentru fiecare destinaţie a cheltuielilor. Respectiva informaţie trebuie să conţină măsurile de performanţă aşteptate de a fi îndeplinite în relaţie cu oricare clasă de produse sau servicii, cu scopul destinărilor, precum şi cu impacturile proiectate, efectele sau obiectivele destinării. Directorii departamentelor sunt responsabili de performanţa financiară a departamentelor lor. Ei trebuie să asigure ca fiecare departament să furnizeze, către ministerul responsabil, informaţii privind intenţiile viitoare ale activităţii departamentelor.

Declaraţiile anuale departamentale ale obiectivelor (cu viziunea pe o perioadă de cel puţin trei ani înainte) trebuie să includă o *declaraţie semnată* de către ministerul responsabil, precum că informaţia cuprinsă este compatibilă cu aşteptările de performanţă ale guvernului. Aceste declaraţii trebuie să definească şi să explice natura şi scopul funcţiilor şi operaţiilor proiectate ale departamentului, impacturile sau obiectivele, pe care departamentul urmează să le realizeze, precum şi modalitatea conform căreia departamentul intenţionează să gestioneze aceste funcţii. Informaţia adiţională pentru primii trei ani financiari, inclusiv o *declaraţie de prognozare* a performanţei serviciilor, descrie fiecare clasă de rezultate, pe care departamentul intenţionează să le furnizeze.

Modelul de bugetare din această ţară acordă un grad mare de libertate managerilor-conducători în repartizarea resurselor financiare la cheltuieli de personal, cheltuieli operative şi cheltuieli capitale cu condiţia responsabilităţii pentru rezultatele aşteptate [3]. Managerii au dreptul să angajeze şi să elibereze personalul, între ministere şi managerii-conducători se încheie acorduri de cumpărare/prestare a serviciilor publice. Respectivele acorduri se încheie între ministere şi conducătorii agenţiilor subordonate ministerelor anual, începând cu anul 2003. Acordurile specifică termenele şi condiţiile de cumpărare a serviciilor, de monitorizare, modificare/completare şi de raportare, stabilesc standardele şi măsurile de performanţă, Abordarea este unică - de *jos în sus*. Legătura dintre buget şi performanţe se focalizează pe rezultate imediate, adică pe produse şi servicii (*ouputs*), şi nu pe rezultate cu impact (*outcomes*). Informaţia despre performanţa scontată (produse şi servicii) şi performanţa financiară (indicatorii financiari din rapoartele financiare) a fiecărui departament se publică separat în tabelele rapoartelor departamentale concomitent cu bugetul. Fiecare departament guvernamental este obligat să publice rapoartele sale despre performanţă. Instituţiile efectuează plăţi speciale în buget pentru folosirea activelor statului, posedă conturi bancare, primesc dobândă pentru soldurile de resurse financiare şi plătesc dobândă în cazul în care efectuează împrumuturi pe termen scurt din lipsa mijloacelor băneşti. Controlul asupra prestării serviciilor se efectuează de către auditul exterior exercitat de către *Oficiul auditului general*.

Guvernul stabileşte efectele – obiectiv în cadrul „*Obiectivelor-cheie ale Guvernului*”, care sunt declarații generale ale direcțiilor politice. Acest document este utilizat, într-un mod variat, în exercițiile de prioritizare şi planurile strategice ale organizațiilor publice. Respectivul nu conține efecte-obiective specifice, măsurabile. Obiectivele-cheie ale Guvernului sunt transpuse în *planificarea strategică* a departamentelor prin „*Prioritățile-cheie*”. Prioritățile-cheie, de regulă, reprezintă parte componentă a *Acordului de Performanță* a Directorului. Prioritățile-cheie trebuie să fie estimabile, realizabile, concentrate pe rezultate şi limitate în timp. Întrucât directorii rămân responsabili pentru raportarea privind aceste Priorități-cheie, ei tind să se concentreze, mai degrabă, pe rezultate decât pe efecte.

Concomitent cu proiectul legii privind alocările, Guvernul prezintă şi documentul „Evaluarea alocărilor Guvernului din Noua Zeelandă” (“*The Estimates of Appropriations for the Government of New Zealand*”), care include *informații detaliate pe tipuri de alocări şi programe*, care urmează a fi votate în Parlament, *planurile pe trei ani ale ministerelor şi indicatorii respectivi de rezultat* [4]. Bugetul pe programe include trei niveluri. *Primul nivel* cuprinde clasificarea funcțională (68 de poziții), care se votează în Parlament. Pozițiile sunt grupate pe următoarele 11 domenii: dezvoltare economică şi infrastructură, educație şi ştiință, mediul ambiant, relații internaționale, finanțe şi administrarea de stat, sănătate, justiție, minorități naționale, resurse primare, dezvoltarea socială şi fondul locativ. Pentru fiecare domeniu funcțional este responsabil un ministru, alocările se fac pe principiul: un ministru – o alocare. *Al doilea nivel* al bugetării pe programe reprezintă tipurile de alocări care sunt grupate pe şase tipuri de alocări bugetare, din care patru se referă la finanțarea cheltuielilor curente (livrarea mărfurilor şi prestarea serviciilor, transferurile, plata creditelor, alte cheltuieli), urmate de cheltuielile capitale şi cheltuielile pentru servicii de cercetare şi apărare. *Al treilea nivel* al bugetării pe programe include programele, care sunt grupate în cadrul alocărilor bugetare.

Instrumentul principal orientat spre rezultate este *Intenția despre performanțele aşteptate* (Statements of Intent, SOI), precum şi *Raportul anual* al ministerului. *Intențiile anuale despre performanțele aşteptate* ale departamentelor guvernamentale cuprind o perioadă de cel puțin trei ani şi conțin semnătura ministrului de resort, care atestă că informațiile sunt consistente şi sunt în raport cu performanțele aşteptate de Guvern. Intenția anuală înglobează scopul pentru fiecare funcție guvernamentală şi activitățile planificate, impactul specific, rezultatele sau obiectivele pe care departamentul le va atinge, precum şi căile, în conformitate cu care se vor realiza respectivele. Documentul mai include previziunile rapoartelor financiare şi a performanțelor pentru fiecare grupă de produse şi servicii ce vor fi prestate. *Rapoartele anuale* ale ministerelor conțin informații despre obținerea rezultatelor în anul bugetar de raportare prin compararea indicatorilor efectivi şi a celor planificați. În caz de abateri de la țintele planificate, raportul include informații privind cauzele acestor abateri şi scopurile stabilite de minister pentru următorul an de raportare.

Oportunități de aplicare în Republica Moldova. Experiența din Noua Zeelandă în domeniul bugetării pe programe de performanță este extrem de folositoare pentru alte țări, inclusiv pentru Republica Moldova, datorită caracterului inovativ al multor elemente ale acestui sistem. În special, din punctul nostru de vedere, declararea *Intențiilor despre performanțele aşteptate* şi *raportarea despre atingerea acestor performanțe* de către entitățile guvernamentale, precum şi *asigurarea transparenței documentelor de planificare şi raportarea performanței* sunt instrumente viabile de asigurare a performanțelor programelor guvernamentale. În acelaşi timp, aplicarea *acordurilor de cumpărare a serviciilor publice,* care se încheie anual între ministere şi conducătorii agențiilor subordonate ministerelor, responsabilizează managerii-conducători, mai cu seamă, în vederea prestării serviciilor publice de calitate către societate.

În **Suedia,** bugetul are o clasificare pe programe, conform căreia toate activitățile guvernului sunt delimitate într-o structură de program cu *trei niveluri*: direcții politice, domenii de activitate şi ramuri, iar sistemul bugetării bazate pe performanțe şi gestionarea acesteia se bazează pe o *scrisoare de alocare a resurselor* de la ministere către agenții, dar aceasta nu comportă un statut obligatoriu, legal. Structura bugetului suedez urmăreşte crearea legăturii dintre obiectivele politice şi cheltuieli. Relațiile dintre ministere şi agențiile subordonate acestora nu comportă formalizează în contracte de performanță, ele au un *caracter de dialog* dintre părți (între ministere şi conducătorii agențiilor din subordine), referitor la scopuri şi rezultate. Fiecare agenție guvernamentală primeşte o *scrisoare de alocare* de la ministerul de resort, în care se stipulează scopurile care trebuie obținute pe parcursul

anului următor, informația privind performanțele pe care trebuie să o livreze ministerului. Formal, scopurile sunt stabilite de politicieni, dar, în practică, anume oficialii de la ministere şi agenții sunt factorii implicați în stabilirea scopurilor. Sistemul de administrare publică este foarte descentralizat şi agențiile dețin un grad mare de flexibilitate. Detaliile asupra scrisorii de alocare sunt elaborate în cadrul unui dialog dintre ministere şi agenții. Agențiile elaborează *rapoarte anuale* ce conțin date financiare şi informație despre performanță, dar nu neapărat şi aprecierile rezultatelor şi efectelor performanței. Acest raport constituie baza unei discuții anuale dintre minister şi directorul agenției. Informația despre performanță, în general, nu este utilizată drept bază pentru negocierea sau adoptarea deciziilor asupra alocării resurselor viitoare. Totuşi, se practică monitorizarea activităților agențiilor şi raportarea asupra rezultatelor către Parlament. De menționat că, în Suedia, a fost eliminat controlul resurselor, însă dezvoltarea unui regim eficient de responsabilități bazate pe rezultate a fost tergiversată. În plus, problemele enunțate nu sunt unice anume pentru cazul acestei țări; specificarea şi monitorizarea rezultatelor constituie o dificultate pentru toate statele membre ale OCDE, care adoptă rezultatele bazate pe abordări de responsabilitate. La începutul implementării bugetului bazat pe programe de performanțe, se stabilea un număr mare de indicatori de performanță referitor la activitatea entităților publice, evaluarea cheltuielilor bugetare trebuia efectuată o dată la trei ani; mai apoi numărul de indicatori de performanță a fost redus fiindcă procesul de evaluare era foarte anevoios. Ca urmare, numărul de indicatori a fost optimizat, iar evaluarea a început să se aplice în baza principiului aleatoriu. *O oportunitate de aplicare* a experienței analizate se referă la *monitorizarea de către ministere a datelor financiare şi a informației despre performanța agențiilor subordonate ministerului*.

În Republica Moldova, bugetul a trecut printr-o lungă perioadă de trecere de la planificarea alocării resurselor pe autorități publice la planificarea bugetului pe programe care s-a soldat cu elaborarea bugetului de stat pentru anul 2014, fiind ***totalmente orientat spre programe***. La nivel de sector, fiecare autoritate administrativă din subordinea ministerului elaborează proiectul bugetului anual conform formularelor stabilite prin ordinele Ministerului Finanțelor, folosind plafoanele de alocări bugetare, stabilite de cadrul bugetar pe termen mediu. Principalele instrumente de asigurare a performanței programelor guvernamentale au fost deja instituționalizate la nivel de prevederi metodologice şi au început să fie aplicate în practica bugetării. În acelaşi timp, performanța atinsă de autoritățile publice în prestarea serviciilor publice de calitate în raport cu performanțele planificate, precum şi legătura dintre performanță şi alocările bugetare încă nu reprezintă un subiect al analizei şi evaluării. Astfel, în interiorul sectoarelor, sistemul de bugetare poate fi caracterizat ca fiind la o etapă de trecere de la *abordarea orientată spre planificare* către *bugetarea pe programe*. Cercetarea *evoluției aplicării programelor bugetare* în ministere *indică un proces încă nefinalizat,* care anual variază substanțial.

Concluzii. Experiența țărilor dezvoltate în domeniul bugetării pe programe de performanță este extrem de importantă pentru țările în curs de dezvoltare, inclusiv pentru Republica Moldova, datorită caracterului inovativ al multor elemente ale acestui sistem. Din punctul nostru de vedere, încheierea anuală a *acordurilor de prestare a serviciilor publice* dintre ministere şi conducătorii agențiilor subordonate ministerelor, ca practici aplicate în țările dezvoltate, poate fi aplicată şi în țările în curs de dezvoltare, inclusiv în Republica Moldova, fapt ce ar contribui la sporirea responsabilizării managerilor-conducători în vederea prestării serviciilor publice de calitate către societate. De asemenea, prezintă interes *instrumentele viabile de stabilizare de către ministere a țintelor pentru performanțele programelor bugetare*, realizate de autoritățile publice subordonate ministerelor, precum şi *raportarea despre atingerea acestor performanțe* de către entitățile bugetare, dat fiind faptul că *asigurarea transparenței şi raportării performanțelor atinse* este de o importanță deosebită pentru țara noastră. De asemenea, poate fi aplicată experiența altor țări în *măsurarea diverselor dimensiuni ale performanței utilizării resurselor bugetare, având în vedere atât performanța financiară, cât şi cea non-financiară.*

Bibliografie:

1. The Government Performance and Results Act of 1993, http://www.govexec.com/pdfs/092810rb1.pdf.
2. http://www.ssc.govt.nz/node/1397.

3. Performance Based Budgeting. Some lessons for Poland from the New Zealand Experience. http://siteresources.worldbank.org/POLANDEXTN/Resources/David_Webber_final.pdf.
4. Budget 2010.The Estimates of Appropriations for the Government of New Zealand for the year ending 30 June 2011, http://www.treasury.govt.nz/budget/2010/ise.
5. CIUBOTARU M., HÎNCU V. *Reformarea sistemului de management financiar public în Republica Moldova.* In: *Analele Universitatii Libere Internationale din Moldova. Seria Economie.* 2009. Chişinău: ULIM, 2009, vol.8, p.31-38. ISSN 1857-226X.

EVALUAREA CALITĂȚII SISTEMULUI FINANCIAR DIN REPUBLICA MOLDOVA PRIN PRISMA FUNCȚIILOR LUI POTENȚIALE

Prof. univ., dr. hab., Angela SECRIERU, ASEM,
angelasecrieru@yahoo.com

To support economic growth there are a number of functions that the Moldovan financial system must fulfill, namely to facilitate the mobilization of sufficient savings, intermediate savings at low cost and long and short term maturities to investors and consumers, ensure that savings are channelled to the most efficient investment opportunities, help companies and individuals manage risk. There are also large deficiencies in those areas that come from specific market failures and / or gaps. For example, there is a lack of sustainable lending at relatively low spreads, including with long maturities for small and medium enterprises, representing a serious constraint for economic growth in Moldova.

Cuvinte-cheie: *aprofundare financiară, eficiență, instituție financiară, piață financiară, sistem financiar, stabilitate financiară.*

JEL: G170, G200.

Introducere. Deşi dovezile privind rolul sistemului financiar în modelarea dezvoltării economice sunt substanțiale şi variate, există deficiențe grave asociate cu măsurarea calității acestuia prin prisma gradului în care sistemele financiare:

- furnizează şi gestionează sistemul de plăți pentru schimbul de bunuri şi servicii;
- oferă mecanismul pentru colectarea economiilor în scopul finanțării proiectelor investiționale de scară largă şi indivizibile;
- oferă modalitatea de transfer al resurselor economice în timp şi între regiuni geografice şi industrii;
- oferă modalitatea de gestionare a incertitudinii şi control al riscurilor;
- produc informații despre prețuri care ajută la coordonarea procesului decizional descentralizat în diverse sectoare ale economiei;
- furnizează modalitatea de lucru cu informația asimetrică şi problemele incitative când una din părțile participante la tranzacția financiară dispune de informație, iar cealaltă parte – nu [4].

Pentru a cuantifica calitatea funcționării sistemului financiar din Republica Moldova, vom aplica mai mulți indicatori care măsoară patru caracteristici generale ale instituțiilor şi piețelor financiare [2]:

(1) dimensiunea instituțiilor şi piețelor financiare (aprofundarea financiară);
(2) gradul în care indivizii pot şi folosesc instituțiile şi piețele financiare (accesul);
(3) eficiența instituțiilor şi piețelor financiare în furnizarea de servicii financiare (eficiența);
(4) stabilitatea instituțiilor şi piețelor financiare (stabilitatea).

Aceste patru caracteristici sunt măsurate atât pentru (a) instituțiile financiare (mai ales pentru bănci, care sunt instituțiile financiare importante în majoritatea economiilor, dar şi pentru companiile de asigurări şi alte instituții financiare), cât şi pentru (b) piețele financiare (piețele de acțiuni şi obligațiuni). Matricea caracteristicilor sistemului financiar este prezentată în tabelul 1.

Tabelul 1

Indicatorii de măsurare a calității sistemelor financiare

	Instituțiile financiare	Piețele financiare
Aprofundarea financiară	Creditul privat față de PIB Activele instituțiilor financiare față de PIB Agregatul monetar M2 față de PIB Depozitele față de PIB Valoarea adăugată globală a sectorului financiar față de PIB	Capitalizarea bursieră + titluri de datorie privată internă scadente față de PIB Titluri de creanță private în PIB Titluri de creanță publice în PIB Titluri de creanță internaționale în PIB Capitalizarea bursieră în PIB Valori mobiliare tranzacționate față de PIB
Accesul	Conturi la 1.000 de adulți (bănci) Sucursale la 100.000 de adulți (bănci comerciale) % de persoane cu conturi bancare % de firme cu linie de credit (toate firmele) % de firme cu linie de credit (firme mici)	Procentul de capitalizare de piață în afara primelor 10 dintre cele mai mari companii Procentul de valoare tranzacționată în afara primelor 10 dintre companiile tranzacționate Rentabilitatea obligațiunilor guvernamentale (3 luni şi 10 ani) Raportul dintre titlurile de creanță interne la totalul titlurilor de creanță Raportul dintre titlurile de creanță private la totalul titlurilor de creanță (piața internă) Raportul de noi emisiuni de obligațiuni corporative în PIB
Eficiența	Marja netă a dobânzii Spreadul creditare-depozite Venituri non-dobândă în venitul total Costurile de regie (% din total active) Rentabilitatea (rentabilitatea activelor, rentabilitatea capitalului propriu) Indicatorul *Boone* (sau Herfindahl sau H-statistics)	Raportul cifrei de afaceri (cifra de afaceri / capitalizare) pentru piața de capital Sincronicitatea prețului (co-mişcarea) Tranzacționarea informațiilor private Lichiditatea / Costuri de tranzacție Spreadul cerere-ofertă cotat pentru titlurile de stat Cifra de afaceri a obligațiunilor (private, publice) la bursa de valori Eficiența tranzacției
Stabilitatea	Z-scorul (sau distanța până la faliment) Coeficienții de adecvare a capitalului Coeficienții de calitate a activelor Coeficienții de lichiditate Altele (poziția valutară netă la capital etc.)	Volatilitatea (deviația standard / media) indicelui prețurilor acțiunilor, indicele obligațiunilor suverane Asimetria indicelui (prețul actiunilor, obligațiuni suverane) Vulnerabilitatea la manipularea veniturilor Raportul Preț / venituri Durata Raportul dintre obligațiunile pe termen scurt la total obligațiuni Corelarea cu cele mai mari rentabilitățile la obligațiuni (Germania, SUA)

Sursa: *elaborat după* [2].

Aprofundarea financiară. Unul dintre indicatorii care reflectă nivelul de aprofundare financiară este raportul dintre creditul privat la PIB. Indicatorul este definit drept creditul privat autohton acordat sectorului real de către bănci ca procent din PIB exprimat în în moneda locală. Creditul privat, prin urmare, exclude creditul acordat guvernelor, agenţiilor guvernamentale şi întreprinderilor publice. Se exclude, de asemenea, creditul emis de băncile centrale. Literatura de specialitate demonstrează existența legăturii dintre aprofundarea financiară, aproximată prin raportul dintre creditul acordat sectorului privat şi produsul intern brut, şi inegalitatea veniturilor, aproximată prin schimbările în coeficientul Gini. Un nivel mai ridicat de dezvoltare financiară este asociat cu scăderi în inegalitate.

Cu toate acestea, un raport ridicat al creditului acordat sectorului privat în PIB nu este neapărat un lucru bun. Într-adevăr, 8 țări cu cele mai mari valori înregistrate de acest indicator în 2010 (Cipru, Irlanda, Spania, Țările de Jos, Portugalia, Regatul Unit, Luxemburg şi Elveția) s-au confruntat, în 2008, cu un episod de criză bancară.

Creditul privat față de PIB diferă foarte mult de la o țară la alta şi se corelează puternic cu nivelul veniturilor. De exemplu, creditul privat față PIB, în țările cu venituri mari, este de 107,4 la sută, depăşind de mai mult de 7 ori valoarea medie înregistrată în țările cu venituri mici (tabelul 2).

După acest indicator, Republica Moldova a înregistrat, în perioada 2009-2011, o valoare (33,3%) corespunzătoare ţărilor cu venituri mai mici decât nivelul mediu.

Tabelul 2

Creditul privat acordat de bănci în PIB, %, media 2009-2011

	Numărul de ţări considerate în analiză	Media	Minimum	Maximum
Nivelul mondial	163	53,8	0	284,6
După gradul de dezvoltare al ţării:				
Economii dezvoltate	43	107,4	6,5	284,6
Economii în curs de dezvoltare	120	34,6	0	121,5
După nivelul venitului:				
Venit înalt	43	107,4	6,5	284,6
Venit mai mare decât venitul mediu	46	48,1	7,9	121,5
Venit mai mic decât venitul mediu	49	31,2	0	109,1
Venit mic	25	17,1	3,9	51,1
Republica Moldova	**33,3**			

Sursa: *elaborat după [3].*

Figura 1 demonstrează o creştere continuă a raportului credit privat / PIB în perioada 2000-2008, o descreştere în intervalul temporar 2009-2011 şi o reducere pronunţată în 2014, sub nivelul înregistrat în 2007.

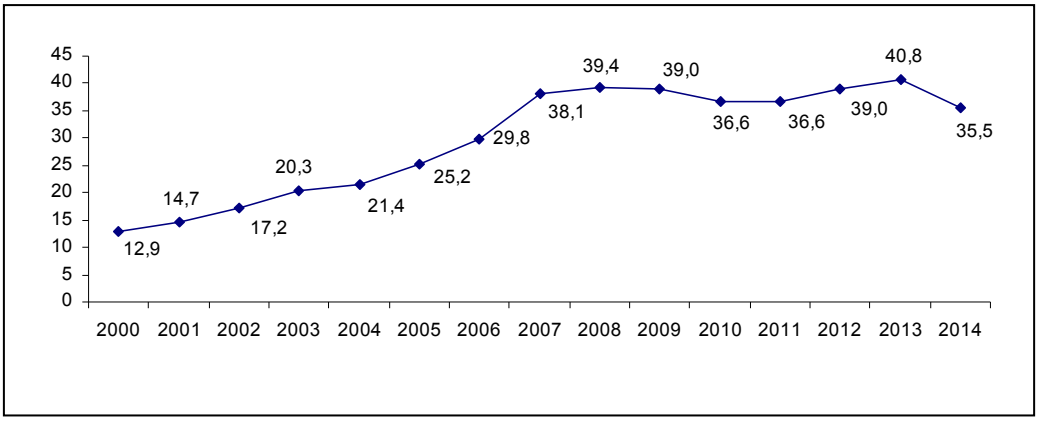


Figura 1. Evoluţia creditului privat în PIB, %
Sursa: *elaborat după informaţia BNM şi BNS.*

O alternativă la indicatorul creditul privat în PIB este totalul activelor bancare în PIB. Acest indicator reprezintă o măsură mai cuprinzătoare, deoarece include nu numai creditul acordat sectorului privat, dar, de asemenea, creditul guvernamental, precum şi activele bancare, altele decât creditul. Cu toate acestea, acest indicator este disponibil pentru un număr mai mic de economii şi este folosit mai puţin extensiv în literatura de specialitate privind dezvoltarea financiară.

Accesul la serviciile şi produsele financiare. Sistemele financiare cu o mai bună funcţionare alocă capital mai mult în baza calităţii preconizate a proiectelor şi antreprenorilor şi mai puţin în baza bogăţiei acumulate şi conexiunilor sociale ale antreprenorului. Cu mai multe condiţii, prin urmare, o mai bună funcţionare a sistemelor financiare, care depăşesc fricţiunile pe piaţă, va identifica şi finanţa mai eficient firmele cele mai promiţătoare, şi nu doar direcţiona creditul pentru companiile mari şi persoanele fizice bogate. Astfel, pentru a dezvolta indicatori informativi privind dezvoltarea financiară, este util să se depăşească aspectul de adâncime financiară, astfel, încât să fie incluşi şi indicatori de acces financiar - gradul în care publicul poate avea acces la serviciile financiare. Şi în acest caz, trebuie considerate atât instituţiile financiare, cât şi pieţele financiare.

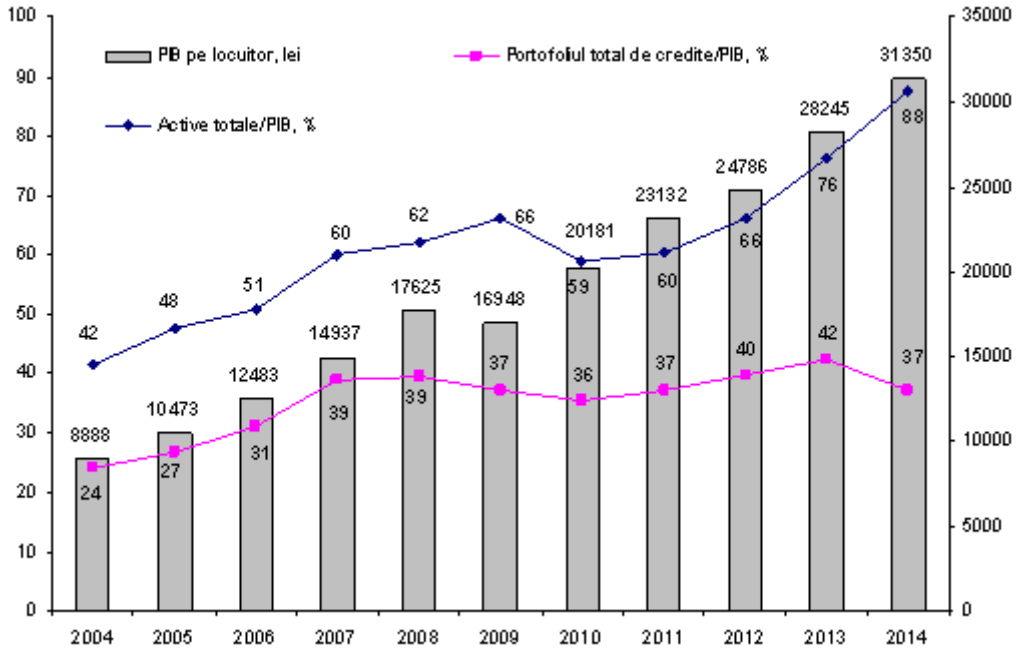


Figura 2. Evoluția activelor bancare şi a creditului bancar în PIB, %
Sursa: *elaborat după informația BNM şi BNS.*

În ceea ce priveşte accesul la instituțiile financiare, un indicator frecvent utilizat este numărul de conturi bancare la 1.000 de adulți. Alte variabile din această categorie include numărul de sucursale bancare la 100.000 de adulți (bănci comerciale), procentul de firme cu linie de credit (toate firmele) şi procentul firmelor cu linie de credit (firmele mici). Atunci când sunt utilizați aceşti indicatori, trebuie să fie conştientizate neajunsurile acestora. De exemplu, numărul de sucursale bancare induce tot mai mult în eroare cu trecerea la activitatea bancară fără rețele bancare (branchless banking). Indicatorul numărul de conturi bancare nu suferă de această problemă, dar îşi are propriile limite. În special, acesta se concentrează doar pe bănci, şi nu se ajustează la faptul că unii clienți bancari dețin numeroase conturi.

Tabelul 3

Conturi la instituții financiare formale, %, vârsta 15+, media 2009-2011

	Numărul de țări considerate în analiză	Media	Minimum	Maximum
Nivelul mondial	147	45,7	0,4	99,7
După gradul de dezvoltare al țării:				
Economii dezvoltate	40	87,1	46,4	99,7
Economii în curs de dezvoltare	107	30,3	0,4	89,7
După nivelul venitului:				
Venit înalt	40	87,1	46,4	99,7
Venit mai mare decât venitul mediu	40	46,3	0,4	89,7
Venit mai mic decât venitul mediu	38	24	3,7	77,7
Venit mic	29	16,5	1,5	42,3
Republica Moldova	**18,8**			

Sursa: *elaborat după [3].*

După indicatorul Conturi la instituții financiare formale deținute de persoane cu vârsta ce depăşeşte 15 ani, Republica Moldova se poziționează la nivelul țărilor cu venituri mici pe locuitor, fiind cu mult sub nivelul mediu mondial.

Eficiența financiară. Pentru intermediari, eficiența este concepută, în primul rând, pentru a măsura costul de intermediere a creditului. Indicatorii de eficiență pentru instituții includ indicatori, precum raportul dintre cheltuielile de regie şi activele totale, marja netă a dobânzii, spreadul bancar, raportul dintre veniturile non-dobândă şi venitul total şi raportul dintre cost şi venituri (tabelul 1). Variabilele strâns conectate la acestea includ măsuri precum rentabilitatea activelor şi rentabilitatea capitalului. Deşi instituțiile financiare eficiente, de asemenea, tind să fie mai profitabile, relația nu este foarte strânsă. De exemplu, un sistem financiar ineficient poate înregistra o profitabilitate relativ mare în cazul în care funcționează într-o economie în ascensiune, în timp ce un sistem eficient, care se confruntă cu un şoc advers poate genera pierderi.

Pentru piețele financiare, un indicator de bază pentru eficiența pe piața de valori este coeficientul cifrei de afaceri care reprezintă raportul dintre cifra de afaceri înregistrată de piața de capital şi capitalizarea sa. Logica folosirii acestei variabile rezidă în faptul că o cifră de afaceri mai mare înseamnă o lichiditate mai mare, ceea ce, la rândul său, permite ca piața să fie mai eficientă.

În cazul indicatorului *Spreadul bancar*, Republica Moldova este poziționată peste nivelul mondial şi cu mult peste nivelul mediu înregistrat în țările dezvoltate, indicând la o concurență laxă în sectorul bancar (tabelul 4).

Tabelul 4

Spreadul bancar, puncte procentuale, media 2009-2011

	Numărul de țări considerate în analiză	Media	Minimum	Maximum
Nivelul mondial	126	7,9	0,1	49,3
După gradul de dezvoltare al țării:				
Economii dezvoltate	26	4,2	1	8,6
Economii în curs de dezvoltare	100	8,8	0,1	49,3
După nivelul venitului:				
Venit înalt	26	4,2	1	8,6
Venit mai mare decât venitul mediu	43	6,5	0,1	35,4
Venit mai mic decât venitul mediu	39	8,9	1,9	26,8
Venit mic	18	14,3	3,2	49,3
Republica Moldova	**7,1**			

Sursa: *elaborat după [3].*

Stabilitatea financiară. Un indicator comun, care măsoară stabilitatea financiară, este scorul Z. Pentru a măsura riscul de solvabilitate al băncii, acesta compară, în mod explicit, amortizoarele (capitalizarea şi rentabilitatea) cu riscul (volatilitatea rentabilității). Scorul Z este definit ca $Z \equiv (k + \mu) / \sigma$, unde k reprezintă capitalul propriu ca procent din active, μ reprezintă rentabilitatea ca procent din active, şi σ reprezintă devierea standard a rentabilității activelor considerată în calitate de măsură pentru volatilitatea rentabilității. Popularitatea scorului Z rezultă din faptul că acesta are o relație clară (negativă) cu probabilitatea insolvenței instituției financiare, adică, probabilitatea ca valoarea activelor sale să devină mai mică decât valoarea datoriilor sale. Un Z-scor mai mare implică o probabilitate mai mică de insolvabilitate.

Scorul Z are mai multe limitări în calitate de măsură a stabilității financiare. Dintre acestea, cea mai însemnată este faptul că Z-scorurile sunt bazate doar pe date contabile. Prin urmare, ele sunt la fel de reuşite cum sunt calitatea contabilității şi a auditului. Dacă instituțiile financiare sunt în măsură să netezească datele raportate, scorul Z poate furniza o evaluare prea pozitivă a stabilității instituțiilor financiare. De asemenea, scorul Z consideră fiecare instituție financiară în parte, neglijând riscul că o instituție financiară ar putea provoca pierderi altor instituții financiare din sistem. Un avantaj al Z-scorului este că acesta poate fi utilizat şi pentru instituțiile pentru care nu sunt disponibile date mai sofisticate, bazate pe piață. De asemenea, Z-scorurile permit compararea riscului de insolvabilitate pentru diverse grupuri de instituții, care pot fi diferite în ceea ce priveşte proprietatea sau obiectivele lor, dar se confruntă cu riscul de faliment.

Un indicator alternativ de măsurare a instabilității financiară este creşterea „excesivă" a creditelor. Un sector financiar care evoluează reuşit este probabil să crească. Dar o creştere foarte

rapidă a creditului este unul dintre factorii cei mai puternici asociaţi cu crizele bancare. Într-adevăr, FMI a constatat că aproximativ 75 la sută din boomul de credit pe pieţele emergente se încheie cu crize bancare[1]. Indicatorul *creşterea creditelor* are, de asemenea, argumente pro şi contra: deşi este uşor să fie măsurată creşterea creditelor, este dificil de evaluat ex-ante dacă creşterea este excesivă.

Tabelul 5

Z-scorul bancar, media 2009-2011

	Numărul de ţări considerate în analiză	Media	Minimum	Maximum
Nivelul mondial	175	15,5	-4,5	65,3
După gradul de dezvoltare al ţării:				
Economii dezvoltate	54	16,3	-3,3	58,4
Economii în curs de dezvoltare	121	15,1	-4,5	65,3
După nivelul venitului:				
Venit înalt	54	16,3	-3,3	58,4
Venit mai mare decât venitul mediu	47	15,2	-4,5	65,3
Venit mai mic decât venitul mediu	45	17,6	-4,1	49,5
Venit mic	29	11,2	0,1	27,3
Republica Moldova	**10,3**			

Sursa: *elaborat după [3].*

După cum reiese din figura 5, probabilitatea de faliment al instituţiilor financiare din Republica Moldova este mai mare, comparativ cu celelalte categorii de ţări considerate în analiză.

Concluzii. Proiectarea unui sistem financiar şi reglementarea acestuia, într-un mod care să promoveze dezvoltarea, reprezintă un domeniu deosebit de dificil pentru elaborarea şi implementarea politicilor economice, dar şi pentru cercetare.

Pentru a sprijini creşterea economică, există o serie de funcţii pe care sistemul financiar din Republica Moldova trebuie să le îndeplinească, şi anume: facilitarea mobilizării economiilor suficiente, intermedierea economiilor la costuri reduse şi scadenţe pe termen lung şi scurt pentru investitori şi consumatori, asigurarea ca economiile să fie canalizate spre cele mai eficiente oportunităţi de investiţii, susţinerea companiilor şi persoanelor fizice în gestionarea riscului. Există, de asemenea, deficienţe mari în acele domenii care provin din eşecurile specifice ale pieţei şi / sau diverse lacune. De exemplu, există o lipsă de creditare durabilă la spreaduri relativ mici, inclusiv cu scadenţe lungi, pentru întreprinderile mici şi mijlocii, reprezentând o constrângere puternică pentru creşterea economică din Republica Moldova.

Bibliografie:

1. Are Credit Booms in Emerging Markets a Concern? În: *World Economic Outlook: Advancing Structural Reforms*. IMF. April 2004. Disponibil pe: https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2004/01/pdf/chapter4.pdf.
2. ČIHÁK, M., DEMIRGUČ-KUNT, A., FEYEN E., LEVINE, R. *Financial Development in 205 economies, 1960 to 2010.* Working Paper 18946. Disponibil pe: http://www.nber.org/papers/w18946.
3. *Global Financial Development Report 2014,* International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank, 2014. ISBN (paper): 978-0-8213-9985-9.
4. MERTON, R. C. *A Functional Perspective of Financial Intermediation*. În: Financial Management, Vol. 24, No. 2, Silver Anniversary Commemoration (Summer, 1995), pp. 23-41. Disponibil pe: http://www.people.hbs.edu/rmerton/afunctionalperspective.pdf.

[1] Are Credit Booms in Emerging Markets a Concern? În: *World Economic Outlook: Advancing Structural Reforms.* IMF. April 2004. Disponibil pe: https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2004/01/pdf/chapter4.pdf.

SURSE DE FINANȚARE A MIJLOACELOR FIXE

Conf.univ., dr. Nadejda BOTNARI, ASEM
nibotnari@mail.ru

The financial objective of any enterprise is the market value maximization. The main factors of achieving this objective is financing. Sources of financing the enterprise aimed how it secures funds in the amount and structure required, on time and at the lowest possible cost. Financial market provides companies with a comprehensive range of finance. Their choice of available resources is one of the basic functions of financial manager.

Cuvinte-cheie: *autofinanțare, leasing, acțiuni, obligațiuni, mijloace fixe, credit bancar, amortizare.*

JEL: B26, B21.

Teoria financiară curentă se bazează pe ideea că obiectivul de bază al tuturor deciziilor financiare trebuie să fie maximizarea pe termen lung a profiturilor întreprinderii [5, p.122]. Realizarea acestui obiectiv devine realizabilă, numai dacă se antrenează factori de producție calitativi sub forma lor de capital fix, capital circulant şi factorul muncă.

Capitalul financiar, pus la dispoziția întreprinderii de către acționari şi capitalul împrumutat de pe piața financiară, este un factor principal, care finanțează partea de avere a întreprinderii. Piața financiară oferă întreprinderilor o gamă complexă de surse de finanțare. La nivelul întreprinderilor, managerii trebuie să aleagă dintre resursele accesibile şi să le combine, conturând astfel politica financiară a întreprinderii [4, p.117].

Sursele de finanțare ale întreprinderii se pot grupa în două categorii:

- *surse interne de finanțare* (autofinanțarea);
- *surse externe de finanțare.*

Autofinanțarea presupune dezvoltarea întreprinderii cu forțe proprii, folosind ca surse de finanțare o parte a profitului obținut şi fondul de amortizare, pentru satisfacerea nevoilor de înlocuire a activelor imobilizate, cât şi pentru creşterea activului economic. Fluxul surselor de autofinanțare rezultă din performanțele economice şi financiare şi depinde de posibilitățile repartizării profitului, amortizării, de politica de îndatorare.

În calitate de surse interne de finanțare a mijloacelor fixe menționăm:

1. Amortizarea

Amortizarea este un proces financiar prin care se recuperează treptat valoarea activelor imobilizate consumată în procesul economic sau numai ca urmare a deținerii lor în patrimoniu. Ea se desfăşoară, de regulă, pe toată perioada de la intrarea în patrimoniu a mijloacelor fixe şi până la casarea acestora. În cazul mijloacelor fixe active, amortizarea are drept fundament deprecierea acestora în procesul funcționării sau al nefuncționării lor. Când durata de utilizare este mai mică decât durata de viață economică, se ține seama şi de valoarea reziduală, care poate avea valori însemnate şi care majorează sursele de finanțare pentru înlocuire. Sumele de bani ce trebuie recuperate din încasările rezultate de pe urma realizării producției, în fiecare exercițiu, în concordanță cu ritmul uzurii fizice şi morale în cadrul duratelor normale de funcționare ale mijloacelor fixe sunt cunoscute sub denumirea de amortismente. Deci, amortizarea poate fi privită ca proces în sensul transmiterii unei părți din valoarea mijloacelor fixe asupra producției, dar şi ca o cheltuială ce se include în costuri.

Procesul de amortizare trebuie să înceapă din momentul intrării în funcțiune a mijloacelor fixe şi să se desfăşoare până la recuperarea integrală a valorii acestora. În condițiile în care valoarea de intrare nu este recuperată integral până la scoaterea din funcțiune, întreprinderea trebuie să asigure acoperirea valorii neamortizate din sumele rezultate în urma valorificării acestora. Partea rămasă neacoperită afectează cheltuielile din

activitatea operațională (fiind o cheltuială nedeductibilă din punct de vedere fiscal) şi care, corespunzător, diminuează capitalul propriu. Amortizarea anuală trebuie să acopere deprecierea suferită, fără a subevalua sau supraevalua mărimea acesteia. Întreprinderile au libertatea de a-şi alege metoda de amortizare care corespunde cel mai bine specificului activelor materiale şi modului de utilizare.

Conform standardelor de contabilitate, în R. Moldova, se utilizează trei metode de calcul al amortizării:

A. Metoda liniară,

B. Metoda unităților de producție,

C. Metoda de diminuare a soldului.

A. Metoda liniară prevede repartizarea uniformă a valorii amortizabile pe parcursul duratei de utilizare a obiectului. Suma amortizării pentru fiecare perioadă de gestiune se calculează ca raportul dintre valoarea amortizabilă a obiectului şi numărul perioadelor (anilor, lunilor, zilelor) în cadrul duratei de utilizare a obiectului. Norma amortizării este constantă pe toată durata de utilizare şi se calculează ca raportul dintre 100% şi durata de utilizare (în ani, luni, zile). După expirarea duratei de utilizare, valoarea contabilă a obiectului este egală cu valoarea reziduală.

B. Metoda unităților de producție prevede calcularea amortizării ca produsul mărimii amortizării pe unitate de produs (servicii) şi a volumului de produse fabricate (servicii prestate) în perioada de gestiune. Mărimea amortizării pe unitate de produs (servicii) se calculează ca raportul dintre valoarea amortizabilă şi numărul de unități de produse (servicii) total planificat.

Amortizarea anuală, calculată prin **Metoda în raport cu volumul de produse fabricate (proporțională),** este determinată de volumul efectiv de produse fabricate sau servicii prestate în anul de gestiune şi va varia în funcție de modificarea volumului de producție, iar valoarea de bilanț se va micşora întocmai cu aceeaşi sumă până se va egala cu valoarea probabilă rămasă.

C. Metoda de diminuare a soldului se bazează pe aplicarea unei rate (norme) fixe a amortizării care poate fi majorată conform politicilor contabile ale entității nu mai mult decât de două ori în comparație cu norma prevăzută conform metodei liniare. Calcularea amortizării în baza metodei de diminuare a soldului se efectuează în felul următor:

a) pentru prima perioadă de gestiune, norma majorată a amortizării se aplică față de costul de intrare al obiectului;
b) pentru următoarele perioade (cu excepția ultimei), norma majorată a amortizării se aplică față de valoarea contabilă a obiectului la finele perioadei precedente;
c) pentru ultima perioadă de gestiune, suma amortizării se determină ca diferența dintre valoarea contabilă a obiectului la finele perioadei precedente şi valoarea sa reziduală.

2. Dezinvestirea este consecința vânzării de active fixe sau de stocuri. Această vânzare poate determina obținerea unor venituri, care sunt surse de investiții. Dacă sumele obținute din vânzarea activelor sunt mai mici decât valoarea neamortizată, înseamnă că avem o deficiență care poate influența investiția. Situația inversă, în care sumele obținute din vânzarea activelor sunt mai mari decât valoarea neamortizată, se vor obține venituri pe care entitatea le poate utiliza pentru a-mi finanța o nouă investiție. Mijloacele fixe mai pot fi casate prin vânzarea ca activ fix în forma în care el se află sau prin dezmembrarea acestora, adică prin vânzare pe elemente componente. Sumele obținute prin casarea mijloacelor fixe pot fi mai mici sau mai mari decât cheltuielile cu casarea (dezmembrarea), cazul în care aceste sume sunt mai mari decât cheltuielile cu casarea se obțin surse proprii interne de finanțare a investițiilor.

Majorarea surselor proprii de finanțare, pe termen lung, poate fi efectuată şi din surse atrase. În cadrul acestora, emisiunea de acțiuni ocupă locul central.

Emisiunea de acţiuni – sursă externă proprie de finanţare pe termen lung

În afară de capitalul iniţial, necesar în momentul constituirii, întreprinderile au nevoie de capital nou pentru a-şi finanţa activităţile desfăşurate, creşterea şi păstrarea în echilibru a structurii capitalului. Acţionarii pot decide noi aporturi sau recurgerea la împrumut.

De-a lungul duratei de existenţă a entităţii economice, capitalul social poate creşte prin noi aporturi, prin încorporarea rezervelor şi prin conversia datoriilor în acţiuni. Creşterea capitalului social generează:

- modificarea statutului societăţii pe acţiuni;
- decizia de a creşte fie numărul de acţiuni emise, fie valoarea nominală a acţiunilor deja emise (după caz).

Consecinţele financiare ale creşterii capitalului social sunt diverse, depinzând de tehnica de realizare. De aceea, numai adunarea generală extraordinară a acţionarilor poate decide creşterea capitalului social. Decizia acesteia depinde de **efectul creşterii capitalului social asupra potenţialului financiar, echilibrului financiar şi structurii de finanţare a societăţii comerciale**.

Scopul emisiunii de acţiuni este de atragere de lichidităţi, de creştere de capital sau de schimbare a structurii acţionariatului. Această nevoie de emisiune de acţiuni apare în situaţia în care societatea pe acţiuni este în criză de lichidităţi şi îşi propune menţinerea sau dezvoltarea activităţii sau doreşte creşterea capitalului social în interesul consolidării şi creşterii autonomiei financiare sau se doreşte o modificare a structurii acţionariatului în sensul apariţiei de acţionari noi.

Finanţarea mijloacelor fixe din surse externe (datorii) este posibilă prin:

A. Finanţarea prin intermediul pieţei obligaţiunilor.

Obligaţiunile sunt *titluri negociabile, reprezentând un drept de creanţă asupra capitalurilor împrumutate unei societăţi*. Finanţarea prin obligaţiuni reprezintă pentru întreprinderi o alternativă la împrumutul bancar. [8, p.56].

Emiterea de obligaţiuni este o alternativă de finanţare pentru entităţile puternice, care preferă îndatorarea în locul cedării dreptului de proprietate.

Ca sursă de finanţare pe termen lung, împrumutul obligatar este, adesea, de preferat emisiunii de acţiuni. Împrumutul obligatar este mai puţin costisitor decât o emisiune de acţiuni, iar în plus, intervine şi incidenţa fiscală, în sensul că dobânzile plătite micşorează baza impozabilă.

B. Leasingul, este o modalitate de închiriere a unor active, utilaje în scopul exploatării lor.

În conformitate cu Codul Civil al Republicii Moldova, art.923 alin(1), contractul de leasing este definit astfel: "*Prin **contractul de leasing**, o parte (locator) se obligă, la cererea unei alte părţi (locatar), să asigure posesiunea şi folosinţa temporară a unui bun, cumpărat sau produs de locator, contra unei plăţi periodice (rate de leasing*)".

Astfel, societatea de leasing acordă activul pe termen lung (mijlocul fix) unei entităţi care-l exploatează şi dobândeşte efectele acestor exploatări. Societatea care exploatează mijlocul fix trebuie să plătească societăţii de leasing o chirie care include amortizarea activelor, dobânda pentru sumele sau valorile finanţate şi o dobândă ce revine societăţii de leasing. Acordând aceste active sau utilaje, societatea de leasing, automat şi finanţează entitatea respectivă. La sfârşitul perioadei de leasing, se achită contravaloarea valorii reziduale cu care se înregistrează în patrimoniu intrarea mijloacelor fixe. Prin leasing, se acoperă aproximativ 75-80% din valoarea utilajului respectiv. În contractul de leasing, se stabileşte eşalonarea plăţii chiriilor şi valoarea reziduală.

Se cunosc două forme principale ale leasingului: operațional şi financiar:

- Leasingul operațional – societatea de leasing asigură încheierea activelor şi condițiile de funcționare, dar nu se asigură recuperarea integrală a valorii activului respectiv. Acest sistem include clauze de anulare, adică beneficiarul activului poate oricând renunța la acesta, înainte de expirarea termenului. Aşadar, dacă utilajul se uzează moral sau activitatea agentului economic este în scădere, acesta poate să renunțe la contractul de leasing.
- Leasingul financiar – se realizează prin finanțarea activelor închiriate de către societăți financiare de investiții. În acest caz, recuperarea valorii activului se face integral, se amortizează integral. Această formă de leasing nu include clauza de anulare.

C. Finanțarea întreprinderii prin credite bancare pe termen lung

A treia mare sursă externă de finanțare a mijloacelor fixe o formează creditele bancare pe termen lung care au ca obiectiv finanțarea factorilor de producție, contribuind la consolidarea capitalurilor permanente ale întreprinderii. Creditele pe termen lung se acordă în scopul completării fondurilor proprii pentru investiții. Pentru a acorda credite pe termen lung banca va avea în vedere structura financiară a întreprinderii, şi performanțele economico-financiare ale acesteia[7, P.96]. În cazul creditelor pentru investiții banca acordă mult mai mare atenție circumstanțelor economice, studiului pieței, situației financiare a întreprinderii. În primul rând, banca trebuie să pună un diagnostic general privind sănătatea financiară a întreprinderii. Şi în cazul de față, creditarea se face diferențiat, în funcție de strategia băncii, bonitatea clientului, perioada de rambursare, factorii de risc.

Angel's capital (Fondurile de capital de risc) – asigură finanțarea întreprinderilor nou-înființate (start-ups), constituie o sursă importantă de investiții pe termen lung pentru întreprinderile mici şi mijlocii (IMM-uri) nou-înființate şi inovatoare. Fondurile cu capital de risc provin de la investitori instituționali sau persoane independente cu venituri mari şi sunt atrase de către firme de investiții specializate. Pentru început finanțarea afacerii este susținută de un investitor solid şi recunoscut în sectorul de activitate, odată cu investițiile căruia, întreprinderea va căpăta şi o oarecare credibilitate şi asigurare față de riscul de afacere. Specificul acestui mecanism de finanțare este perioada relativ scurtă de menținere a prezenței investitorului în capitalul social al întreprinderii, care, peste 3-5 ani, se va retrage, fructificându-şi investiția de capital în baza diferențelor de preț al acțiunilor. Printre *avantajele* acestei surse, sunt:

- oferirea posibilității primirii injecțiilor financiare pe o perioadă relativ îndelungată de timp, fără necesitatea plății anumitor dobânzi, de asemenea, achitarea dividendelor nu constituie o prioritate a acestui tip de finanțare;
- această sursă nu este reflectată în bilanțul întreprinderii ca datorie, ci figurează drept capital propriu, ca urmare, gradul de îndatorare a firmei nu este influențat;
- concomitent cu resursele financiare, aceste fonduri aduc şi consilierii săi, care susțin activitatea managerială în întreprindere.

În plus, Republica Moldova beneficiază de programe de finanțare atât naționale, cât şi internaționale, orientate spre susținerea financiară a un anumit segment de piață. Printre cele mai importante şi utilizate sunt: Programul HORIZON-2020 al Uniunii Europene, programul COSME al Uniunii Europene, Programul de abilitare economică a tinerilor (PNAET), Programul de atragere a remitenților în economie PARE 1+1, Proiectul de investiții şi servicii rurale RISP II, liniile de creditare a fondului internațional pentru dezvoltare agricolă etc.

Tendințe în dezvoltarea potențialului de finanțare a mijloacelor fixe

Analiza surselor de finanțare a mijloacelor fixe, la întreprinderile din R. Moldova, prezintă următoarele:

- În perioada 2010-2014, investițiile în active materiale pe termen lung au înregistrat un ritm constant de creştere, de la 13804,8 mil lei, în anul 2010, până la 20352,5 mil lei (tabelul 1).

Tabelul 1

Investiții în active materiale pe termen lung, pe surse de finanțare (mil. lei)

Surse de finanțare	Anii				
	2010	2011	2012	2013	2014
1. Din contul mijloacelor bugetare	1221,9	1503,1	1746,1	2120,2	4065,9
2. Surse proprii ale agenților economici	7331,9	9664,3	10051,3	10602,9	10811,5
3. Din contul mijloacelor populației	305,4	483,4	419,9	441,1	382,3
4. Din contul mijloacelor investitorilor străini	2506,6	1299,3	1348,9	1404,3	898,9
5. Alte surse	2439,0	3499,4	3587,3	4067,1	4193,9
Total	13804,8	16449,5	17135,9	18635,7	20352,5

Sursa: www. statistica.md

- Principalele surse de finanțare a investițiilor în mijloace fixe sunt reprezentate de sursele proprii ale agenților economici, a căror pondere în totalul resurselor financiare depăşeşte 50% (tabelul 2);
- Din contul mijloacelor bugetare au fost finanțate circa 10% din investiții în active materiale, pe termen lung, în anii 2011 -2013, aportul acestora crescând aproximativ de 2 ori în anul 2014. În acelaşi timp, se atestă o reducere considerabilă a contribuției investitorilor străini, care a scăzut de la 7,9%, în anii 2011-2012, la 4,4%, în anul 2014, ceea ce constituie o reducere cu 505,4 mil.lei, în anul 2014, față de anul precedent.
- Deşi, în mărime absolută, valoarea investițiilor finanțate din surse proprii ale agenților economici a suferit o uşoară creştere pe întreaga perioadă analizată, ponderea acestora în ansamblul surselor de finanțare a scăzut de la 58,8%, în anul 2011, până la 53,0%, în anul 2014 (tabelul 2).

Tabelul 2

Structura surselor de finanțare a investițiilor în active materiale pe termen lung

Surse de finanțare a investițiilor	Ponderea fiecărei surse de finanțare, în anul			
	2011	2012	2013	2014
1. Din contul mijloacelor bugetare	9,1	10,2	11,4	20,0
2. Surse proprii ale agenților economici	58,8	58,6	56,9	53,0
3. Din contul mijloacelor populației	2,9	2,4	2,4	2,0
4. Din contul mijloacelor investitorilor străini	7,9	7,9	7,5	4,4
5. Alte surse	21,3	20,9	21,8	20,6
Total	100	100	100	100

Sursa: www. statistica. md

Investițiile în active materiale pe termen lung au înregistrat o evoluție ascendentă în perioada 2014-2015, cel mai mare ritm de creştere fiind înregistrat în anul 2011, când creşterea a constituit 19,16%. În anii următori, ritmul de creştere al investițiilor scade, stabilindu-se în limitele de 104-109% (tabelul 3).

Investițiile în active materiale pe termen lung sunt reprezentate de următoarele: lucrări de construcții – montaj; utilaje, maşini şi mijloace de transport; alte lucrări şi cheltuieli.

Imobilizările corporale au participare esențială la crearea valorii adăugate a entității şi constituie motorul de bază al dezvoltării acesteia. În acest context, sporirea investițiilor în utilaje şi maşini antrenate în procesul de producție atrage după sine o creştere a potențialului de dezvoltare viitoare a întreprinderii. În Republica Moldova, cea mai mare pondere a

investițiilor sunt efectuate în lucrări de construcții-montaj, acestei categorii revenindu-i peste 50 la sută din totalul investițiilor în active materiale pe termen lung (tabelul 4).

Tabelul 3

Structura tehnologică a investițiilor în active materiale pe termen lung(mil. lei)

Structura activelor pe termen lung	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**
Investiții în active materiale pe termen lung – total	**13804,8**	**16449,5**	**17153,9**	**18635,7**	**20352,5**
Ritmul de creştere, %	-	119,16	104,29	108,64	109,22
Inclusiv: - Lucrări de construcții montaj - Utilaje, maşini, mijloace de transport - Alte lucrări şi cheltuieli	 7078,8 5707,3 1018,7	 7950,3 7427,0 1072,0	 8784,6 7451,2 918,1	 9467,8 8016,3 1151,6	 10685,1 8671,8 995,6

Sursa: www. statistica. md

Tabelul 4

Structura tehnologică a investițiilor în active materiale pe termen lung(mil.lei)

Structura activelor pe termen lung	**Anii**				
	2010	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**
Investiții în active materiale pe termen lung – total	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**
Inclusiv: - Lucrări de construcții montaj - Utilaje, maşini, mijloace de transport - Alte lucrări şi cheltuieli	 51,3 41,3 7,4	 48,3 45,2 6,5	 51,2 43,4 5,4	 50,8 43,0 6,2	 52,5 42,6 4,9

Sursa: www. statistica. md

Investițiile în utilaje şi maşini evoluează negativ în perioada 2011-2014, ponderea acestora a scăzut de la 45,2%, în anul 2011, până la 42,6 %, în anul 2014.

Considerăm că reducerea investițiilor în utilaje, maşini, mijloace de transport s-a produs ca urmare a scăderii capacității de investire a agenților economici şi reducerii investițiilor străine.

O sursă viabilă de finanțare a mijloacelor fixe o constituie leasingul.

Din analiza datelor prezentate în tabelul 5, rezultă că cel mai important segment al pieței de leasing continuă să fie cel al mijloacelor de transport. Ponderea acestui segment a ajuns, la finele lui 2014, la un nivel de 93,2%, în creştere față de anul precedent cu 8,6 puncte procentuale. În acelaşi timp, cea mai accentuată modificare pe piața de leasing a înregistrat-o reducerea ponderii finanțărilor în leasing a maşinilor şi utilajelor, unde s-a înregistrat o scădere cu 6,3 puncte procentuale față de anul 2013.

Beneficiarii creditului leasing sunt atât persoanele fizice, cât şi instituțiile financiare, întreprinderile şi organizațiile din R. Moldova (tabelul 6).

Lideri pe piața de leasing sunt întreprinderile şi organizațiile, cărora le revin circa 58% din totalul mijloacelor fixe acordate în leasing. Ce-i drept, acestea sunt acordate, în principal, sub formă de mijloace de transport, întrucât utilajele sunt acordate în leasing în proporție de doar 2,5%, fapt ce denotă contribuția nesemnificativă a pieței de leasing la modernizarea producției. În plus, considerăm că, în prezent, companiile de leasing funcționează, în mare parte, din contractele încheiate în anii trecuți, datorită volatilității cursului valutar generată de instabilitatea şi vulnerabilitatea pieței financiare.

Tabelul 5

Mijloace fixe acordate în leasing în perioada 2010-2014

Categorii de mijloace fixe	Perioada				
	2010	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**
Total, Inclusiv:	535,4	837,1	816,1	1136,8	1071,1
Mijloace de transport, mil lei Ponderea în total, %	449,1 83,9	661,5 79,0	712,3 87,3	961,5 84,6	997,7 93,2
Maşini şi utilaje, mil lei Ponderea în total, %	46,3 8,6	94,3 11,3	64,9 8,0	99,7 8,8	27,3 2,5
Clădiri şi construcţii speciale, mil lei Ponderea în total, %	39,5 7,4	57,7 6,9	20,6 2,5	74,4 6,5	32,6 3,0
Alte mijloace fixe, mil lei Ponderea în total, %	0,5 0,1	23,7 2,8	18,3 2,2	1,2 0,1	13,7 1,3

Sursa: *elaborat de autor în baza datelor statistice* www. statistica. md

Tabelul 6

Destinatarii mijloacelor fixe acordate în leasing

Mijloace fixe acordate în leasing	Perioada				
	2010	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**
Total, mil. lei Inclusiv:	534,4	837,1	816,1	1136,8	1071,1
-Întreprinderilor şi organizaţiilor, mil. lei Ponderea, %	287,9 53,8	406,4 48,5	467,1 57,3	644,0 56,7	628,9 58,7
-Instituţiilor financiare, mil.lei Ponderea, %	-	3,5 0,4	0	1,8 0,1	2,2 0,2
-Persoanelor fizice, mil.lei Ponderea, %	247,6 46,2	427,2 51,0	348,6 42,7	491,0 43,2	440,1 41,1

Sursa: *elaborat de autor în baza datelor statistice* www. statistica. md

Concluzie. Criza financiară actuală generează grave probleme întreprinderilor care doresc să obţină finanţare. Creditele bancare devin tot mai greu de accesat din cauza costurilor greu de suportat, de asemenea, emisiunea de acţiuni şi obligaţiuni nu este atractivă în contextul scăderii puternice a cotaţiilor şi al unei pieţe de capital slab dezvoltate. Situaţia întreprinderii, în aceste condiţii, capacitatea de economisire şi de investire depind, în mod hotărâtor, de mărimea profitului, care, determină, în ultimă instanţă, poziţia pe piaţă şi atractivitatea investiţională a acesteia

Bibliografie:

1. Baza de date a Biroului Naţional de Statistică a RM; online: http://www.statistica.md/
2. Codul Civil al Republicii Moldova, *Cod Nr. 1107 din 06.06.2002*
3. BĂRBUŢĂ-MIŞU, N., *Finanţarea întreprinderilor în strategia naţională de dezvoltare convergentă procesului de integrare europeană*, ASE, Bucureşti, 2008.
4. BREALY R., MAYERS S. *Principles of Corporate Finance,* The MacGraw – Hill Companies, 2002.
5. KUBER**,** M., *Management consulting*, Editura AMCOR, Bucureşti, 1992, pag. 272.
6. FAMA, E., FRENCH K., *Value versus Growth: International Evidence*, The Journal of Finance, 1999.
7. TUDORACHE, D., (coord.), *Monedă, bănci, credit*, Editura Universitară, Bucureşti, 2006.
8. TOMA, M., ALEXANDRU, F., *Finanţe şi gestiune financiară de întreprindere*, Ediţia a II-a, Editura Economică, Bucureşti, 2003.

СПЕЦИФИКА НЕ ДЕПОЗИТНЫХ БАНКОВСКИХ РЕСУРСОВ В РЕСПУБЛИКЕ МОЛДОВА

Д.э.н., конференциар Руслан БАТИЩЕВ, МЭА

When it comes to bank resources, the domestic banks is calculated only on the attracted deposits and its own capital. But in fact, a list of sources of replenishment of bank resources is quite wide. Another thing is that no one who has not received the proper development and use in our country.

Ключевые слова: *банк, банковские ресурсы, депозиты, банковские сертификаты, межбанковские кредиты.*

Когда речь идет о банковских ресурсах, то отечественные банки рассчитывают только на привлеченные депозиты и свой собственный капитал. Но на самом деле список источников пополнения банковских ресурсов достаточно широкий. Другое дело, что не которые из них так и не получили должного развития и использования в нашей стране. Все вышесказанное и аргументирует цель выбранной темы. Предметом исследования являются не депозитные ресурсы банков Республики Молдова.

Структура банковских ресурсов состоит из 3-х больших блоков:

1. Собственный капитал банка, который включает в себя уставный капитал, резервный капитал, добавочный капитал и нераспределенную прибыль банка;
2. Депозитные ресурсы, привлекаемые от физических и юридических лиц и которые играют главную роль в структуре ресурсов банка;
3. Не депозитные ресурсы, о которых и пойдет речь дальше, которые распадаются на 2 большие части: ценные бумаги, эмитируемые банком и средства в виде кредитов, позаимствованные у других кредитных учреждений посредством межбанковского кредита и ссуд НБМ.

Рассмотрим структуру ресурсов банков Республики Молдова. В 2014 году структура пассивов была следующей: на собственный капитал банков пришлось 9,03 млрд. лей, или 9,3% от всех пассивов, привлечение депозитов было основным источником формирования пассивов банков и составило 65,45 млрд. лей или 67,1% всех пассивов, а на заемные ресурсы пришлось 23,6%. Можно заметить, что структура пассивных ресурсов в банковской системе Республики Молдова в период 2008-2014 гг. претерпела существенные изменения (таблица 1). Значительно сократилась доля собственного капитала в банках, в то же время не депозитные ресурсы занимают большую долю в структуре пассивных ресурсов банковской системы Республики Молдова.

Итак, нас интересуют:

- рынок централизованного банковского кредитования, представленный НБМ и 14 банками;
- рынок межбанковского кредитования, на котором банки друг друга кредитуют;
- рынок собственных долговых обязательств банков.

Итак, нас интересуют:

- рынок централизованного банковского кредитования, представленный НБМ и 14 банками;
- рынок межбанковского кредитования, на котором банки друг друга кредитуют;
- рынок собственных долговых обязательств банков.

Таблица 1

Структура пассивных ресурсов банковской системы Республики Молдова

млрд. лей

Год	Собственный нормативный капитал		Депозитные ресурсы		Не депозитные ресурсы		Всего пассивов	
	Сумма (млрд. лей)	Уд. вес (в %)	Сумма (млрд. лей)	Уд. вес (в %)	Сумма (млрд. лей)	Уд. вес (в %)	Сумма (млрд. лей)	в %
2008	6,66	17,1	27,19	69,5	5,26	13,4	**39,12**	**100**
2009	6,58	16,6	26,36	66,0	6,96	17,4	**39,91**	**100**
2010	6,87	16,2	28,71	67,9	6,71	15,9	**42,30**	**100**
2011	7,60	16,0	32,63	68,4	7,47	15,6	**47,70**	**100**
2012	7,02	12,1	39,90	68,4	11,38	19,5	**58,30**	**100**
2013	8,16	10,7	55,27	72,6	12,75	16,7	**76,18**	**100**
2014	9,03	9,3	65,45	67,1	23,10	23,6	**97,58**	**100**

Источник: *составлено автором на базе «Годовых отчётов НБМ» www.bnm.md (изучено 20.08.2015)*

Теперь рассмотрим каждый сегмент в отдельности.

НБМ кредитует банки с помощью 3-х инструментов:

- кредитование банков на основе базовой ставки;
- использование операций РЕПО, т.е. операция, которая состоит из 2-х частей, НБМ и конкретный банк договариваются, о том, что одна сторона продает определенные ценные бумаги по определенной цене с обязательством их выкупа через определенный промежуток времени;
- использование кредитов «овернайт» (кредитов на одну ночь).

Отечественные банки не очень то и обращаются за кредитами в НБМ. НБМ особенно не настаивает, а банки особенно не стремятся.

Процентная политика НБМ носит скорей информативный характер, определяющий основное направление монетарной политики, но не способна эффективно влиять на процентные ставки в экономике. Общий объем рынка операций Репо НБМ в 2014 году составил 4,63 млрд. леев. НБМ необходимо использовать свои инструменты с одной целью – стабилизировать инфляцию на низком уровне.

Общий объем выданных кредитов овернайт НБМ в 2014 году составил 0,88 млрд. леев.

Анализируя рынок централизованных кредитов НБМ в 2008 - 2014 гг. можно сделать следующие выводы (таблица 2):

- банки практически не используют возможность получения кредитов в НБМ;
- исключением стал только 2009 и 2014 годы, когда Республика Молдова столкнулась с международным финансовым кризисом и банки были вынуждены обратиться к централизованным кредитам НБМ, вследствие нехватки ликвидных ресурсов;
- из представленных инструментов НБМ, банки предпочитают кредитование посредством рынка операций РЕПО;
- одной из проблем развития централизованных кредитов НБМ банкам, является отсутствие необходимости получения кредитов в НБМ, вследствие избытка ликвидных средств, полученных от физических и юридических лиц;

- объем централизованных кредитов НБМ в 2008 - 2014 гг. варьировал от 56,1 млн. леев в 2008 году до 5,52 млрд. леев в 2014 году. В 2013 году объем кредитования НБМ был на уровне 59,1 млн. леев.

Таблица 2

Рынок централизованных кредитов НБМ в 2008 - 2014 гг.

млн. леев

Период	Кредитование НБМ банков по базисной ставке	Рынок операций Репо НБМ	Выданные кредиты овернайт НБМ	Всего за год
2008	-	-	56,1	56,1
2009	1 687,1	349,0	263,6	2 299,7
2010	204,0	-	-	204,0
2011	19,3	-	-	19,3
2012	14,0	22,5	-	36,5
2013	-	0,3	58,8	59,1
2014	-	4637,3	883,3	5 520,6

Источник: *составлено автором на базе «Годовых отчётов НБМ» www.bnm.md (изучено 20.08.2015)*

Немногим более на рынке межбанковских кредитов, где операции проводятся между банками и без участия НБМ (таблица 3). Если же говорить об абсолютных суммах выданных кредитов, то можно отметить в этом плане 2014 год, когда отечественные банки прокредитовали друг друга на 45,51 млрд. лей. Наиболее активным рынок межбанковских кредитов был в апреле 2014 г. (4,1 млрд. лей).

Таблица 3

Рынок межбанковских кредитов в 2008 - 2014 гг.

Период	Средний срок кредита (в днях)	Средняя процентная ставка (в %)	Сумма кредитов / депозитов (в млн. лей)
2008	4	16.42	15 409.2
2009	4	15.83	6 670.5
2010	15	6.25	632.9
2011	11	8.86	1 423.7
2012	17	5.46	3 050.8
2013	7	6.88	37 467.4
2014	9	8.69	45 507.8

Источник: *составлено автором на базе «Годовых отчётов НБМ» www.bnm.md (изучено 20.08.2015)*

Рассмотрим рынок собственных долговых обязательств банков Республики Молдова. Практики выпуска облигаций у банков РМ нет. Зато есть практика эмиссии векселей и депозитных сертификатов. Единственный банк в Республике Молдова эмитировавший векселя, является ВС “Moldindconbank” SA. ВС “Moldindconbank” SA запланировал эмиссию банковских векселей в 2014 году на 200 млн. леев. При этом номинальная стоимость векселей составила 10 000, 100 000, 500 000 и 1 000 000 молдавских лей со сроком обращения 91, 182 и 364 дня.

При этом есть преимущества эмиссии данного финансового инструмента, как для банка, так и для клиента его приобретающего.

Для банка преимущества состоят в следующем:

- простота выпуска векселей, т.к. отсутствует необходимость регистрации эмиссии;
- наличие сформированной правовой базы функционирование векселей;
- банк имеет право самостоятельно устанавливать срок погашения векселей и производить досрочный выкуп своих векселей;
- для банка существует возможность выпуска векселей, как сериями с равным номиналом, так и в разовом порядке на произвольную сумму.

Для клиента достоинства банковского векселя состоят в следующем:

- является более мобильным способом управления своими средствами, чем банковские вклады;
- банковские векселя предоставляют клиенту возможность досрочного получения денег;
- обеспечивает его владельцу сохранность вложенных денежных средств;
- банковский вексель защищен от фальсификации и подделок;
- предоставляет возможность передачи векселя посредством индоссамента другому лицу.

Рассмотрим опыт отечественных банков с точки зрения эмиссии банковских депозитных сертификатов. Первым эмиссию банковских депозитных сертификатов в мае 2006 года предложил ВС «Victoriabank» SA, буквально через пару недель – ВС «Mobiasbanca – Groupe Societe Generale» SA и еще чуть позже эмиссию данных финансовых инструментов осуществил ВС «Moldova-Agroindbank» SA.

К преимуществам банковского депозитного сертификата можно отнести:

- существует возможность продать или передать его третьему лицу на вторичном рынке;
- при продаже держатель депозитного сертификата может получить проценты за период владения полностью или частично уменьшенные (но уменьшенные не настолько, как в случае досрочного расторжения депозита);
- депозитный сертификат может служить в качестве обеспечения (залога) при получении займов;
- депозитный сертификат на предъявителя может быть подарен;
- существует возможность выбора срока размещения денежных средств, номинальную стоимость сертификата и форму выплаты процентов;
- доход физических лиц от депозитного сертификата не облагается налогом;
- это надежная инвестиция без рисков.

К основным недостаткам депозитного сертификата относят:

- отсутствие капитализации процентов;
- отсутствует возможность частичного снятия и/или пополнения;
- данный финансовый инструмент не растет в цене, как скажем другие ценные бумаги;
- при банкротстве банка гарантия возврата средств отсутствует.

Но несмотря на массу достоинств банковские депозитные сертификаты так и не получили своего развития в нашей стране. И вроде бы банки, запускавшие в обращение сертификаты, и предпринимали попытки по развитию данного продукта (включая рекламную кампанию), но так и не смогли добиться определенных результатов. С другой стороны банки особенно и не настаивали. Если клиенты и так идут и открывают обычные классические депозиты. А с депозитными сертификатами есть определенные проблемы и расходы. Здесь есть дополнительные расходы на эмиссию сертификатов в материализованной форме, проведение рекламной кампании, разъяснить

потенциальному клиенту о преимуществах и достоинствах данного финансового инструмента и т.д.

Отечественные банки больше ориентируются на депозитные ресурсы и собственный капитал. Но для стабильного развития банка и банковской системы в целом необходима диверсификация ресурсных операций банков. В свете последних событий в мире и в банковской системе Республике Молдова в частности, депозитные ресурсы являются основным источником пополнения ресурсов, но и они, же являются самыми нестабильными. Собственные же ресурсы банков тоже не безграничны, хотя акционеры понимают всю сложность ситуации и не требуют дивидендов, а всю прибыль оставляют в банках, но и этот источник ограничен. А в ситуации нехватки ликвидных ресурсов, не депозитные ресурсы могли бы помочь банкам выйти из сложной ситуации «финансового голода».

Библиография:

1. БАТИЩЕВ, Руслан. *Банковский менеджмент*. Кишинёв, ASEM, 2008, 430 с. ISBN 978-9975-75-384.5
2. КОВАЛЕНКО, С.Б. *Банковское дело*. Москва: Финансы и Статистика. 2010. 288 с. ISBN 978-5-279-03339-3.
3. КОЛЕСНИКОВ, В.И. *Банковское дело*. Москва: Финансы и Статистика, 2009. 492 с. ISBN 8-0894-5115-1
4. ЛАВРУШИН, О.И. *Банковское дело*. Экспресс-курс. Москва: Кнорус, 2009. 352 с. ISBN 978-5-390-00091-5
5. СИНКИ, Дж.Ф. *Управление финансами в коммерческих банках*. Москва: Банки и биржи. 2010. 560 с. ISBN 5-86366-045-7 0-02-410595-3

ROLUL INSTITUȚIILOR FINANCIARE NEBANCARE IN INCLUZIUNEA FINANCIARĂ ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Conf.univ., dr., Angela BELOBROV, ASEM,
belobrov_angela@yahoo.com

Financial inclusion connects people and businesses to the formal economy, to markets and to better social welfare mechanisms. It fosters economic productivity and progress in numerous development sectors, builds entrepreneurship, and helps people achieve what is most important to them.

Globally, NBFIs have gained a prominent position and role in the financial sector and economy.

This article makes an attempt to assess the role of banking and nonbanking sectors in financial inclusion process in Republic of Moldova. Role of NBFIs in financial inclusion process in Moldova is examined on the basis data available from the institutional sources such as National Bureau of Statistics and National Commisison for Financial Markets.

The results of this study have demonstrated a reduced level of financial inclusion in Moldova and the lack of statistical data related to this topic. In these circumstances it is proposed to develop a national financial inclusion policy.

Cuvinte-cheie: *instituții financiare nebancare, incluziune financiară, acces financiar, educație financiară, obiective globale de dezvoltare durabilă.*

JEL: G21, G23, G18.

Introducere

Creșterea și dezvoltarea economică, reducerea sărăciei și a inegalității reprezintă obiectivele apriorice ale oricărei guvernări din momentul constituirii statelor.

În anii 2000, mai multe studii au demonstrat corelația pozitivă puternică manifestată între excluderea financiară și sărăcie. Ca urmare, a apărut termenul „incluziune financiară", care, în scurt timp a devenit un termen în vogă și a atras atenția savanților, cercetătorilor, guvernanților, economiștilor și a populației.

În septembrie 2000, la Summitul Mileniului, cu votul a 191 de țări, a fost adoptată Declarația Mileniului, care a reprezentat unica agendă globală în domeniul dezvoltării și în care au fost fixate Obiectivele de Dezvoltare ale Mileniului (ODM, engl. MDG).

Prin acest acord, statele membre şi-au fixat un număr de 8 obiective esențiale cu ținte precise de atins până în anul 2015.

Evaluările periodice realizate asupra implementării Agendei au demonstrat progrese remarcabile în îndeplinirea ODM-urilor. Până în prezent, principiile agendei au fost încorporate în strategiile de dezvoltare naționale, reformând politicile şi creând instituții pentru a implementa aceste planuri în mod eficient.

Un șir de provocări globale, dintre care criza financiară şi economică, începută în anul 2008, creşterea prețurilor la produsele alimentare de bază, schimbările climatice și persistența zonelor de instabilitate şi conflict, au influențat și continuă să influențeze negativ îndeplinirea ODM-urilor și limitează impactul acțiunilor întreprinse, ca urmare, progresele înregistrate nu sunt uniform distribuite.

După ani de lucru asupra elaborării agendei de dezvoltare pentru perioada post -2015 și după nenumărate dezbateri la nivel național și global, la 25 septembrie 2015, Sesiunea plenară a ONU a prezentat Agenda 2030 cu 17 obiective globale de dezvoltare durabilă (ODD, engl.: Sustainable Development Goals – SDG), care vor înlocui ODM și vor asigura echilibrul între cele trei dimensiuni ale dezvoltării durabile – de mediu, socială și economică [9].

Secretarul-general ONU, Ban Ki-moon, a declarat că noua Agendă include responsabilitatea eliminării sărăciei extreme și a foametei în lume, garantând accesul tuturor la surse de apă potabilă, sisteme de igienă decente și o educație primordială gratuită, subliniind, însă, că adevăratul test îl va constitui implementarea efectivă a acestor 17 obiective la nivel mondial, incluzând toate cele 169 de obiective asociate.

Al optulea obiectiv „Promovarea creșterii economice susținute, incluzive și sustenabile, angajării depline și productive și condiții de muncă decentă pentru toți" include obiectivul 8.10 *„Consolidarea capacității instituțiilor financiare locale (autohtone) de a încuraja și de a extinde accesul la servicii bancare, de asigurări și servicii financiare pentru toți"*. [8]

Al zecelea obiectiv „Reducerea inegalității în cadrul și între țări" are stabilite 10 ținte de atins ce se referă la creșterea veniturilor, adoptarea de politici, în special financiare, *îmbunătățirea incluziunii, sporirea accesului la produse și servicii financiare și reducerea costurilor produselor financiare și de plăți, reducerea costurilor la transferurile de remitențe ș.a.*

Contextul descris reevidențiază rolul important al sectorului financiar în atingerea obiectivelor de dezvoltare economică și de sporire a incluziunii populației, în toate formele sale.

Iar în condițiile actuale, marcate de o mulțime de falimente și crize bancare, urmează să reanalizăm potențialul instituțiilor financiare nebancare din perspectiva contribuției pozitive la reducerea sărăciei și sporirii incluziunii financiare a populației.

1. Însemnătatea instituțiilor financiare nebancare

Probabil, cea mai remarcabilă descriere a rolului instituțiilor financiare nebancare a dat-o Alan Greenspan, care a identificat rolul IFN în consolidarea unei economii, care oferă „multiple alternative de a transforma economiile [agenților economici] dintr-o economie în

capital investițional, și [care] acționează ca facilități de rezervă în cazul în care principala formă de intermediere [băncile] nu reușește".[5]

Rolul și importanța intermediarilor financiari nebancari rezultă din diferitele funcții îndeplinite de aceste instituții. Funcția majoră a IFN este intermedierea financiară, adică transferul de fonduri de la deponenți la investitori.

Gestiunea fondurilor financiare de către IFN este mai eficientă decât a proprietarilor de averi individuale, din cauza faptului că intermedierea financiară se bazează pe: (a) legea numerelor mari și (b) economiile de scară în administrarea portofoliului.

În toate situațiile, obiectivul principal al IFN este de a câștiga profituri prin investirea economiilor mobilizate. În acest scop, aceste instituții urmează politici de investiții diferite. Ca regulă, asociațiile de economii și împrumut, acordă împrumuturi și investesc în ipoteci și plasamente bancare avantajoase, în timp ce companiile de asigurări investesc în obligațiuni și titluri financiare.

2. Chintesența incluziuni financiare

Până astăzi, creșterea economică continuă să fie principalul obiectiv, dar și indicator raportat al guvernelor țărilor lumii. Sigur, în timp conceptul de creștere economică a evoluat continuu: către dezvoltarea economică, apoi dezvoltarea durabilă și calitativă, apoi către dezvoltarea sustenabilă și creșterea incluzivă.

Totodată, deja de secole în șir, savanții și economiștii militează pentru un compromis între creșterea economică și echitate (din perspectiva inegalității veniturilor).

Instrumentele tradiționale ale politicilor macroeconomice de anihilare a problemei inegalității veniturilor și anume redistribuirea veniturilor, atât prin politica fiscală (impozitul pe venitul persoanelor fizice și contribuțiile sociale), cât și cu ajutorul instrumentelor de distribuire prin sistemul protecției sociale (pensiile, prestațiile de șomaj, alocațiile pentru copii, persoanele sărace, venitul minim garantat ș.a.), comportă costuri fiscale mari și, adesea, au ca externalitate descurajarea încadrării în câmpul muncii.

Criza economică mondială recentă a readus problema inegalității veniturilor în atenția publicului și nicăieri nu a fost dezbătută mai intens decât în SUA, unde cheltuielile populației reprezintă coloana vertebrală a economiei.[6]

În pofida măsurilor politicilor naționale de redistribuire a veniturilor promovate continuu, în raportul OECD „Divided We Stand: Why Inequality Keeps Rising", din decembrie 2011, se arată că în cele trei decenii dinainte de recesiunea economică recentă, diferențele salariale au fost mari și *inegalitatea veniturilor gospodăriilor a crescut în marea majoritate a țărilor OCDE*. Acest lucru a avut loc chiar și în timpul când țările au trecut prin perioade de creștere economică susținută și sporire a locurilor de muncă.

În următorul raport al OECD „In It Together: Why Less Inequality Benefits All", publicat în luna mai 2015, se constată că *decalajul dintre bogați și săraci continuă să se extindă*, iar de creșterea economică înregistrată în anumite țări au beneficiat în mod disproporționat, în primul rând, grupurile cu venituri mai mari, în timp ce gospodăriile cu venituri mici au beneficiat mai puțin. Această creștere pe termen lung a inegalității veniturilor, deja, reprezintă nu numai preocupări sociale și politice, dar și economice.

În plus, una dintre măsurile politice de contracarare a efectelor crizei și anume - impulsionarea economiei prin injectări de bani în economie, ca măsuri ale politicilor monetare ale băncilor centrale, se dovedește că amplifică creșterea inegalității veniturilor, deoarece de banii emiși suplimentar profită mai ales cei bogați, care dețin active financiare. Problema este că, în continuare, spre exemplu, companiile eligibile pentru încadrarea în programele de relaxare cantitativă nu utilizează veniturile suplimentare pentru cheltuieli curente sau investiții reale, ci în cele mai dese cazuri pentru investiții financiare, fapt care scade efectele așteptate asupra economiei reale. Ca urmare, injectările de bani nu numai că influențează modest creșterea economică, dar mai grav este că alimentează creșterea inegalității veniturilor.

Paralel cu acestea, la începutul anilor 2000, ca rezultat al constatărilor despre corelarea pozitivă puternică manifestată între excluderea financiară și nivelul sărăciei a apărut termenul „incluziune financiară”.

La 29 decembrie 2003, fostul secretar general al Organizației Națiunilor Unite, Kofi Annan a declarat: „Realitatea arată că majoritatea oamenilor săraci din lume încă nu au acces la servicii financiare durabile, fie că este vorba de produse de economii, de credit sau de asigurare. Marea provocare din fața noastră este de a aborda constrângerile care exclud oamenii de la participarea deplină în sectorul financiar. Împreună, putem și trebuie să construim sectoare financiare incluzive, care să ajute oamenii să-și îmbunătățească viața lor”. [2]

În mod normal, păturile mai sărace ale societății sunt complet ignorate de către instituțiile financiare formale din motivul capacității de oferire a unui nivel redus de profit și a complexității implicate de furnizarea de finanțare clienților slabi.

La Summitul din Pittsburg, din septembrie 2009, liderii G20, pentru prima dată, s-au pronunțat asupra importanței globale a *incluziunii financiare și îmbunătățirii serviciilor financiare pentru cei săraci*, ca măsură de reducere a inegalității veniturilor [10].

În anul 2008, a fost creată Alianța pentru Incluziune Financiară (The Alliance for Financial Inclusion – AFI), care este o rețea formată de factorii de decizie politică privind incluziunea financiară, având scopul difuzării cunoștințelor, bunelor practicilor și a promovării celor mai inovative politici privind extinderea sistemului financiar la persoanele care nu au acces la serviciile bancare (unbanked) în condiții de menținere a siguranței și stabilității sistemului financiar în același timp.

Principesa Maxima a Olandei, Secretarul General Special al Organizației Națiunilor Unite pentru Finanțe Inclusive pentru Dezvoltare, propune o definiție a incluziunii financiare, care cuprinde aspectele principale prezentate de mai mulți cercetători: *„**Incluziunea financiară reprezintă accesul universal, la un cost rezonabil, la o gamă largă de servicii financiare pentru toți care au nevoie de ele, cu condiția că sunt oferite de o diversitate de instituții solide și sustenabile. Astfel de servicii financiare includ conturi de economii, credite, asigurări, servicii de plată, planuri de pensii, și facilități de remitențe, care pot ajuta oamenii să genereze venituri, să constituie active, să gestioneze fluxuri de numerar, să investească în oportunități, și să-și consolideze reziliența**”* (2010) [7].

În sens larg, *incluziunea financiară reprezintă sporirea accesului la resurse financiare*.

În același timp, CFI definește ***accesul*** ca fiind „disponibilitatea serviciilor financiare accesibile și adecvate pentru o anumită persoană”. Accesul, adesea, este văzut ca obiectiv al incluziunii financiare; însă accesul este dificil de măsurat.

Indicatorul „Utilizarea serviciilor financiare”, adesea, este folosit ca un proxy, cu toate că acest indicator, de facto, subestimează numărul de gospodării care au acces, deoarece nu reușește să capteze persoanele care, în prezent, au acces la un serviciu financiar, dar nu îl utilizează.[4]

Un alt factor determinant al incluziunii financiare este *suportabilitatea,* care reprezintă o caracteristică a calității serviciilor financiare; descriind produsele al căror preț este în concordanță cu capacitatea clientului de a plăti pentru ele. Suportabilitatea este considerat unul dintre cele mai mari obstacole în calea accesului la servicii financiare.

Principiile protecției clientului prevăd ca *practicile de colectare a datoriilor clienților să nu fie nici abuzive, nici coercitive*. Practicile corespunzătoare de colectare a datoriilor prevăd că, în timp ce acestea pot fi ferme, clienții oricum vor fi tratați cu demnitate chiar și atunci când nu își îndeplinesc obligațiunile și nu vor fi privați de capacitatea de a-și câștiga pentru traiul lor.

Un alt principiu al protecției clientului prevede că furnizorii de servicii trebuie să ia măsuri rezonabile pentru a se asigura că creditul va fi acordat numai dacă debitorii vor demonstra capacitate adecvată de a rambursa împrumuturile *și nu vor permite expunerea*

debitorilor la un risc semnificativ de supraîndatorare.

Incluziunea financiară reprezintă o problemă a factorilor de decizie caracterizată de importanță crescândă din cauza potențialului său de a contribui la principalele obiective de dezvoltare, precum ar fi: creșterea economică și sporirea bunăstării.[1]

Raportul Băncii Mondiale *„Finance for all? Policies and pitfalls in expanding access”*(2008) reprezintă, până în prezent, una dintre cele mai complete lucrări consacrate esenței, cauzelor și efectelor incluziunii financiare. Studiul începe cu concretizarea rolului finanțelor atât la nivel macroeconomic – în dezvoltarea economică, cât la nivelul agenților economici – de maximizare a profiturilor, cât și la sporirea bunăstării populației [3].

S-a constatat că accesul la servicii financiare variază enorm în întreaga lume. În multe țări în curs de dezvoltare, mai puțin de jumătate din populație deține un cont la o instituție financiară, iar în cele mai multe din Africa, numărul acestora e mai mic decât una din cinci gospodării.

Teoriile recente privind dezvoltarea percep lipsa de acces la finanțare ca un mecanism esențial, care generează inegalitatea persistentă a veniturilor, precum și creșterea economică lentă. Fără sisteme financiare incluzive, persoanele sărace și întreprinderile mici trebuie să se bazeze pe propriile economii și venituri limitate pentru a investi în educație, pentru a deveni antreprenori, sau pentru a profita de oportunitățile creșterii economice.

În același timp, piețele și instituțiile financiare există pentru a atenua efectele asimetriilor informaționale și a reduce costurile de tranzacție, care împiedică reunirea directă a agenților ce dețin excedente de resurse financiare și a celor ce înregistrează deficite de resurse financiare.

Instituțiile financiare ajută, deci, la mobilizarea economiilor și oferă servicii de plată care facilitează schimbul de bunuri și servicii. În plus, ele produc informații despre investitori și proiecte de investiții pentru a permite alocarea eficientă a fondurilor, monitorizarea investițiilor și exercitarea guvernării corporative după ce aceste fonduri sunt alocate, și ajută la diversificarea, transformarea și gestionarea riscurilor.

Când instituțiile financiare și piețele funcționează bine, acestea oferă oportunități pentru toți participanții la piață de a beneficia de cele mai bune investiții prin canalizarea fondurilor către cele mai productive utilizări, prin urmare stimulează creșterea economică, îmbunătățind distribuția veniturilor și contribuind la reducerea sărăciei.

Raportul descris prezintă indicatorii de acces, evaluează impactul și oferă consiliere politică privind extinderea incluziunii financiare.

Primul pas spre îmbunătățirea accesului este măsurarea acestuia, însă numărul mic de date statistice prezintă provocări metodologice. Datele agregate pot induce în eroare.

De facto, barierele în calea accesului variază semnificativ între țări, incluzând accesul fizic, eligibilitatea și accesibilitatea.

Pentru firme, accesul la finanțare poate promova intrarea de noi firme, dezvoltarea acestora, inovarea, optimizarea dimensiunii și reducerea riscurilor – toate acestea contribuind la beneficiul economiei în general. Creditarea tradițională acoperă tot mai multe firme, însă sectorul informal rămâne neacoperit. Băncile străine sunt susceptibile de a spori accesul IMM-urilor.

În același timp, excluderea financiară se extinde asupra săracilor din mai multe țări.

În condițiile descrise se anticipează creșterea rolului sectorului financiar nebancar, dar impactul microfinanțării asupra bunăstării nu este clar și o mare parte din sectorul de microfinanțare se bazează pe granturi și subvenții. Cei săraci au nevoie și de alte servicii decât cele de credit, iar cei foarte săraci vor necesita subvenții pentru a accesa servicii financiare.

În acest context, dezvoltarea infrastructurii și încurajarea competiției este importantă, dar rolul intervențiilor directe a guvernului este limitat.

Un alt moment extrem de important menționat se referă la faptul că barierele fizice pot fi învinse cu ajutorul tehnologiilor.

În raport, ***incluziunea financiară sau accesul larg la servicii financiare se definește ca absența barierelor de preț sau non-preț în utilizarea serviciilor financiare***.

Desigur, acest lucru nu înseamnă că toate gospodăriile efectiv ar trebui să poată împrumuta sume nelimitate la rate de creditare joase sau vira fonduri instantaneu oriunde în lume la costuri reduse.

Chiar dacă furnizorii de servicii se află într-o competitivitate acerbă și utilizează cele mai bune tehnologii financiare, prețurile și ratele dobânzilor, și valoarea creditelor, și acoperirea cu garanții într-o economie de piață vor depinde, în mod necesar, de bonitatea clientului.

De asemenea, este importantă distincția dintre excluderea voluntară și involuntară. Excluderea voluntară reprezintă situația în care nu există probleme de a accesa servicii financiare, însă persoanele nu accesează serviciile, fie deoarece nu au nevoie de servicii financiare, fie din raționamente religioase sau culturale.

Urmare a studierii literaturii de specialitate, am constatat că conceptul de incluziune financiară se referă la accesul și utilizarea următoarelor produse și servicii bancare:

Incluziunea financiară	
	Conturi bancare, inclusiv conturi fără sold minim obligatoriu (no-frill accounts)
	Accesibilitatea creditului, inclusiv a creditelor rapide
	Produse de asigurări, inclusiv de sănătate
	Produse de economisire, inclusiv fără sold minim solicitat (no-frill accounts)
	Plăți și remitențe
	Carduri de credit și carduri de debit
	Ipoteci
	Credite de antreprenoriat
	Consultanță financiară

Figura 1. Tipuri de produse și servicii financiare care fac obiectul incluziunii financiare

Sursa: *compilat de autor.*

Analiza tipurilor de produse și servicii financiare, care sunt considerate drept indicatori ai incluziunii financiare, denotă că acestea includ produse tradiționale din toate cele patru categorii cele mai importante de servicii financiare:

I. Produse economisire și alte servicii, care ar favoriza atragerea de economii [pornind de la sume infime] în sistemul financiar, cum ar fi conturile bancare și cardurile de debit;
II. Produse de credit accesibile, inclusiv credite rapide, carduri de credit și credite de antreprenoriat;
III. Servicii de plăți și transferuri rapide ale remitențelor;
IV. Produse de asigurări și consultanță financiară.

Analiza lucrărilor de specialitate consacrate tematicii enunțate arată că, în majoritatea studiilor consacrate măsurării incluziunii financiare, în calitate de indicatori, se recurge la numărul de produse și servicii financiare utilizate de adulți.

3. Analiza incluziunii financiare în Republica Moldova și a contribuției IFN la incluziunea financiară a populației rurale

Este bine cunoscut că numărul băncilor comerciale dintr-o țară oferă oportunități pentru populația din această țară să participe la sistemul financiar formal și să utilizeze serviciile financiare ale sistemului financiar. *Cu cât mai mare este numărul de bănci comerciale* și, în special, aria de acoperire pentru a aduce oamenii în sistemul financiar formal, cu condiția că băncile oferă produse și servicii financiare adecvate se consideră că *accesul financiar este mai mare*.

În ratingul țărilor lumii, în funcție de numărul de unități ale băncilor comerciale ce revin la 100000 de adulți, Republica Moldova se plasează pe locul 114 (tabelul 1), conform situației din anul 2013.

Tabelul 1

Ratingul țărilor lumii conform indicatorului „Numărul de unități ale băncilor comerciale per 100.000 de adulți"

Țara	2005	2010	2013	Locul conform ratingului (2013)
San Marino	213,34	228,93	211,84	1
Columbia	13,37	42,59	146,85	2
Peru	4,38	46,59	88,36	3
Luxemburg	105,41	88,62	83,43	4
Ecuador	14,74	33,82	80,14	5
Spania	100,06	97,14	74,48	6
Mongolia	41,66	54,70	71,96	7
Italia	64,14	66,46	61,99	8
Bulgaria	84,59	90,02	60,16	9
Portugalia	67,99	65,61	57,97	10
Elveția	56,79	51,77	47,97	13
Federația Rusă	28,46	35,27	38,39	22
SUA	33,13	35,26	33,88	30
Japonia	34,37	33,96	33,86	31
România	*	33,17	29,44	42
Armenia	12,23	18,25	21,40	72
Total în lume	*10,01*	*10,96*	*12,16*	*114*
Moldova	**7,83**	**10,38**	**12,05**	**116**
Azerbaidjan	6,73	9,84	10,28	129
Belarus	5,80	3,19	1,56	104
Congo	0,46	0,62	0,69	209

Sursa: *extras din Baza de date a Băncii Mondiale. Disponibil online la* http://data.worldbank.org/indicator/FB.CBK.BRCH.P5/countries?display=default

Datele din tabelul 1 arată că, în anul 2013, în Republica Moldova, la 100000 de adulți reveneau 12,05 unități/filiale bancare, indicatorul fiind similar nivelului mediu global de 12,16 unități/filiale bancare per 100000 de adulți. În dinamică, a fost înregistrată o îmbunătățire a indicatorului: de la 7,83, în anul 2005, la 10,38, în anul 2010.

La nivel mondial, dinamica indicatorului este pozitivă, înregistrându-se o creștere constantă a indicatorului.

În statele vecine și CSI, valorile indicatorului analizat sunt dispersate. Ca ex., în anul 2013, în Federația Rusă, numărul de unități bancare per adulți este de 25 ori mai mare decât în Belarus.

Analiza indicatorilor individuali, însă, reflectă o variație în dinamică a acestora în ambele sensuri. Creșteri substanțiale ale numărului de unități bancare au fost înregistrate în Columbia, Peru, Ecuador și Mongolia. Iar într-un șir de state, se înregistrează o dinamică negativă a indicatorului, de ex., în Belarus, în anul 2013, indicatorul a scăzut de aproape patru ori, comparativ cu anul 2005, în Elveția, scăderea constituie 18%, iar în Portugalia, s-a înregistrat o scădere de peste 40% a numărului de unități bancare per adult.

Sigur că, printre factorii determinanți ai scăderii numărului de unități bancare, se numără și unii obiectivi, cum ar fi dezvoltarea online și mobile banking.

Analiza pozițiilor de top în rating nu indică clar o corelație pozitivă puternică între numărul de unități bancare per adult și performanțele economice ale economiilor-gazdă. Ca ex., în Federația Rusă, numărul de unități bancare per adulți (38,39, în anul 2013) este mai mare decât în Statele Unite ale Americii (33,88 în anul 2013), ceea ce este invers proporțional cu valoarea indicatorilor de performanță ai oricărei economii, de ex., PIB/capita.

Se evidențiază un nivel foarte înalt al indicatorului în statele cu caracteristici ale zonelor off-shore, ceea ce denotă că indicatorul analizat nu este cu adevărat potrivit pentru măsurarea gradului de incluziune financiară.

Sistemul financiar din Republica Moldova este unul ce corespunde caracteristicilor unui sistem financiar bazat pe bănci (bank based financial system). Băncile comerciale reprezintă principalii intermediari financiari din țară. În perioada 2006-2013, soldul creditelor în economie și depunerilor bănești ale persoanelor fizice au înregistrat un trend crescător (figura 2).

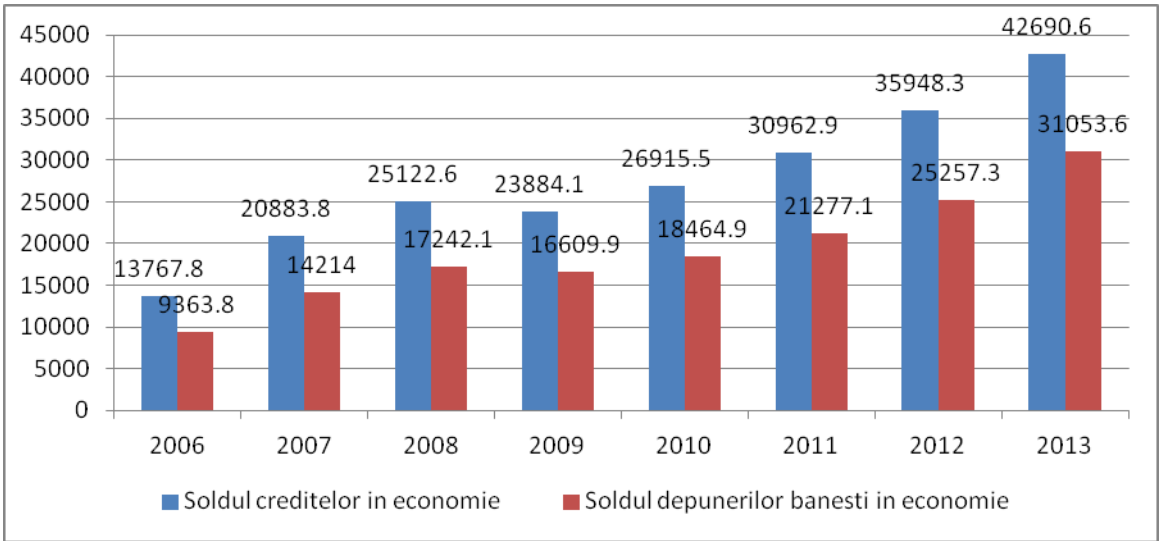


Figura 2. Soldul creditelor în economie și depunerilor bănești ale persoanelor fizice din Republica Moldova (la sfârșitul anului), milioane lei

Sursa: *elaborat în baza datelor Biroului Național de Statistică al Republicii Moldova.* http://www.statistica.md/category.php?l=ro&idc=146&

Pe parcursul perioadei analizate, soldul creditelor acordate îl depășește pe cel al depunerilor, ceea ce demonstrează exercitarea cu succes de către bănci a funcției de finanțare a economiei.

Cu mare regret, datele statistice publice referitoare la activitatea băncilor comerciale, prezentate de către Banca Națională a Moldovei, nu conțin informații privind numărul de

beneficiari ai produselor financiare, rapoartele incluzând doar informații privind valoarea monetară a acestora.

Astfel, informația statistică publică conține informații privind valoarea absolută a creditelor în economie sau a depozitelor la anumite date sau valoarea creditelor eliberate pe parcursul lunii/trimestrului/anului, dar nu și numărul de credite acordate persoanelor fizice, numărul de depozite acceptate, numărul de carduri de credit acordate populației.

Cu toate că m-am adresat către BNM cu rugămintea de a-mi oferi informații privind numărul [scriptic] de credite acordate populației sau numărul de beneficiari de credite din Republica Moldova, cunoscând, ca exemplu, că BNM dispune de rapoartele cerute în baza Instrucțiunii privind modul de întocmire și prezentare de către bănci a rapoartelor în scopuri prudențiale, aprobată prin Hotărârea nr. 279 din 01 decembrie 2011, care includ informația detaliată privind portofoliile de credite acordate de bănci, am cerut doar de cifra ce indică numărul de rânduri în raportul ORD0317 conform anexei nr. 12 la instrucțiunea menționată) și am primit răspuns că BNM nu dispune de asemenea date.

Acest fapt denotă că BNM acumulează rapoarte financiare de la băncile comerciale din țară, însă nu dispune de capacități de prelucrare a acestora și că un număr de rapoarte și informații statistice nu se consolidează.

Prin urmare având statutul de cercetător individual, în prezent, în baza statisticii oficiale accesibile publicului larg, nu este posibilă efectuarea de cercetări și estimări ale incluziunii financiare în Republica Moldova.

Pe parcursul ultimilor 2 ani, au intervenit modificări majore în structura instituțiilor bancare din țara noastră. Numărul băncilor s-a micşorat de la 14 până la 11 bănci, datorită lichidării băncilor cu activități frauduloase: Banca de Economii, Banca Socială şi Unibank.

Ca urmare, numărul de bănci, în comparație cu alte state est-europene, se reduce și mai mult, fapt ce denotă și reducerea concurenței. De facto, pe piața bancară, constatăm o concurență oligopolistă, primele trei bănci Agroinbank,Moldindconbank şi Victoriabank, ocupând o poziție dominantă.

Cu toate că pe parcursul anilor, după criza regională din 1998 și până în anul 2014, toate băncile s-au orientat către calitate şi siguranță, și au demonstrat stabilitate, prin acțiunile frauduloase de amploare comise de aceste bănci, toate aceste eforturi au fost compromise și, probabil, va fi nevoie de resurse, eforturi conjugate și mult timp pentru a restabili încrederea populației în bănci.

Lichidarea celor trei bănci atrage după sine reducerea numărului de unități bancare care vor deservi populația în Republica Moldova, dar și mai grav că afectează negativ acoperirea teritorială a tuturor localităților, în special celor rurale, cu unități bancare.

Din perspectiva incluziunii financiare, lichidarea celor trei bănci reprezintă o măsură de reducere a accesului financiar.

Deşi, în cercurile profesionale, se discută despre faptul că o mare parte din filialele Băncii Economii, care, de facto, avea cea mai mare extindere teritorială și acoperea întreg teritoriul țării, vor fi redeschise de către băncile care își continuă activitatea, presupunem că aceasta nu se va întâmpla în totalitate, inclusiv din motivul că absoluta majoritate a filialelor și reprezentanțelor Băncii de Economii activau în birouri arendate.

Din perspectiva incluziunii financiare, un rol important în sporirea accesului financiar în statele în dezvoltare, și în special în localitățile rurale, îl au instituțiile financiare nebancare.

În Republica Moldova, activitatea de microfinanțare nebancară este practicată de asociațiile de economii şi împrumut (AEÎ) şi organizațiile de microfinanțare (OM), care asigură accesul persoanelor fizice şi juridice, inclusiv al întreprinderilor mici şi mijlocii, la împrumuturi mici, adesea negarantate, oferite în termene restrânse.

Datorită caracteristicilor specifice ale acestui sector – „accesibilitatea” și „disponibilitatea”, microfinanțarea rămâne a fi sursa alternativă oportună de creditare în raport cu sistemul bancar.

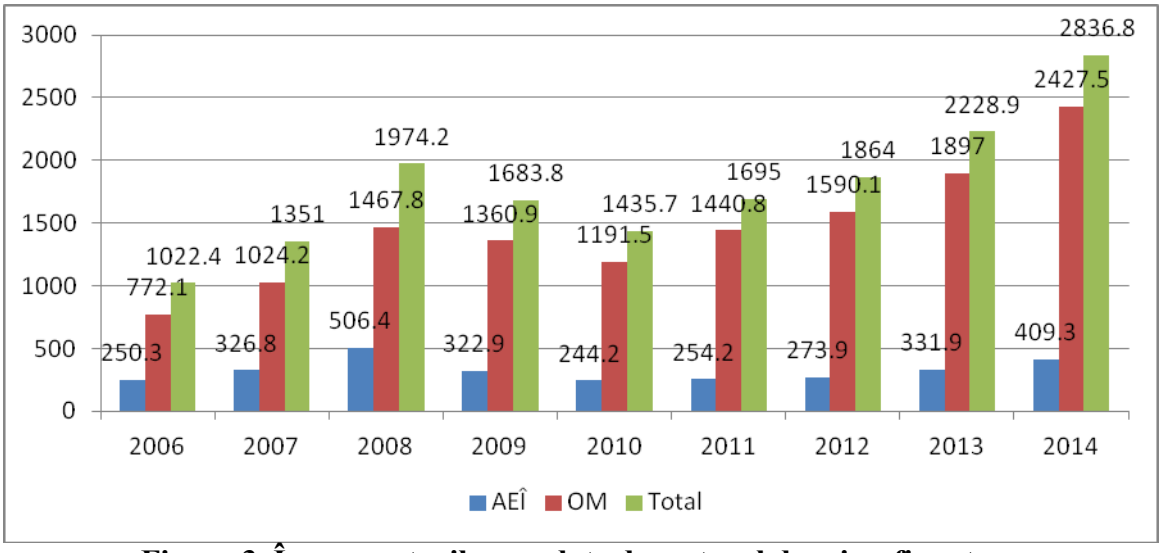


Figura 3. Împrumuturile acordate de sectorul de microfinanțare din Republica Moldova, milioane lei

Sursa: *elaborat în baza datelor Biroului Național de Statistică al Republicii Moldova.* http://www.statistica.md/category.php?l=ro&idc=146&

Analiza datelor statistice privind împrumuturile acordate de sectorul de microfinanțare din Republica Moldova demonstrează o variație a valorii absolute a indicatorului în perioada analizată. Astfel, în perioadele 2006-2008 și 2010-2014, au fost înregistrate creșteri ale valorii împrumuturilor acordate de sectorul de microfinanțare față de anul precedent.

Indicatorul în valoare absolută, care reprezintă importanța și locul instituțiilor de microfinanțare în sectorul financiar al Republicii Moldova, este ponderea împrumuturilor acordate de OMF în totalul creditelor în economie.

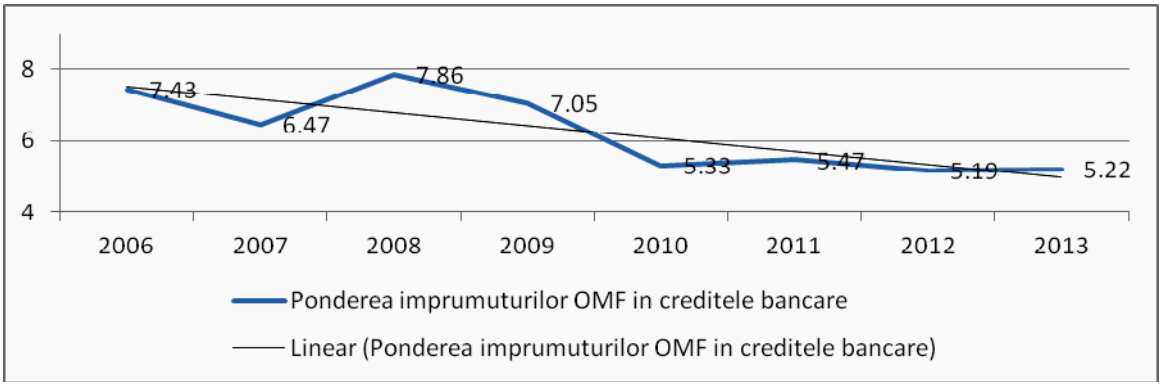


Figura 4. Ponderea împrumuturilor acordate de OMF în totalul creditelor în economie în Republica Moldova, %

Sursa: *estimat de autor*

Conform estimărilor prezentate în figura 4, în perioada analizată, valoarea indicatorului înregistrează o tendință negativă, variind în intervalul 5-8%, fapt ce denotă o contribuție [în valoare absolută] modestă la finanțarea populației țării.

Raportate la mărimea PIB, valoarea portofoliului de împrumuturi, acordate de către entitățile de microfinanțare din Republica Moldova, înregistrează un trend crescător începând cu anul 2010, în anul 2014, constituind 2,55% (figura 5).

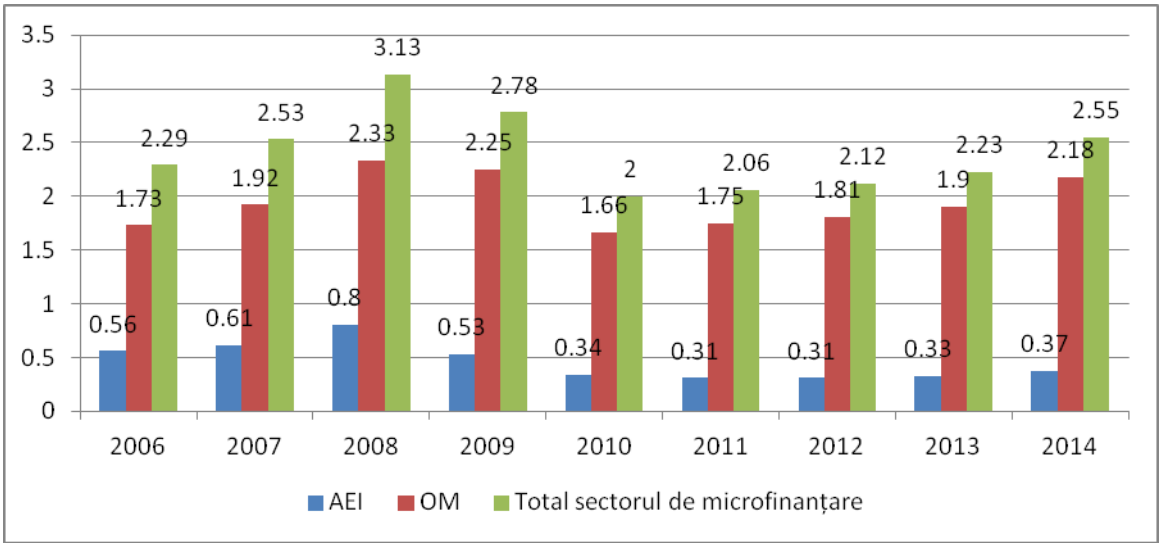


Figura 5. Portofoliul de împrumuturi acordate de către entitățile de microfinanțare din Republica Moldova în raport cu PIB, %

Sursa: *elaborat în baza datelor Comisiei Naționale a Pieței Financiare.* www.cnpf.md

După cum se observă partea majoritară a portofoliului de împrumuturi aparține organizațiilor de microfinanțare.

Pe parcursul anilor 2006-2014 sectorul de microfinanțare din Republica Moldova, reprezentat de AEÎ şi OM, a fost determinat de o evoluție constantă a principalilor indicatori ce caracterizează incluziunea financiară a populației din țară (figura 6).

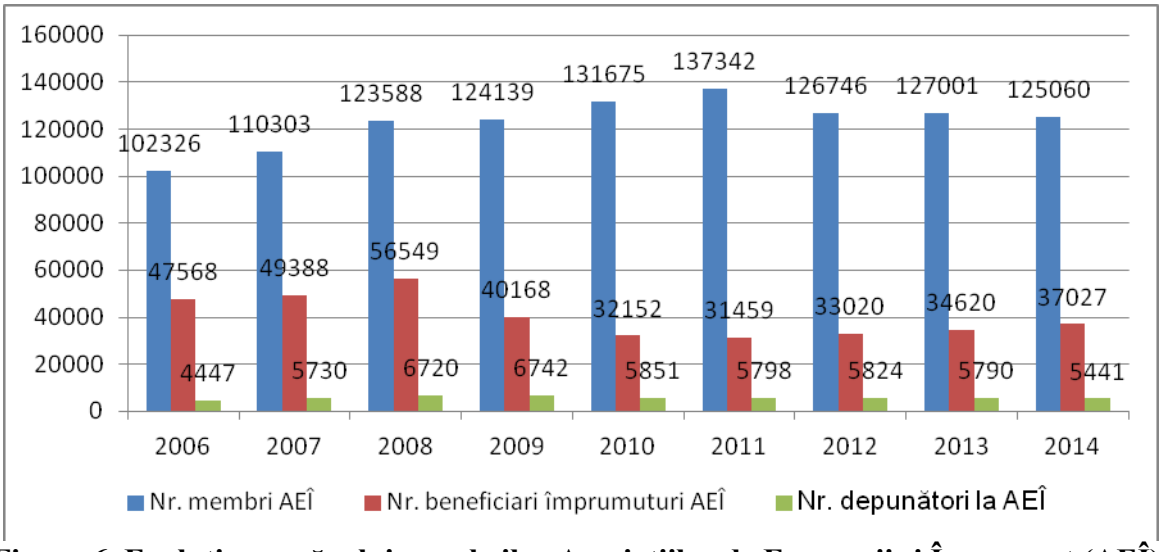


Figura 6. Evoluția numărului membrilor Asociațiilor de Economii şi Împrumut (AEÎ), beneficiarilor de împrumuturi şi depunătorilor de economii în Republica Moldova, persoane

Sursa: *elaborat în baza datelor Comisiei Naționale a Pieței Financiare*. www.cnpf.md

Spre deosebire de indicatorii macroeconomici în creștere analizați mai sus, indicatorii privind incluziunea financiară a populației înregistrează tendință negativă (figura 6).

În perioada supusă analizei, populația adultă, care locuiește în sectorul rural, constituie aproximativ 1,6 milioane de persoane.

Prin urmare, gradul de incluziune financiară a populației, care se datorează AEÎ din țară, constituie aproximativ 8 %, în cazul în care este calculat în funcție de numărul membrilor AEÎ.

Gradul de incluziune estimat în baza numărului beneficiarilor de împrumuturi, în anul 2014, constituie aproximativ 2%, și cca 0,3% din populația rurală care a realizat plasamente în cadrul AEI.

Cu regret, datele statistice oficiale prezentate de Comisia Națională a Pieței Financiare nu conțin informații privind nivelul ratelor de dobândă percepute de către entitățile de microfinanțare. Cunoaștem că acestea sunt mai ridicate, comparativ cu cele aplicate de băncile comerciale.

Pare a fi paradoxal, totodată, că populația cu venituri reduse, care locuiește în localități rurale, are acces doar la resurse creditare scumpe. Acest fapt, încă o dată, evidențiază gravitatea fraudelor bancare din anul 2014 și, odată cu lichidarea celor trei bănci, a extinderii impactului negativ pentru termen lung. Sigur că perceperea de dobânzi înalte de către OMF corespunde situației pe piața financiară internațională și se datorează lipsei efectelor de scară [volumului redus al cifrei de afaceri] a OMF, comparativ cu băncile.

Concluzii

Pentru ca sectorul financiar să-și îndeplinească, în mod ideal, funcțiile, pe piața financiară trebuie să existe o varietate de instrumente financiare care să ofere alternative de:

- rate de rentabilitate,
- risc, și
- dobânzi și scadențe la economii, precum și
- diferite surse de finanțare la diferite rate ale dobânzii și scadențe;

dar și să fie caracterizat de accesibilitate și disponibilitate.

În urma cercetărilor realizate pe parcursul studiului de față, putem concluziona că, în Republica Moldova, există lacune în funcționarea sistemului financiar, printre principalele probleme enumerându-se accesibilitatea redusă, nivelul înalt de dobânzi la resursele creditare și costurile mari ale produselor financiare.

Cu toate că indicatorii relativi, ce caracterizează participarea IFN la incluziunea financiară a populației rurale, sunt modești, constituind doar 8% , contribuția IFN este extrem de valoroasă așa cum acestea contribuie la extinderea accesului financiar în zonele rurale, unde, din cauza prezenței unui număr redus de clienți potențiali cu posibilități financiare reduse, băncile nu sunt interesate să se extindă.

În prezent, în condițiile în care au fost închise zeci de filaliele și reprezentanțe ale băncilor comerciale în localitățile rurale, rolul INF este și mai important, așa cum acestea continuă să îndeplinească funcția de intermediere financiară și funcția de creditare.

În acest context, se recomandă revizuirea legislației ce regelmentează activitatea INF, cu includerea, pe de o parte, a cerințelor prudențiale în vederea protecției clienților, și pe de altă parte, acordarea de înlesniri fiscale, care ar trebui să contribuie la reducerea costurilor împrumuturilor acestora.

Desigur, extinderea activităților financiare, care ar putea fi practicate de către IFN, cu încadrarea acestora în sistemele de transferuri rapide și plăți, ar constitui un factor cu contribuții pozitive majore asupra sporirii incluziunii financiare și reducerii sărăciei.

Ambele măsuri propuse, însă nu sunt suficiente și pentru valorificarea sporită a potențialului și contribuției sectorului financiar la reducerea sărăciei și dezvoltarea economică, statul ar trebui să acționeze pe încă o filieră – promovând o politică activă de educație financiară.

Ținem să precizăm că incluziunea financiară și educația financiară sunt *măsuri-gemene* în atingerea dezideratelor de reducere a inegalității veniturilor din perspectivă financiară, deoarece acționează simultan și asupra ofertei și asupra cererii de produse financiare:

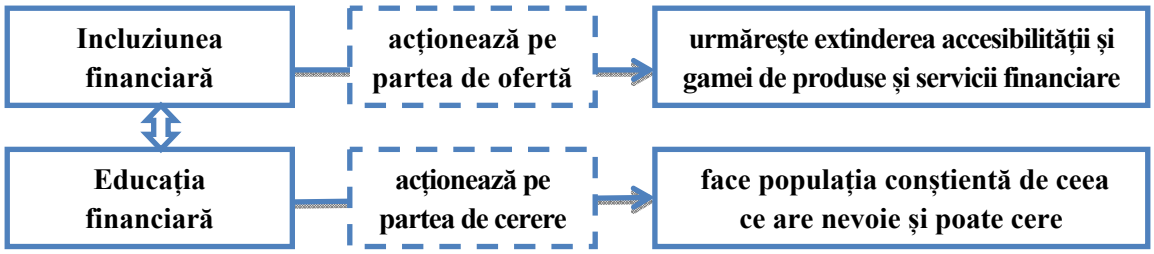


Figura 7. Corelarea incluziune financiară-educație financiară
Sursa: *elaborat de autor.*

Acționarea simultană pe ambele filiere, cu siguranță, ar permite înregistrarea unor performanțe în sporirea bunăstării în condiții de costuri publice reduse (așa cum extinderea accesibilității și gamei de produse, dar și promovarea educației financiare revin în sarcina agenților economici privați și neguvernamentali).

În același timp, în țara noastră, există un șir de factori, care limitează incluziunea financiară, dintre care enumerăm reducerea numărului de agenți care dispun de economii, criza instituțiilor macrofinanciare, expansiunea nesăbuită a creditelor, calitatea cadrului legislativ aferent sectorului de microfinanțare, acoperirea geografică redusă; costul mare al serviciilor de valoare mică; infrastructura slab dezvoltată; gama redusă de produse potrivite, flexibilitatea redusă ș.a

Sporirea incluziunii financiare o considerăm drept o măsură „mai ieftină", din punct de vedere fiscal, la sporirea bunăstării populației, dar și cea mai efectivă din punct de vedere al obiectivelor dezvoltării durabile și, prin urmare, este necesar ca guvernarea să implementeze și să promoveze politici de incluziune financiară și educația financiară.

Referințe bibliografice:

1. CGAP. Global Bodies and Financial Inclusion. Disponibil online: http://www.cgap.org/topics/global-bodies-and-financial-inclusion
2. General Assembly Greenlights Programme For The International Year Of Microcredit 2005. Press Release. New York, 29 December (UNCDF/DESA). Disponibil online: http://www.un.org/press/en/2003/dev2452.doc.htm
3. Finance for all? Policies and pitfalls in expanding access. A World Bank Policy Research Report. 2008. Disponibil online: https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/6905 Retrieved at 20 April 2015.
4. Financial Inclusion Glossary. Disponibil online: http://www.centerforfinancialinclusion.org/publications-a-resources/financial-inclusion-glossary#nominalinterestrate
5. FRB: Speech, Greenspan, A. Do efficient financial markets mitigate crises? October 19, 1999. Disponibil online: http://www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/1999/19991019.htm
6. Foroohar, Rana Here's the Secret Truth About Economic Inequality in America. In: Times, 12 May 2015. Disponibil online: http://time.com/3855971/us-economic-inequality/
7. H.R.H. Princess Máxima of the Netherlands, the United Nations Secretary -General's Special Advocate for Inclusive Finance for Development. The Political Economy of Financial Inclusion: Getting traction following the Toronto Momentum. 10 September

2010. Citat după: Research and Guidance Committee of International Association of Deposit Insurers. Financial Inclusion and Deposit Insurance. Research Paper.June, 2013. Disponibil online at: http://www.iadi.org/docs/2013-06_Financial_Inclusion_and_Deposit_Insurance_publication-clean.pdf
8. Obiectivele Dezvoltării Durabile (Sustanable Development Goals) Disponibil online: https://sustainabledevelopment.un.org/topics
9. Platforma educațională pentru Dezvoltarea durabilă (Knowledge platform Sustanable development). Disponibil online: https://sustainabledevelopment.un.org/post2015/transformingourworld.
10. Proiect de raport referitor la efectele crizei financiare și economice mondiale asupra țărilor în curs de dezvoltare și asupra cooperării pentru dezvoltare (2009/2150(INI)). Comisia pentru dezvoltare. Raportor: Enrique Guerrero Salom. 24.11.2009. Disponibil online:www.europarl.europa.eu/.../getD... Retrieved at 15 May 2015.

ОСОБЕННОСТИ ВЛИЯНИЯ ЭВОЛЮЦИИ ФИНАНСОВОГО РЫНКА НА ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ ЕВРОПЕЙСКИХ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН

Конф. унив,. д-р, Светлана БИЛООКАЯ, МЭА
biloocaiasvetlana@gmail.com

Многочисленные современные эмпирические и теоретические исследования подтверждают гипотезу о наличии влияния уровня развития финансового рынка на темпы экономического роста. Результаты этих работ демонстрируют, что государства, обладающие развитыми финансовыми системами, имеют существенные преимущества и демонстрируют значительно большие успехи в росте национальных экономик. Вместе с тем, исследования свидетельствуют и о том, что такое позитивное влияние особенно велико в экономически развитых странах, в отличие от развивающихся стран, где в периоды экономических кризисов, возникающие проблемы финансовых рынков, как правило, усиливают существующие негативные тенденции.

Numerous modern empirical and theoretical studies confirm the hypothesis that the degree of financial market development influences the rate of economic growth. The results of these studies demonstrate that States with developed financial systems have significant advantages and demonstrate significantly greater success in the growth of national economies. However, studies indicate that such a positive effect is particularly high in developed countries, unlike in developing ones, where in times of economic crisis, various problems of financial markets emerge, which reinforce the existing negative trends.

Ключевые слова: *развитие финансового рынка, экономический рост, развивающиеся страны*

JEL: G1, G3

Введение

Развитие современной экономической науки стремится к более углубленному пониманию причин экономического роста и выделения новых факторов, влияющих на него. В рамках такого рода исследований, экономический рост выступает как интегральная характеристика, отражающая, помимо уровня развития производственных сил и институциональные факторы, такие как: уровень развития рыночных, в том числе и финансовых, институтов, состояние инфраструктуры и т.п.

Впервые взаимосвязь уровня развития *финансового рынка* и *экономического роста* была исследована Й. Шумпетером [22], выявившем, что чем более развит

финансовый сектор, тем выше темпы роста национального валового внутреннего продукта (ВВП). По мнению Шумпетера, банки, направляя привлеченные ими средства на финансирование инвестиций, лучше осуществляют управление рисками, чем отдельные инвесторы и обеспечивают наиболее оптимальное распределение капитала между “предпринимателями” таким образом, чтобы капитал содействовал «осуществлению новых комбинаций» [22, с.160-173], т.е. инициировал появление инноваций, и приносил максимальную пользу, стимулируя экономическое развитие.

Однако не все исследователи прошлого столетия разделяли эту позицию. По мнению Дж. Робинсон «предприятия лидируют, а финансы только следуют за ними» [5], а Р. Лукас утверждал, что воздействие финансовых рынков на экономическое развитие значительно преувеличено, в том числе и в «профессиональных дискуссиях» [15].

Значительное количество научных работ, в которых было подтверждено наличие позитивного влияния финансового рынка на экономический рост, инициировало исследование Р. Ливайна и др. [11] в котором, в рамках поиска подтверждений гипотезы Й. Шумпетера, эмпирически была доказана связь динамики основных индикаторов финансового развития и экономического роста.

Особенности влияния финансовых рынков на экономический рост, являются объектом исследований, проводимых и международными организациями, такими как: *Международный валютный фонд*, *Всемирный банк*, *Организация по экономическому сотрудничеству и развитию* и др., в рамках которых, на основании сравнительного анализа основных макроэкономических и финансовых показателей стран, находящихся на разных уровнях экономического развития, доказано наличие устойчивой связи между уровнем развития финансовых рынков и долгосрочными темпами экономического роста.

Цели и задачи исследования

Целью данного исследования является выявление основных механизмов передачи импульса от финансового рынка к экономическому росту, выявление особенностей развития финансовых рынков европейских развивающихся стран, включая Республику Молдова и оценка их влияния на национальную экономику как в условиях ее роста, так и в кризисные периоды.

Теоретические аспекты исследования

Анализ современных научных работ по данной тематике демонстрирует, что *основными направлениями* изучения воздействия финансового рынка на экономический рост являются: поиск *эмпирических доказательств* наличия позитивного влияния финансового рынка на экономику, основанный на регрессионном анализе; исследование динамики развития финансового рынка и его влияние на экономический рост с использованием *эконометрических моделей*; оценка, в рамках *неоинституционального направления*, предложенного лауреатом Нобелевской премии по экономике Д. Нортом [20], роли развития финансовых институтов в экономическом росте, основанная на исследовании взаимного влияния двух групп факторов: *качество правовой системы* и *степень развития финансовой системы.*

Так, регрессионный анализ взаимосвязей, выявленных Р.Раджан и Л.Зингалез [17] с использованием разработанной ими эконометрической модели, показал, что повышение уровня развития финансовой системы снижает стоимость внешнего финансирования, содействует появлению и росту новых фирм, ускоряет рост инновационных отраслей и, в основном, этому содействует *рынок акций*. Развитие финансовых рынков стимулирует экономический рост, измеряемый ВВП на душу населения. При этом среди показателей *рынка* наиболее значимым является уровень ликвидности и глубина, а также эффективность финансовых посредников, о чем

свидетельствует исследование, проведенное П. Руссо и др. [18], с использованием векторного авторегрессионного анализа на основании панельных данных для 47 стран.

Результаты аналитического исследования М. Пагано [16] продемонстрировали, что уровень развития финансовых рынков оказывает влияние не только на норму сбережения, но и устанавливает затраты материальных и трудовых ресурсов на осуществление посреднических операций, что и отражается на темпах устойчивого роста.

Проведенный Дж. Вурглер [19] на примере отдельных отраслей 65 стран, находящихся на различных уровнях экономического развития, анализ влияния *финансового рынка* на экономический рост выявил, что в развитых странах *финансовые рынки* обеспечивают *оптимальную аллокацию капитала,* содействуя перетоку инвестиций в перспективные отрасли и к их сокращению в отрасли убыточные.

Вышеизложенное позволяет сделать выводы о том, что механизмы влияния финансового рынка на увеличение объемов инвестиций и, как следствие, на экономический рост, различны. Основными факторами, обеспечивающими положительное воздействие развития финансовых рынков на экономический рост, являются: упрощение процесса превращения свободных денежных средств в среднесрочные и долгосрочные инвестиции; увеличение инвестиционных альтернатив; ускорение перетока капитала в наиболее производительные проекты; рост совокупной факторной производительности и предельной производительности капитала; совершенствование корпоративного контроля; появление новых инструментов предотвращения рисков и/или минимизации их последствий; возможность более эффективного и низкозатратного сбора информации [7, 14] и т.д.

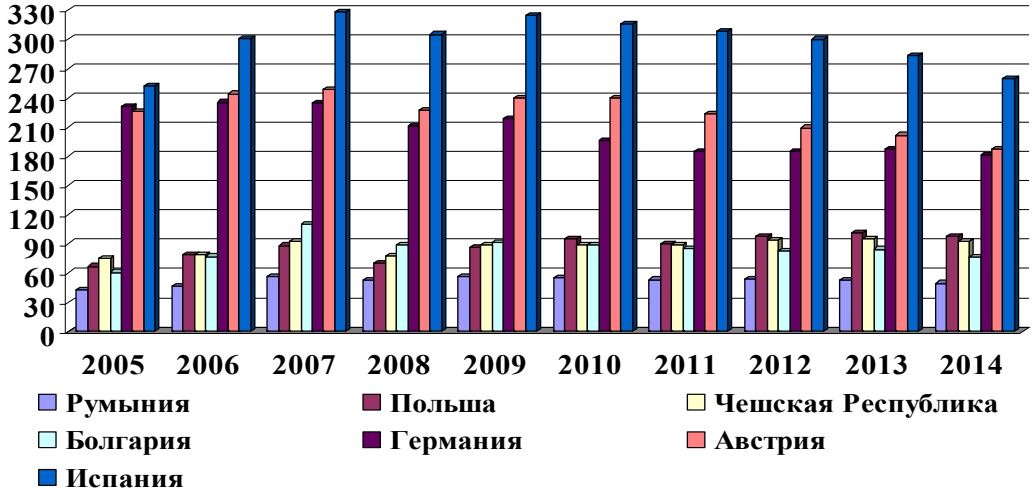
Однако несмотря на многочисленные доказательства того, что финансовые рынки развитых стран играют существенную роль в стимулировании экономического роста, проведенное исследование выявило, что для развивающихся стран, ситуация не столь однозначна. Несмотря на то, что большинством развивающихся стран была проведена значительная работа по созданию объективных предпосылок для развития национальных финансовых рынков и повышению их роли в экономике, их рынки все еще играют не значительную роль в финансировании национального экономического роста.

Эмпирические аспекты исследования

Для выявления особенностей влияния финансовых рынков развивающихся стран на экономический рост, автором данной статьи за период 2005-2014 г.г. была рассчитана доля финансовых рынков ряда европейских развитых и развивающихся стран в национальном ВВП. Объем финансового рынка рассчитывался как сумма кредитов, выданных в экономику и объемов акций и негосударственных облигаций, находящихся в обращении.

В выборку были включены показатели таких развитых стран, как: Германия,

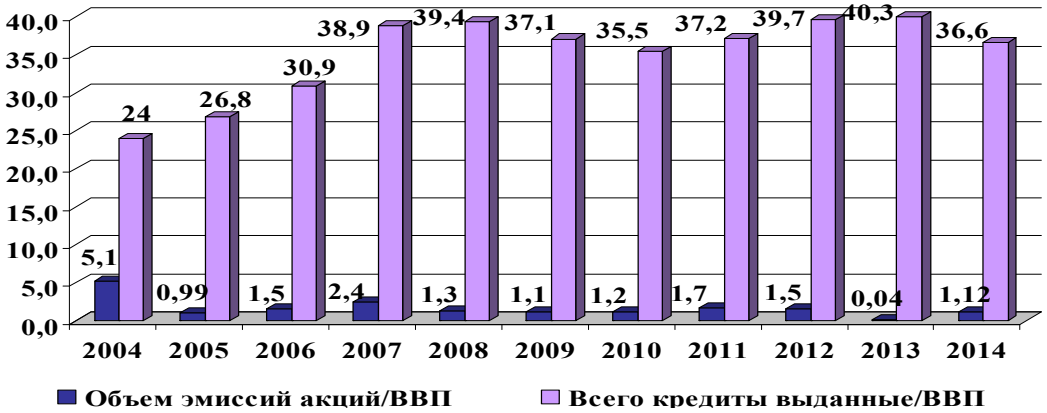
Австрия, Испания, чьи финансовые рынки исторически играют значительную роль в привлечении капитала в экономику, а также показатели, характеризующие развивающиеся рынки европейских стран: Румынии, Болгарии, Польши и Чешской Республики (фигура 1). Финансовый рынок Великобритании в исследовании не рассматривался, поскольку в его объемах (10044 млрд.евро в 2013 г.), значительную долю занимают эмиссии ценных бумаг крупнейших компаний со всего мира, осуществленные на Лондонской Фондовой Бирже.



Фигура 1. Доля финансовых рынков европейских стран в ВВП, (%)

Источник: *разработана автором на основании www.data.worldbank.org, https://sdw.ecb.europa.eu*

Проведение анализа влияния финансового рынка Республики Молдова на национальный ВВП на основании показателей, используемых при оценке вышеуказанных развитых и развивающихся европейских стран, не представляется возможным, вследствие отсутствия в открытом доступе информации об объемах акций находящихся в обращении. В связи с чем для оценки влияния национального финансового рынка на экономический рост, автором была исследована доля ежегодных эмиссий акций, а также выданных коммерческими банками Республики Молдова кредитов в национальном ВВП (фигура 2).



Фигура 2. Доля акционерного капитала и банковского кредитования в ВВП Республики Молдова, (%)

Источник: *разработана автором на основании www.cnpf.md, www.bnm.md*

В результате анализа полученных результатов расчетов было выявлено, что доля финансовых рынков как развитых, так и развивающихся европейских стран, демонстрировавших существенные темпы роста до 2007 г., в период финансового кризиса 2008 г., значительно снизилась. В 2009 г. многие финансовые рынки вновь продемонстрировали рост, который, однако, сменился снижением. В отличие от финансовых рынков развитых стран, доля ряда развивающихся финансовых рынков (Польши и Чешской Республики) в ВВП, после незначительного снижения в 2008 г., вплоть до 2014 г. демонстрирует медленный рост. Доля финансовых рынков Румынии и

Болгарии в ВВП в течение всего анализируемого периода, оставалась практически неизменной.

Отметим вместе с тем, что не смотря на разнонаправленную динамику анализируемого нами показателя для европейских стран, находящихся на различных уровнях экономического развития, влияние финансовых рынков на ВВП развивающихся стран, все еще значительно ниже, чем в развитых странах.

В Республике Молдова, доля выданных кредитов в национальном ВВП, достаточно велика и сопоставима со значениями аналогичного показателя других европейских развивающихся стран. Однако доля эмиссий акций в ВВП Республик Молдова, существенно меньше, чем во всех рассмотренных странах. Следует отметить также, что периодическое увеличение объемов эмиссий на рынке капитала Республики Молдова в подавляющем большинстве случаев вызвано эмиссиями, осуществленными компаниями финансового сектора, в то время как доля эмиссий компаний реального сектора, остается незначительной.

Анализ полученных результатов исследования

Исследования современных научных работ, посвященных проблемам развития финансовых рынков развивающихся стран и их незначительному влиянию на экономический рост выявило, что, по мнению некоторых ученых [2, 4], развивающиеся страны, к которым можно отнести и Республику Молдова, не могут развить национальные финансовые рынки, из-за не всегда благоприятной макроэкономической и фискальной истории, что усложняет осуществление займов за рубежом и/или на внутренних рынках в национальной валюте и затрудняет восстановление финансовых рынков в посткризисные периоды. Другие авторы утверждают, что финансовые рынки этих стран не развиваются, т.к. национальные корпорации предпочитают заимствовать средства на более глубоких зарубежных рынках, с более высокими регулятивными стандартами и меньшей стоимостью капитала. Даже в случае улучшения макроэкономического положения, финансовые рынки этих стран не будут развиваться достаточно активно, поскольку капитал и в этом случае будет стремиться к перетоку на зарубежные, более устойчивые и прозрачные рынки капитала [13, 14].

Углубленный анализ особенностей воздействия финансового рынка на экономический рост в развитых и развивающихся странах, проведенный в исследовании Адарова А. и др. [1], в котором были проанализированы финансовые рынки Чешской Республики, Венгрии, Польши и Словацкой Республики, а также 64 стран, включая большинство стран Евросоюза, отличительной чертой которого является то, что в нем детально были изучены институциональные особенности этих стран, продемонстрировал, что уровень развития финансового рынка и его влияние на экономику развивающихся стран все еще отстает от развитых стран ЕС.

По мнению Адарова А. и др. [1], одними из основных причин такого отставания, являются низкие значения таких показателей как: верховенство закона, уровень коррупции, качество правовой системы и эффективность государственного управления, на основании чего можно прийти к выводу о том, что чем выше уровень институционального развития страны, тем более развит ее финансовый рынок и тем значительнее его роль в экономике.

Полученные выводы подтверждают и результаты исследования, проведенного Т.Бек и др. [3], в которых на основании анализа влияния финансовой системы на экономический рост выявлена связь между обеспечением прав инвесторов и защитой их интересов с основными экономическими показателями и доказано, что *совершенствование правовой системы влияет на развитие финансовой системы*, и, *как следствие, на экономику* развивающихся стран.

Наличие связи между уровнем развития финансовых и правовых институтов и экономическим ростом, а также необходимость *законодательного совершенствования*

и защиты прав инвесторов, как факторов, стимулирующих развитие финансового рынка, доказывают и исследования, проведенные А. Шляйфером и др. [12].

Ряд исследователей подчеркивает, что уровень развития финансовых рынков зависит не только от качества законодательной среды, но и от обеспечения соблюдения существующего законодательства, а также от эффективности и качества регулирующих органов. Нормативно-правовая база должна обеспечивать информационную прозрачность, давать возможность оспаривать наблюдаемые недостатки и наделять соответствующие органы правами для расследования нарушений и наказания виновных. Важными детерминантами финансового развития являются неизбежность (гарантии) соблюдения контрактов, высокая степень защиты прав инвесторов [6, 21].

В работе Хрицкевич А. [9] выявлено, что реализованные в ряде стран Восточной Европы мероприятия по совершенствованию макроэкономической ситуации, финансовой либерализации, совершенствованию механизма корпоративного управления в значительной мере содействовали развитию национальных РЦБ, позитивное влияние на рынки капитала развивающихся стран оказало и увеличение количества финансовых посредников. В частности, институциональные инвесторы способствовали большей активности на рынках капитала, что явилось результатом повышения спроса на местные ценные бумаги и, в результате, привело к росту капитализации РЦБ.

В ряде современных исследований доказано, что институциональные инвесторы успешны в мониторинге исполнительных органов управления компании. Было выявлено, что пенсионные фонды [8], а также инвестиционные и хеджевые фонды [10], эффективно совершенствуют бизнес политику компаний и организацию их управления. Было доказано, что пенсионная реформа внесла большой вклад в институциональное развитие и рост фондового рынка в странах Центральной и Восточной Европы.

Развитие финансовых институтов и возрастание конкуренции между ними ведет к: снижению процентных ставок по займам, а также к улучшению качества отбора и последующего мониторинга фирм и домашних хозяйств – заемщиков; повышает эффективность распределения займов; снижает уровень залоговых требований и делает получение средств доступным для новых фирм, облегчая их выход на рынок и предоставляя им возможность конкурировать с существующими фирмами; ускоряет выход с рынка неэффективных корпораций.

Выводы

Проведенное исследование выявило, что роль финансовых рынков как развитых, так и развивающихся европейских стран в формировании национального экономического роста в периоды экономического подъема возрастает, а в периоды кризисов, снижается. Причем, в большей степени, эта динамика характерна для рынков развитых стран. В целом, за последнее десятилетие, доля финансовых рынков большинства развивающихся европейских стран в ВВП, существенно возросла, однако ее значения все еще значительно ниже, чем в развитых странах.

В Республике Молдова значительную роль в формировании национального ВВП играет рынок кредитования. Роль фондового рынка в экономическом росте не существенна, основная доля капитала, привлекаемого на рынке акций, не стимулирует развитие реального сектора, а привлекается финансовыми компаниями.

Результаты анализа эмпирических и теоретических научных работ, в которых исследовались основные препятствия для повышения роли финансовых рынков развивающихся стран в экономическом росте, демонстрируют, что финансовый рынок начинает играть важную роль в качестве источника экономического роста развивающихся стран, только с определенного уровня *институционального развития*, в условиях эффективной защиты прав инвесторов.

На основании всего вышеизложенного, считаем необходимым, для повышения перспектив развития национального финансового рынка и преобразования его в эффективный механизм финансирования экономики, рекомендовать в кратчайшие сроки завершить совершенствование системы регулирования финансового рынка Республики Молдова в соответствии с законодательной базой ЕС, принципами и рекомендациями международных профильных организаций и общеевропейской практикой, которое должно осуществляться *системно,* ориентируясь на достижение разработанных *операционных и стратегических целей*, при этом одними из определяющих факторов успешного окончания этой работы должны стать: высокий уровень качества законодательной среды, а также обеспечение безусловного соблюдения ее положений всеми участниками рынка.

Важной детерминантой модернизации финансового рынка Республики Молдова также должно стать достижение высокого уровня организации надзора и регулирования, что будет способствовать конкуренции и прозрачности на финансовом рынке, содействовать повышению качества финансовых услуг, снижению их стоимости, препятствовать коррупции в распределении заемных средств, что в конечном итоге создаст благоприятные условия для финансирования национальных предприятий крупного и среднего бизнеса, а также небольших домохозяйств.

Библиография:

1. ADAROV A., TCHAIDZE R, *Development of Financial Markets in Central Europe: the Case of the CE4 Countries*, IMF Working Paper, WP/11/101, May 2011
2. AGGARWAl, R., GOODELL, J. *Financial markets versus institutions in European countries: Influence of culture and other national characteristics.* In: International Business Review. 2010, N° 19, p. 502-520.
3. BECK, T., LEVINE, R., LOAYZA, N. *Finance and the Sources of Grouth*. In: Journal of Financial Economics. 2000, Nr. 58, p. 261-300.
4. BERGLOF, E., KORNIENKO, Y., PLEKHANOV, A., ZETTELMEZER, J. *Understanding the Crisis in Emerging Europe*. In: EBRD Working Paper. November 2009, No. 109.
5. BIRD R., GRAY J., *The Size of the Financial Sector and its Contribution to Economic Growth/Productivity* **,** Paul Woolley Centre, University of Technology Sydney, March 2014
6. CHRISTENSEN H., HAIL L., LEUZ C**.** *Capital-Market Effects of Securities Regulation:* The Role of Prior Regulation, Implementation and Enforcement Booth School of Business, University of Chicago & NBER October 2011
7. DELLAS, H., HESS, M. *Financial Development and Stock Returns: a Cross-Crountry Analysis*. In: Journal of International Money and Finance. 2005, 24, p. 891-912.
8. GUERCIO, D., HAWKINs, J. *The motivation and impact of pension fund activism*. In: Journal of Financial Economics. Elsevier, 1999, June, vol. 52(3), p. 293-340.
9. HRYCKIEWICZ, A. *Pension reform, institutional investors' growth and stock market development in the developing countries: does it function?* In: National bank of Poland. Working paper. Warsaw, 2009, no. 67.
10. KAHAN, M., ROCK, E. *Hedge funds in corporate governance and corporate control, University of Pennsylvania*. In: Law Review, Formerly American Law Register, Vol. 155, May 2007, no. 5.
11. KING R., LEVINE R. *Finance and Growth: Schumpeter Might be Right*. Quartely Journal of Economics. 1993. Vol. 108. стр. 717 – 737.
12. La PORTA, R., LOPEZ-DE-SILANES, F., SHLEIFER, A., VISHNY, R.W. *Law and Finance*. In:Journal of Political Economy. 1998, 106(6), p. 1113-1155.

13. LEVINE R., DEMIRGUC-KUNT A. *Finance, Financial Sector Policies, and Long-Run Growth*, Policy Research Working Paper 4469, WPS4469, The World Bank Development Research Group Finance and Private Sector Team January 2008
14. LEVINE, R. *Financial Development and Economic Growth*. Views and Agenda. Journal of Economic Literature. 1997, p. 35.
15. LUCAS R. *On the Mechanics of Economic Development*. Journal of Monetary Economics. 1988. Vol. XXII
16. PAGANO, M., GIANNETTI, M., GUISO, L., JAPPELLI, T., PADULA, M. *Financial Market Ibtegration, Corporate Financing and Economic Growth, Final Report*. In: European Comission, Economic Papers. 2002, November, Nr. 179.
17. RAJAN R.G., ZINGALES L. *Financial Dependence and Growth*// American Economic Review Nr. 88, June 1998, стр.559-586
18. ROUSSEAU, P., WACHTEL, P. *Equity Markets and Growth: Cross-Country Evidence on Timing and Outcomes.1980–1995*. In: Journal of Banking and Finance. 2000, V. 24, p. 1933-1957.
19. WURGLER J. *Financial Markets and the Allocation Capital*. The Journal of Finance. 2000, V. 58.
20. НОРТ Д. *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики*. М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.
21. СТОЛБОВ, М.И. *Финансовый рынок и экономический рост: контуры проблемы*. М.: Научная книга, 2006. (Россия в мировой экономике).
22. ШУМПЕТЕР Й. А. *Теория экономического развития*, 1911, М.: Прогресс, 1982 Директмедиа Паблишинг, Москва 2008
23. https://sdw.ecb.europa.eu
24. www.bnm.md
25. www.cnpf.md
26. www.data.worldbank.org

MANAGEMENTUL INVESTIȚIILOR PUBLICE ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Conf. univ. dr. Eugenia BUŞMACHIU, ASEM
ebraga_busmachiu@hotmail.com

Governments are committed to continuing improvement in the delivery of public services. They need to choose among investments in state owned enterprises, governmental entities and departments, infrastructural investments, social policies, health policies, environmental policies, regulatory policies, etc. A major part of this is ensuring that public funds are spent on activities that provide the greatest benefits to society, and that they are spent in the most efficient way. To ensure efficient allocation of funds the public sector needs to perform the management tools of public investments and to improve the legislation framework.

Cuvinte-cheie: *managementul investițiilor publice, proiect de investiții capitale, ciclul proiectului investițional.*

JEL:H, H6.

Introducere

Proiectele de investiții capitale sunt, deseori, denumite proiecte de dezvoltare. Unele țări le pot denumi, de asemenea, proiecte de capital sau, pur şi simplu, proiecte de infrastructură. Oricare obiectiv sau un grup de activități cu obiective şi rezultate clar

definite, implementate pe parcursul unei anumite perioade de timp, pentru care se alocă cheltuieli pentru investiții capitale. Unele proiecte majore de investiții capitale pot cuprinde mai multe proiecte (obiective) mai mici, specifice unei anumite localități. Procesul de gestionare a acestor proiecte, de la etapa de inițiere până la finalizare şi realizarea beneficiilor, este numit managementul investițiilor publice (MIP).

Principalele probleme aferente investițiilor capitale presupun faptul că nu toate alocațiile capitale efectuate se încadrează într-un plan general de dezvoltare şi nici nu se bazează pe analize riguroase ale eficienței economice şi impactului preconizat; nu sunt stabilite criterii de apreciere a eligibilității proiectelor pentru obținerea aprobării de finanțare a investițiilor capitale, aprobarea unor finanțări se efectuează în lipsa studiilor de fezabilitate, fundamentărilor tehnico-economice şi proiectărilor tehnice. De asemenea, alocațiile pentru proiecte de investiții capitale sunt fragmentate pe proiecte mici şi/sau pe perioade lungi de implementare, ceea ce diminuează impactul aşteptat al proiectelor şi nu se ating indicatorii de performanță etc.

Procesul de gestiune a investițiilor constă în eficientizarea utilizării şi alocării resurselor financiare pentru proiecte de investiții capitale bazate pe cost beneficiu şi sau cost eficacitate, precum şi realizarea eficientă a priorităților strategice pentru dezvoltarea economiei Republicii Moldova.

I. Aspecte generale privind managementul investițiilor capitale

Un sistem de MIP, care funcționează bine, presupune coordonarea planificării şi implementării între diferite sectoare, oferind o privire strategică mai bună asupra tuturor activităților de dezvoltare din țară, direcționând resursele acolo unde ele pot fi utilizate cel mai bine şi evitând duplicarea eforturilor; asigură ca resursele să fie alocate pentru prioritățile cele mai importante ale guvernului, adică el trebuie să rezulte în stabilirea proiectelor prioritare la nivel local şi național; identifică provocările şi oportunitățile de dezvoltare de durată scurtă şi lungă pentru guvern, estimează impactul financiar de durată scrută şi lungă a proiectelor asupra bugetelor ministerelor sau autorităților publice, în general, permite estimarea modului în care proiectul respectă legile, politicile şi prioritățile actuale şi viitoare ale guvernului, asigură ca resursele să fie folosite eficient şi eficace pentru a maximiza beneficiile economice etc.

În conformitate cu prevederile articolului 40 din Legea finanțelor publice şi responsabilității bugetar-fiscale nr. 181 din 25.07.2014 (Monitorul Oficial al Republicii Moldova, nr.223-230/519 din 08.08.2014), investițiile capitale finanțate din bugetul de stat şi bugetele locale teritoriale se planifică, se execută şi se raportează ca parte integrantă a bugetului de stat sau, respectiv, a bugetelor locale.

Autoritățile publice asigură, după caz, inițierea, planificarea, examinarea, aprobarea, implementarea proiectelor de investiții capitale din domeniile de competență, precum şi monitorizarea şi raportarea privind gradul de implementare şi performanța acestora.

Hotărârea Guvernului nr.1029 din 19.12.2013 „Cu privire la investițiile capitale publice" stabileşte un mecanism transparent şi eficient de pregătire, aprobare, implementare, monitorizare şi evaluare a proiectelor de investiții capitale finanțate de la bugetul public național. Pornind de la cadrul normativ, inițiatorii de proiecte de investiții capitale se consideră autoritățile publice centrale, autoritățile publice locale şi instituțiile subordonate.

Proiectele de investiții capitale finanțate din buget se planifică, se aprobă şi se gestionează în conformitate cu următoarele principii de bază:

a) *principiul planificării strategice*, care prevede că propunerile de proiecte de investiții capitale se supun unui proces de prioritizare, din punct de vedere al impactului asupra

priorităților de politici şi obiectivelor stabilite în documentele de planificare strategică pe termen mediu;

b) *principiul performanței*, care presupune că alocarea resurselor pentru proiectele de investiții capitale şi rapoartele de implementare a acestora se fundamentează pe performanță;

c) *principiul raportului cost-calitate* – beneficiarii de proiect trebuie să asigure utilizarea resurselor bugetare, în mod econom, eficient şi eficace, asigurând un nivel înalt al raportului cost-calitate;

d) *principiul sustenabilității*, care presupune că, în procesul de planificare şi aprobare a proiectelor de investiții capitale, se ține cont şi de costurile de funcționare, şi de întreținere ulterioară, după finalizarea acestora;

e) *principiul realismului*, care presupune că, la planificarea proiectelor de investiții capitale, se ține cont de disponibilitatea resurselor bugetare şi de capacitatea de implementare a proiectului. Principiile de alocare a resurselor pentru investiții capitale presupun[1]:

- *alocarea preponderentă a resurselor, pentru finalizarea proiectelor în curs de desfăşurare;*
- *proiectele noi de investiții capitale trebuie să rezulte din prioritățile Guvernului/autorităților administrației publice locale, prevăzute în documentele de planificare strategică.*

Toate proiectele, indiferent de tipul şi mărimea acestora, conform prevederilor Hotărârii Guvernului 1029 din 19 decembrie 2013, „Cu privire la investițiile capitale publice”, trebuie să parcurgă în mod obligatoriu, etapele ciclului de proiect, care includ:

- *identificarea proiectului şi evaluarea preliminară;*
- *pregătirea documentației de proiect;*
- *examinarea şi aprobarea finanțării;*
- *implementarea şi monitorizarea; evaluarea finală.*

În contextul procesului bugetar, planificarea investițiilor capitale implică stabilirea limitei generale pentru cheltuielile de investiții capitale, analiza şi evaluarea portofoliului existent al proiectelor de investiții capitale publice şi identificarea proiectelor noi de investiții capitale publice, determinarea limitelor de cheltuieli pentru investiții capitale[2].

Stabilirea limitei generale pentru cheltuielile de investiții capitale are loc în baza cadrului general estimat de resurse, analizei coraportului între cheltuielile recurente şi investițiile capitale publice şi obiectivele politicii de cheltuieli pe termen mediu.

Ministerul Finanțelor determină nivelul potențial al cheltuielilor bugetare ce urmează a fi direcționate pentru investițiile capitale. Această limită, de regulă, se bazează pe decizii asumate cu privire la țintele viitoare ale cheltuielilor de investiții capitale ca pondere în Produs Intern Brut.

Analiza şi evaluarea portofoliului existent al proiectelor de investiții capitale publice se realizează de către Ministerul Finanțelor în conlucrare cu autoritățile publice, care gestionează proiectele de investiții capitale şi estimează necesarul de resurse pentru finalizarea acestora (linia de bază). Linia de bază pentru investițiile capitale se estimează luând în considerare soldul costului de deviz, la finele anului, al proiectelor de investiții capitale în curs de implementare şi termenele de implementare şi/sau de finalizare a acestora, precum şi costul proiectelor noi, care încă nu au demarat, dar pentru care, deja, s-au asumat angajamente şi sunt aprobate în CBTM precedent.

Analiza cuprinde:

a) tendințele recente ale cheltuielilor pentru investiții capitale (ponderea în PIB, în BPN şi în BS, structura pe sectoare);

b) numărul total al proiectelor existente şi gruparea acestora în funcţie de gradul de finalizare;
c) costul total al proiectelor în curs de desfăşurare şi volumul resurselor necesare pentru finalizarea lor (linia de bază);
d) problemele existente în domeniul managementului investiţiilor capitale şi recomandări de îmbunătăţire;
e) anexe şi tabele analitice, care să ofere informaţia numerică şi să reflecte concluziile expuse în partea textuală.

La identificarea priorităţilor pentru investiţii capitale, Ministerul Finanţelor, în consultare cu grupul de lucru pentru investiţii capitale, examinează propunerile autorităţilor publice centrale pentru cheltuielile de investiţii capitale şi identifică sectoarele şi/sau proiectele prioritare de investiţii capitale pentru alocarea resurselor.

Propunerile autorităţilor publice centrale şi locale pentru cheltuielile de investiţii capitale trebuie să rezulte din strategiile sectoriale de cheltuieli şi să se supună analizei de către Ministerul Finanţelor. La determinarea limitelor de cheltuieli pentru investiţii capitale, Ministerul Finanţelor propune distribuirea resurselor suplimentare estimate între sectoare/proiecte în baza analizei portofoliului existent al proiectelor de investiţii capitale în conformitate cu prioritătile stabilite.

Ministerul Finanţelor analizează propunerile de proiecte şi le înaintează grupului de lucru pentru examinare şi aprobare.

Grupul de lucru privind investiţiile capitale publice examinează rezultatele analizei, priorităţile de investiţii publice şi propunerile de cheltuieli eligibile pentru investiţii capitale.

Grupul de lucru se instituie în scopul asigurării transparenţei şi calităţii procesului decizional în domeniul investiţiilor capitale finanţate din bugetul public naţional şi este responsabil de examinarea şi confirmarea eligibilităţii proiectelor de investiţii capitale, pentru a fi incluse în buget, precum şi de monitorizarea generală a programului de investiţii capitale publice.

II. Monitorizarea proiectelor de investiţii capitale

Autoritatea publică asigură gestiunea şi monitorizarea adecvată a proiectului de investiţii capitale publice. Conducătorul autorităţii publice poate desemna un manager responsabil de proiect şi de coordonarea activităţilor zilnice aferente implementării şi monitorizării proiectului de investiţii publice pe perioada implementării şi ex-post. Managerul de proiect asigură informarea operativă şi prezentarea cu regularitate a rapoartelor de implementare şi monitorizare a proiectului.

Raportul de monitorizare include informaţia de bază: scopul, obiectivele şi descrierea proiectului de investiţii publice, lista performanţei realizate (indicatorii de performanţă) în raport cu scopul şi obiectivele proiectului de investiţii publice şi cheltuielile efectuate în perioada de gestiune; modificările limitei de alocaţii, cauzele, recomandări şi soluţii de depăşire a devierilor şi a altor situaţii critice (tehnice, financiare, de mediu etc.) aferente proiectului de investiţii publice.

La finalizarea implementării proiectului de investiţii capitale publice, beneficiarul întocmeşte un raport analitic de finalizare a proiectului, îl prezintă Ministerului Finanţelor, generalizează informaţia despre proiectele implementate şi o prezintă Grupului de lucru spre examinare.

III. Concluzii şi recomandări

În baza analizelor efectuate, constatăm o capacitate foarte mică de a finanţa investiţiile capitale din surse proprii la nivel de autorităţi publice locale şi resurse limitate

disponibile a fi alocate pentru autoritățile publice centrale. În ceea ce privește autoritățile publice locale se observă lipsa consecutivității în alocarea mijloacelor din bugetul de stat, prin direcționarea la obiecte noi, fără finalizarea celor în curs de execuție, prin extinderea perioadelor de alocare, ceea ce conduce la diminuarea gradului de eficiență a investițiilor publice.

Ar fi oportună inițierea obiectelor noi numai după acoperirea financiară a necesarului anual pentru finanțarea proiectelor în curs de execuție. Influența politică asupra deciziei de alocare a resurselor nu trebuie să constituie un factor de bază atât pentru proiectele noi, cât şi pentru cele în curs de execuție.

Bibliografie:

1. Legea finanțelor publice şi responsabilității bugetar-fiscale nr. 181 din 25.07.2014;
2. Setul metodologic privind elaborarea, aprobarea şi modificarea bugetului, (aprobat prin Ordinul Ministrului Finanțelor nr.191 din 31.decembrie 2014): (252-256)
3. BALASSONE, F., and FRANCO D., 2000, "*Public Investment, the Stability Pact, and the Golden Rule*," Institute for Fiscal Studies (Rome: Banca d'Italia).
4. GRIGOLI, F., and MILLS Z., 2014, "*Institutions and Public Investment: An Empirical Analysis*", Economics of Governance, Vol. 15.

ABORDAREA STABILITĂȚII MACROECONOMICE PRIN PRISMA COORDONATELOR FUNCȚIONALE ALE POLITICII BUGETAR-FISCALE ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Conf. univ. dr. Angela CASIAN, ASEM
casian.angela@gmail.com
Conf. univ. dr. Angela BAURCIULU, ASEM
ang_baurculu@yahoo.com

The main purpose of this research is to identify importance of the functional coordinates in fiscal policy and the actions needed to ensure macroeconomic stability in R. Moldova. This research presents: analysis of trends in the evolution of the Moldovan economy through the main macroeconomic indicators; analysis of the implications of the fiscal policy objectives on macroeconomic situation in our country; good practices towards the actions and measures of the macroeconomic stabilization implemented in the EU state members as a response to the economic crisis.

Cuvinte-cheie: *stabilitatea macroeconomică, politica bugetar-fiscală, deficit bugetar, datoria publică, tabloul de bord, finanțe publice.*

JEL: E61, E62, H62, H63, O23, P41, P43.

Introducere. Criza financiară şi economică a readus în atenția economiştilor şi a guvernelor problema rolului statului în economie, recunoscându-se necesitatea unui stat cu o putere mai mare, comparabilă cu cea a mecanismelor pieței. Dereglementarea a generat criza financiară şi, odată cu aceasta, o serie de alte probleme: deficitul bugetar, falimentul întreprinderilor, pierderea proprietăților de către menaje în urma ipotecilor insuportabile, falimentul fondurilor speculative deficitare etc. Fenomenele financiare, manifestate în economia mondială în ultimii opt ani, au condus la creșterea implicațiilor guvernelor în asigurarea stabilității financiare. În plus, ieşirea din recesiune și stabilizarea macroeconomică au fost realizate de către guvernele mai multor state, în mod special, prin instrumentele

bugetar-fiscale și acțiunea asupra finanțelor publice, care s-au dovedit a fi eficace în situația de criză economică internă cauzată de factorii externi și globalizarea pieților financiare.

În acest context, putem afirma că *acțiunile metodice de prevenire* a riscului de instabilitate macroeconomică sunt mai necesare ca niciodată, devenind, concomitent, o țintă prioritară și o condiție de bază în dezvoltare economică.

Problematica cercetării. Scopul cercetării date constă în sublinierea importanței coordonatelor funcționale ale politicii bugetar-fiscale în cadrul acțiunilor necesare asigurării stabilității macroeconomice în Republica Moldova. Pentru realizarea scopului, au fost analizate următoarele aspecte: abordări teoretice privind noțiunea de stabilizare macroeconomică; tehnicile de integrare a coordonatelor bugetar-fiscale în realizarea funcției de stabilizare; tendințele în evoluția economiei Republicii Moldova; implicațiile coordonatelor politicii bugetare asupra situației macroeconomice din țara noastră; acțiunile și măsurile politicii de stabilizare macroeconomică implementate în statele membre ale UE, ca reacție la efectele crizei economice.

Sinteza cercetării. Una din funcțiile principale ale finanțelor publice se referă la cea de stabilizare, care vizează contracararea fluctuațiilor economice, prin intermediul tehnicilor şi instrumentelor economico-financiare, utilizate ca mijloace de impulsionare a activităților economice.

Stabilitatea macroeconomică urmărește realizarea a *cinci obiective* ale politicii economice a unei țări şi anume: creșterea economică; ocuparea forței de muncă; stabilitatea prețurilor; echilibrul extern; deficitul bugetar și datoria publică. Atingerea concomitentă a acestor obiective este imposibilă, astfel, pentru optimizarea macroeconomică, se utilizează principiul lui Jan Tinbergen: „Atâta timp cât există o penurie de instrumente de politică economică sau numărul acestora este mai mic, decât numărul obiectivelor finali, vor trebui alese doar acele obiective considerate ca fiind de maximă importanță”.

În vederea realizării scopului şi obiectivelor cercetării, au fost apreciate, în primul rând, tendințele indicatorilor în cadrul pentagonului macrostabilității în Republica Moldova şi anume: creşterea economică, stabilitatea prețurilor şi ocuparea forței de muncă.

Tabelul 1.1

Produsul intern brut pe categorii de resurse şi utilizări în milioane lei și în % față de anul precedent

Anii	**PIB**		**VAB**		**Consum final**		**Formarea brută de capital mil. lei**	**Exportul net mil. lei**
	mil. lei	***%***	***mil. lei***	***%***	***mil. lei***	***%***		
2011	82349	106,8	68390	106,3	96091	107,3	19904	-33646
2012	88228	99,3	73686	99,0	103063	100,9	20861	-35696
2013	100510	109,4	83719	110,2	113169	105,2	24783	-37442
2014	111501	104,6	93974	105,0	123660	102,4	28874	-41033

Sursa: *realizat de autor în baza datelor BNS*, www.statistica.md

În ceea ce priveşte creşterea economică, conform datelor prezentate, în anul 2014, produsul intern brut (*PIB*) a însumat 111,5 miliarde lei, în creștere – în termeni reali – cu 4,6% față de anul 2013. Valoarea adăugată brută produsă s-a majorat, în anul 2014, cu 5,0%, în raport cu anul anterior, fiind inferioară creşterilor înregistrate în anii precedenți, exclusiv anul 2012. Aceeaşi tendință o observăm la Consumul final, care, în anul 2014, a fost în creştere doar cu 2,4% în raport cu anul 2013. Creşterea a fost condiționată de majorarea cu 2,9% a consumului final al gospodăriilor populației.

Formarea brută de capital fix a depăşit cu 10,1% realizările anului precedent, contribuind, conform datelor Biroului Național de Statistică, cu 24,6% la formarea PIB şi cu 2,3% la creşterea acestuia. Exporturile şi importurile de bunuri şi servicii s-au majorat cu 1,1%, şi cu 0,4%, respectiv, față de anul 2013. Astfel, observăm creşterea de la an la an a deficitului exportului net, de la 33,6 mlrd.lei, în 2011, până la 41,03 mlrd.lei, în 2014 sau în dinamică relativă fiind cu 23% mai mare. Însă, nivelul deficitului balanței externe în raport cu PIB, înregistrează o diminuare de la 40,1% în PIB, în anul 2011, până la 36,7%, în anul 2014, ceea ce se apreciază favorabil.

În ceea ce priveşte *indicele prețurilor de consum*, constatăm că, pe parcursul anului 2014, prețurile s-au majorat, în medie, cu 5,1 %.

Tabelul 1.2

Indicele prețurilor de consum, anual, în % față de aceeaşi perioadă a anului precedent

	2010	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**
Indicele prețurilor producției industriale*	107,9	106,8	103,1	103,3	105,5
Indicele prețurilor a produselor agricole	142,9	110,0	117,7	77,8	106,6
Indicele prețurilor la lucrurile de construcții-montaj	102,3	109,0	109,9	108,3	108,1
Indicele prețurilor de consum	***107,4***	***107,6***	***104,6***	***104,6***	***105,1***

Sursa: *realizat de autor în baza datelor BNS*, www.statistica.md

Din datele tabelului observăm că, în perioada 2012-2013, indicele prețurilor de consum a înregistrat scădere față de perioada precedentă, cu excepția sectorului agricol influențat de condițiile nefavorabile, şi s-a stabilit la nivelul mediu de 4,6%. Pe parcursul anului 2014, prețurile la produsele alimentare s-au majorat, în medie, cu 5,1 %. La mărfurile nealimentare, prețurile au crescut cu 6,5%, în timp ce prețurile şi tarifele la serviciile prestate populației s-au majorat cu 1,6 %. Prețurile la producția industrială, în anul 2014, s-au majorat cu 5,5%, față de anul 2013, iar indicele prețurilor la lucrările de construcții-montaj, în total, pe economie au constituit 108,1%, față de perioada precedentă.

Numărul şomerilor, conform definiției Biroului Internațional al Muncii (BIM), a fost de 40,2 mii de persoane. Rata comajului a înregistrat la nivel de țară valoarea de 3,5%. La bărbați, ea a atins valoarea de 4,5% şi la femei – 2,4%. Continuă să se mențină disparități semnificative între rata şomajului în mediul urban (4,2%) şi cel rural (2,8%). Totodată, trebuie să menționăm numărul mare al persoanelor din populația activă, plecate peste hotare, dar care, prin intermediul remitențelor, contribuie la consumul final şi formarea brută de capital, precum şi la formarea veniturilor bugetare.

Analiza situației economiei reale, cu excepția anului 2012, afectat de secetă şi reducerea producției agricole, reflectă fluctuații nesemnificative şi tendințele favorabile la majoritatea indicatorilor macroeconomici. Însă, structura deformată a economiei, a cererii şi ofertei globale, aspectele calitative ale formării brute de capital, nivelul scăzut al investițiilor directe în modernizarea şi dezvoltarea unor sectoare productive, exportatoare, au condus la incapacitatea valorificării potențialului țării şi aprofundarea dezechilibrului macroeocnomic. Astfel, modelul creşterii rămâne bazat pe remitențe şi consum, care sunt vulnerabile la o serie de riscuri de natură internă şi externă.

În cadrul pentagonului de indicatori ai stabilității macroeconomice, cele care se referă la finanțele publice sunt redate de deficitului bugetar şi datoria publică. Însă, când vorbim despre

aceste 2 elemente ale politicii bugetar-fiscale, atunci ne referim atât la suficiența părții veniturilor bugetare, colectate prin intermediul sistemului fiscal, cât și la gestiunea eficientă și eficace a cheltuielilor bugetare.

Dacă ne referim la coordonatele (ținte) politicii bugetar-fiscale, atingerea cărora poate acționa pozitiv asupra stabilizării macroeconomice, acestea vizează: volumul veniturilor bugetare; echilibrul bugetar; provenienţa resurselor bugetare; mărimea datoriei publice; limitarea creşterii cheltuielilor publice în raport cu PIB. Aceste coordonate, corelate cu indicatori macroeconomici generali, trebuie să fie stabilite şi urmărite în cadrul programelor de guvernare pe termen mediu.

Tabelul 1.3

Dinamica deficitului Bugetului Public Național în R. Moldova în perioada 2010-2014

	2010	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**
Veniturile totale BPN, mil.lei	27540,2	30139,7	33530,3	36899,5	42455,8
ponderea în PIB, %	*38,31*	*36,60*	*38,00*	*36,71*	*38,08*
Cheltuielile BNP, mil.lei	29326,4	32100,9	35373,5	38651,3	44402,5
ponderea în PIB,%	*40,8*	*38,98*	*40,09*	*38,46*	*40,74*
Excedentul (deficitul) bugetului, mil.lei	**-1786,2**	**-1961,2**	**-1843,2**	**-1751,8**	**-1946,7**
Ponderea în PIB, %	***-2,48***	***-2,38***	***-2,09***	***-1,74***	***-1,75***

Sursă: *realizat în baza datelor Ministerului Finanțelor* www.minfin.md

Datele referitoare la volumul resurselor Bugetului Public Național (BPN) în PIB reflectă fluctuații, de la an la an, în limitele 36,6%-38,3%%, în PIB. În acelaşi timp, volumul cheltuielilor publice înregistrează modificări mai puțin semnificative, fiind, în medie, de 39% în PIB.

Coordonata funcțională privind *echilibrul bugetar* presupune stabilirea limitelor deficitului și/sau excedentului bugetar în PIB, având un impact semnificativ pe termen lung asupra stabilității macroeconomice. Astfel, la nivelul UE, criteriile de convergența bugetară impun statelor membre urmărirea limitei de 3%, în PIB, a soldului bugetar. În ce privește situația deficitului bugetar, în R. Moldova, datele tabelului arată că, în perioada analizată, soldul bugetar s-a încadrat în limitele situate între 1,7-2,48%% în PIB, înregistrându-se o tendință descrescătoare. Totodată, respectarea unor limite privind soldul bugetar nu înseamnă instantaneu îmbunătățirea situației economice. Dimpotrivă, deseori, aceasta semnifică implicațiile, din ce în ce mai mici, ale statului în economie și efectuarea cheltuielilor doar în limita veniturilor încasate, fără urmărirea realizării obiectivelor de interes general și/sau cu impact asupra creșterii economice.

O altă coordonată importantă a politicii fiscale, cu implicațiile semnificative și relevante pe plan informațional și funcțional, este presiunea fiscală sau rata fiscalității. Rata fiscalității depinde de o multitudine de factori, proprice sistemului fiscal constituit, variind în funcție de numărul impozitelor, metodele de calcul al materiei impozabile, progresivitatea sau proporționalitatea impozitării, scutirile etc., precum și de factori exogeni ce se referă la volumul producției, serviciilor impuse, relațiilor externe, volumul importului etc.

În Republica Moldova, rata fiscalității – dinamica și structura acesteia, prezentată în tabelul 1.4. – este situată în intervalul 31-32,8%% în PIB cu variații de la an la an şi este cu mult mai joasă, decât nivelul mediu de 44% înregistrat la nivelul țărilor UE.

Tabelul 1.4

Nivelul şi dinamica presiunii fiscale în Republica Moldova în perioada 2010-2014

	2010	2011	2012	2013	2014
Venituri fiscale Bugetului de Stat şi a Bugetelor locale, mil. lei	**15067,4**	**17381,4**	**19915,7**	**23217**	**24852,6**
ponderea în PIB, %	*20,96*	*21,11*	*22,57*	*23,10*	*22,29*
Contribuţii la asigurările sociale, mil.lei	5985,3	6562,6	7150	7776,1	8372,3
ponderea în PIB, %	*8,33*	*7,97*	*8,10*	*7,74*	*7,51*
Prime la asigurările medicale, mil.lei	1486,7	1636,1	1797,5	1967	2414,4
ponderea în PIB, %	*2,07*	*1,99*	*2,04*	*1,96*	*2,17*
Total Venituri fiscale, mil.lei	22539,4	25580,1	28863,2	32960,1	35639,3
Venituri fiscale în total VBPN, %	*81,84*	*84,87*	*86,08*	*89,32*	*83,94*
Rata fiscalităţii (% în PIB)	**31,35**	**31,06**	**32,71**	**32,79**	**31,96**

Sursă: *realizat în baza datelor Ministerului Finanţelor* www.minfin.md

Datele tabelului reflectă creşterea presiunii, în anul 2012, odată cu reintroducerea impozitului pe profit al persoanelor juridice. În 2014, constatăm o scădere a presiunii fiscale până la 31,96%, determinată de micşorarea încasărilor fiscale la toate verigile sistemului bugetar, cu excepţia FAOAM.

O altă coordonată majoră a politicii fiscale se referă la provenienţa resurselor financiare. Regula de bază este acumularea fondurilor pe seama surselor proprii şi, în R. Moldova, aceste sunt formate pe seama celor fiscale în proporţie de 81,8-89,32%%, în totalul veniturilor BPN, după cum se vede în tabelul 1.4. Veniturile nefiscale interne variază între 5-14% şi doar 2-5% provin din granturi externe. În structura veniturilor fiscale, predomină încasările din impozite indirecte acumulate la nivelul bugetului de stat constituind, în medie, 17,2% în PIB, cât şi contribuţiile la BASS situate la nivelul de 8% în PIB.

Şi o ultimă *coordonată funcţională* a politicii bugetare, care reprezintă şi indicatorul din pentagonul stabilităţii macroeconomice, o constituie mărimea datoriei publice. De regulă, diferite state stabilesc limita maximă a mărimii datoriei publice prin raportarea la PIB. Pe de altă parte, cunoaştem că problematica datoriei nu rezidă atât în volumul acesteia, cât în destinaţia resurselor împrumutate, condiţiile împrumutului, termene şi graficul eşalonării plăţilor.

Tabelul 1.5

Nivelul şi dinamica datoriei de stat a Republicii Moldova

	2010	2011	2012	2013	2014
Mărimea datoriei de stat interne, mil. lei	5304,9	5841,9	6158,94	6675,8	7075,3
Ponderea în PIB, %	*7,37*	*7,1*	*6,98*	*6,68*	*6,35*
Mărimea datoriei de stat externe, mil. USD	1116,2	1142,5	1245,6	1289,8	1306,1
Rata de schimb, lei	12,1536	11,714	120.634	13,06	15,61
Mărimea datoriei de stat externe, mil. lei	13565,9	13384,6	15025,8	16846	20395,3
Ponderea în PIB, %	*18,87*	*16,25*	*17,03*	*16,87*	*18,29*
Datoria de stat totală, mil. lei	18870,8	19226,5	21184,74	23522	27470,6
Ponderea datoriei de stat totale în PIB, %	**26,25**	**23,34**	**24,01**	**23,55**	**24,64**
Datoria de stat per locuitor, lei	5300,78	5400,7	5967,53	6625,92	9156,87

Sursa: *realizat în baza datelor Ministerului Finanţelor* www.minfin.md

Mărimea datoriei de stat, administrată de guvern, reprezintă 83% din totalul datoriei publice. Astfel, analiza dinamicii datoriei de stat reflectă că mărimea datoriei de stat s-a diminuat de la 26,25% în PIB, în 2010, la 24,64%, în anul 2014. Mărimea datoriei de stat interne a cunoscut o diminuare la 6,35% în PIB, în anul 2014, în timp ce datoria de stat externă s-a majorat la 18,29% în PIB, în anul 2014, față de 16,87%, în 2013, revenind la nivelul înregistrat în 2010. Datoria pe cap de locuitor a crescut constant de la 5300 lei sau 436$, în anul 2010, până la 9156,8 lei sau 587 $, în 2014.

Privită per ansamblu, mărimea datoriei de stat nu este mare din punct de vedere al efortului financiar, statul ar mai putea apela la resurse împrumutate cu condiția utilizării eficiente și productive, dar și pentru o intervenție activă în economie. Totodată, finanțarea sectorului public prin împrumuturi influențează alte agreagate macroeconomice, cum ar fi mărimea economisirilor sau a investițiilor sectorului privat. Toate aceste aspecte trebuie luate în considerare pentru stabilirea priorităților economiei reale, în general, și a stabilității macroeconomice, în particular. Uneori, aplicarea politicii bugetare în scopul stabilizării conjuncturale influențează comportamentul agenților economici, prin creșterile salariale, ceea ce determină creșterea consumului și a prețurilor. De asemenea, politica bugetară influențează, în mare parte, veniturile temporare, în timp ce venitul permanent nu este afectat semnificativ.

Dacă analizăm instrumentarul de intervenție a statelor membre UE în combaterea efectelor crizei financiare, observăm că intervențiile au vizat piața bancară și de creditare prin oferirea de garanții guvernamentale, prin injectarea de capital pe piața bancară sau chiar recapitalizarea unor instituții financiare. Costul măsurilor de stimulare, selectiv pentru unele state membre și per total pentru statele din zona euro, precum și totalul asumat este prezentat în tabelul 1.6.

Tabelul 1.6

Pachetul de măsuri și costul total al acțiunilor de stimulare economică, pentru anul 2009

Țara	**Reducere taxe / Cheltuieli suplimentare**		**Total cost pachet de stimulare**	
	Mld. Euro	**% din PIB**	**Mld. Euro**	**% din**
Belgia	1.24	0.35%	2.13	0.60%
Germania	14.81	0.58%	21.80	0.85%
Spania	12.31	1.10%	48.28	4.32%
Franța	14.30	0.72%	52.70	2.64%
Olanda	1.30	0.21%	0.00	0.00%
Austria	3.33	1.14%	0.60	0.21%
Polonia	1.72	0.49%	5.50	1.56%
Suedia	0.13	0.04%	0.00	0.00%
Marea Britanie	17.06	1.01%	0.00	0.00%
Total pentru cele mai puternice 13 economii UE	**75.23**	**0.57%**	**139.01**	**1.18%**
Total asumat pentru EU-27	**83.70**	**0.57%**	**154.65**	**1.18%**
Comunitatea Europeană	9.30	0.07%	18.50	0.14%
Total asumat	**93.00**	**0.64%**	**173.15**	**1.32%**

Sursa*: *Eurostat, http://epp.eurostat.ec.europa.eu

Per total, pentru cele 13 economii din zona euro, s-au alocat 139 miliarde euro sau 1,18% în PIB-ul acestor țări. Iar costul total, împreună cu sprijinul Comunității Europene, a constituit 173 miliarde sau 1,32% din PIB-ul Uniunii Europene. Măsurile de sprijin al sectorului bancar au avut drept scop final asigurarea de lichidități a economiilor și, în special,

deblocarea creditării, precum şi relansarea creşterii economice. Pe de altă parte, toate statele, care au oferit ajutor sectorului bancar, au solicitat, în schimb, anumite condiţii minime, printre care: numirea unor persoane în consiliile de conducere, limitarea remunerării managementului din instituţiile financiare respective sau alte măsuri ce urmăreau un control al statului asupra sumelor investite.

Alte de măsuri întreprinse de majoritatea statelor membre UE au vizat, deopotrivă, politica privind cheltuielile publice şi cea în domeniul veniturilor bugetare. Astfel, o serie de state au redus gradual cheltuielile bugetare (România, Spania, Portugalia, Letonia) pentru remunerarea personalului din sectorul public, în timp ce alte state au luat măsuri de creştere a fiscalităţii (Grecia, Letonia). Unele state membre au redus fiscalitatea pe anumite sectoare în vederea încurajării investiţiilor (Portugalia, Anglia). Majoritatea statelor membre au întreprins şi măsuri cu impact social, îndreptate spre stimularea creării de locuri de muncă, reducerea şomajului prin oferirea de garanţii IMM-urilor (România, Portugalia, Germania), reducerea cotelor la contribuţiile sociale (Portugalia, Germania), dar şi măsuri privind creşterea sumelor sau alocaţiilor pentru pensionari şi copii (Anglia).

În baza eforturilor guvernamentale comune, în anul 2011, la nivelul UE, a fost elaborată o procedură de prevenire a dezechilibrelor macroeconomice, care presupune monitorizarea continuă a situaţiei economice a ţărilor membre. În acest scop, a fost creat tabloul de bord al situaţiei macroeconomice, care declanşează mecanismul de alertă în situaţia în care mărimea indicatorilor se degradează şi nu se încadrează în limitele considerate normale pentru menţinerea stabilităţii. Dacă ne referim la indicatorii incluşi în sistemul de monitorizare a ţărilor membre UE, atunci, constatăm gruparea acestora în două componente mari şi anume: dezechilibre interne şi dezechilibre externe.

Tabelul 1.7

Tabloul de bord al situaţiei macroeconomice

Dezechilibre externe şi de competitivitate	**Dezechilibre interne**
1. Media balanţei de cont curent, în ultimii 3 ani, cu valori limitate în % din PIB; 2. Poziţia investiţională netă; 3. Variaţia cursului de schimb real efectiv; 4. Evoluţia exporturilor; 5. Costurile unitare nominale cu forţa de muncă (raport între remunerarea medie a unui salariat şi PIB-ul real per persoană ocupată).	1. Datoria sectorului privat cu valoare permisă (% din PIB); 2. Fluxul privat de credit cu limita sub 15% din PIB; 3. Creşterea preţurilor reale ale locuinţelor cu limită stabilită în % pe an; 4. Datoria publică, limita fiind de sub anumit % din PIB; 5. Media ratei şomajului, în ultimii 3 ani, să fie sub 5%; 6. Rata de creştere a îndatorării în sectorul financiar.

Prezintă importanţă preluarea experienţei ţărilor europene şi crearea propriului tablou de bord, specific situaţiei economice din ţara noastră şi urmărirea atentă a evoluţiei acestora. Este evident că R.Moldova se află pe poziţii departe de a se integra cu mărimea limitelor indicatorilor din câmpul performanţelor economice ale ţărilor membre UE. De aceea, este necesară elaborarea limitelor anuale încadrate şi corelate cu obiectivele strategice pe termen mediu, în baza unei analize complexe şi sistemice a situaţiei economice şi fiscale. Cert este faptul că acest instrument contribuie la consolidarea eforturilor guvernamentale în asigurarea stabilităţii macroeconomice pe termen mediu şi lung, şi va permite ţintirea unor obiective măsurabile.

Principalele ***concluzii,*** constatate în cadrul cercetării, se referă la următoarele:

- Implicațiile şi intervențiile guvernului rămân a fi foarte importante şi inevitabile pentru direcționarea dezvoltării economice a Republicii Moldova. În acest sens, stabilitatea macroeconomică pe termen lung este o condiție de bază în asigurarea creşterii nivelului de trai al populației;
- În procesul fundamentării deciziilor privind coordonatele politicii bugetar-fiscale, cu impact direct și indirect asupra stabilității macroeconomice, guvernarea se confruntă cu o multitudine de restricții şi constrângeri în utilizarea unor variabile-instrument, de natură fiscală. Principalele restricții vizează potențialul financiar al economiei, care, la rândul său, derivă din structura economiei, gradul de modernizare și tehnico-științific utilizat în procesele de producție, gradul ocupării forței de muncă și ponderea evaziunii fiscale. Aceste constrângeri sunt strâns legate de nivelul de dezvoltare economică, de relațiile cu exterior și de gradul de deschidere sau de integrare regională și internațională.
- Eficacitatea politicii fiscale încadrate în pentagonul stabilității macroeconomice este în funcție de cunoaşterea efectelor în utilizarea diferitelor instrumente pentru realizarea obiectivelor-țintă. Astfel, există o serie de condiții care pot asigura eficacitatea politicii fiscale prin stabilirea corectă a coordonatelor acesteia, precum: asigurarea echității privind gradul de suportabilitate a presiunii fiscale; coordonarea variabilelor-instrumente ale politicilor economice și financiare cu cele fiscale pentru a nu intra în contradicție; asigurarea ierarhizării obiectivelor fiscale prin determinarea clară a celor globale, intermediare și a celor operaționale, precum și segmentarea în timp a acțiunii lor; realizarea concordanței între volumul veniturilor fiscale și a cheltuielilor bugetare, pentru a asigura surse de finanțare optime în cazul existenței decalajelor mari; integrarea coordonatelor fiscale în tendințele pe plan regional și internațional pentru asigurarea compatibilității, dar și pentru preluarea celor mai bune practici existente.
- Sectorul public din Republica Moldova este excesiv, ineficient şi nefuncțional. Susținerea consolidării fiscale necesită optimizarea cheltuielilor publice şi corectarea subperformanțelor în domeniul colectării impozitelor. Alte reforme-cheie includ: îmbunătățirea structurii investițiilor capitale publice, în special prin intermediul bugetului local, investind în infrastructura de producție; raționalizarea serviciului public şi a salarizării în acest sector; îmbunătățirea suficienței şi durabilității pe termen lung a sistemului de pensii;
- Realizarea reformelor structurale, utilizându-se inclusiv instrumentele și coordonatele politicii bugetar-fiscale cu impact pe termen lung, trebuie orientată spre stimularea producției, satisfacerea cererii interne și obținerea veniturilor superioare, cât și spre creşterea nivelului de trai;
- Complexitatea politicii bugetar-fiscale este determinată de diversitatea obiectivelor și generează o serie de efecte distorsionate, imprevizibile. De aceea, utilizarea coordonatelor funcționale ale politicii bugetar-fiscale trebuie să fie realizată concomitent și într-o corelație perfectă cu coordonatele altor politici economice și financaire în vederea atingerii obiectivelor prioritare clar determinate și ierarhizate;
- Tabloul de bord constituie un instrument important în asigurarea stabilității macroeconomice pe termen mediu și lung, și permite țintirea unor obiective măsurabile, dar și în declanșarea procedurilor preventive atunci, când se înregistrează devieri considerabile în vederea stabilizării situației economice.

Bibliografie:

1. ANDERTON, R., TEWOLDE, T., *The global financial crisis. Trying to understand the global trade downturn and recovery,* 2011. [online]. http://www.ecb.int/pub/pdf/scpwps/ecbwp1370.pdf
2. CROITORU L. *Macrostabilizare şi tranziţie*. Bucureşti: Expert, 1993. 180 p. ISBN 973-95872-4-0.
3. KENNY, G., MORGAN, J., *Some lessons from the financial crisis for the economic analysis,* 2011. [on-line]. http://www.ecb.int/pub/pdf/scpops/ecbocp130.pdf;
4. LIPSEY R.G., STEINER P. O., PURVIS D. D. *Economics*. New York: Harper International Edition, 1987. 941 p. ISBN 0-06-350427-8.
5. Biroul Naţional de Statistică al Republicii Moldova. [online]. http: www.statistica.md
6. Baza de date a Ministerului Finanţelor al Republicii Moldova. [on-line]. www.minfin.md
7. Baza de date a UE, Eurostat. [on-line]. http://epp.eurostat.ec.europa.eu

IMPROVING THE LIQUIDITY OF RISK MANAGEMENT IN THE MICROFINANCE INSTITUTIONS OF THE REPUBLIC OF MOLDOVA

Assoc. Prof., PhD Stela CIOBU, ASEM

Microfinance plays a critical role in fostering economic growth and development by increasing productivity and employment opportunities.

The assessment of the liquidity risk at the microfinance institutions from the Republic of Moldova is necessary for the maintenance of the general market discipline on the financial market and particularly on the non-banking institutions market.

The liquidity risk management is important also for the good functioning of the institution and high performance indicators. An institution's liquidity management process should be sufficient to meet its daily funding needs and cover both expected and unexpected deviations from normal operations. Accordingly, institutions should have a comprehensive management process for identifying, measuring, monitoring, and controlling liquidity risk. Because of the critical importance to the viability of the institution, liquidity risk management should be fully integrated into the institution's risk management processes.

The goal of this research is to analyze the models of liquidity risk management in microfinance institutions, taking into consideration the regulatory framework of the Republic of Moldova in comparison with other countries, and to identify the elements of a successful policy for liquidity risk management.

Key words: *liquidity risk, management of the liquidity risk, microfinance institutions, liquidity risk policy, cash flows etc.*

1. Introduction

The analysis of the liquidity in the recent years became very important for the survival of the financial institutions exposed to the world financial crisis. Concerning microfinance institutions, the necessity in researching this topic is of particular interest, because of the various approaches in different countries due to the lack of common regional regulations and prudential norms.

Analysing the international practice we may notice that the situation is quite the same, excepting some countries, and thus, the liquidity risk management in microfinance institutions remains an actual subject to be explored globally. The actuality of this topic is increasing as in

the last years it is observed a phenomenon of transforming the microfinance institutions from non-deposit taking to deposit taking entities, which leads to the increase of their role as participants on the financial market.

The goal of this research is to analyse the models of liquidity risk management in microfinance institutions, taking into consideration the regulatory framework of the Republic of Moldova in comparison with other countries, and to identify the elements of a successful policy for liquidity risk management.

The research objectives:

- identifying of the main liquidity indicators for microfinance institutions;
- presenting the methods and tools used by microfinance institutions to manage the liquidity risk;
- analysing the best models for liquidity risk management in the international practices;
- identifying the peculiarities of the liquidity risk management in the microfinance institutions of the Republic of Moldova and ways of improving it.

2. Corporate Governance as a guarantee for efficient liquidity risk management in the microfinance institutions

The board of directors is ultimately responsible for the liquidity risk assumed by the institution. As a result, the board should ensure that the institution's liquidity risk tolerance is established and communicated in such a manner that all levels of management clearly understand the institution's approach to managing the trade-offs between liquidity risk and short-term profits. The board of directors or its delegated committee of board members should oversee the establishment and approval of liquidity management strategies, policies and procedures, and review them at least annually. In addition, the board should ensure that it:

- understands the nature of the liquidity risks of microfinance institutions;
- establishes executive-level lines of authority and responsibility for managing the institution's liquidity risk;
- enforces management's duties to identify, measure, monitor, and control liquidity risk;
- understands and periodically reviews the institution's CFPs for handling potential adverse liquidity events;
- understands the liquidity risk profiles of important subsidiaries and affiliates as appropriate.

Senior management is responsible for ensuring that board-approved strategies, policies, and procedures for managing liquidity, on both a long-term and day-to-day basis, are appropriately executed within the lines of authority and responsibility designated for managing and controlling liquidity risk. This includes overseeing the development and implementation of appropriate risk measurement and reporting systems, liquid buffers like cash, unencumbered marketable securities, and market instruments, and an adequate internal control infrastructure. Senior management is also responsible for regularly reporting to the board of directors on the liquidity risk profile of the institution.

Senior management should determine the structure, responsibilities, and controls for managing liquidity risk and for overseeing the liquidity positions of the institution. These elements should be clearly documented in liquidity risk policies and procedures. For institutions comprised of multiple entities, such elements should be fully specified and documented in policies for each material legal entity and subsidiary. Senior management should be able to monitor liquidity risks for each entity across the institution on an on-going basis. Processes should be in place to ensure that the group's senior management is actively

monitoring and quickly responding to all material developments and reporting to the boards of directors as appropriate.

Institutions should clearly identify the individuals or committees responsible for implementing and making liquidity risk decisions. When an institution uses an asset/liability committee (ALCO) or other similar senior management committee, the committee should actively monitor the institution's liquidity profile and should have sufficiently broad representation across major institutional functions that can directly or indirectly influence the institution's liquidity risk profile through lending, investment securities, wholesale and retail funding. Committee members should include senior managers with authority over the units responsible for executing liquidity-related transactions and other activities within the liquidity risk management process. In addition, the committee should ensure that the risk measurement system adequately identifies and quantifies risk exposure. The committee also should ensure that the reporting process communicates accurate, timely, and relevant information about the level and sources of risk exposure.

The following figure reflects the general view on the liquidity management of an MFI.

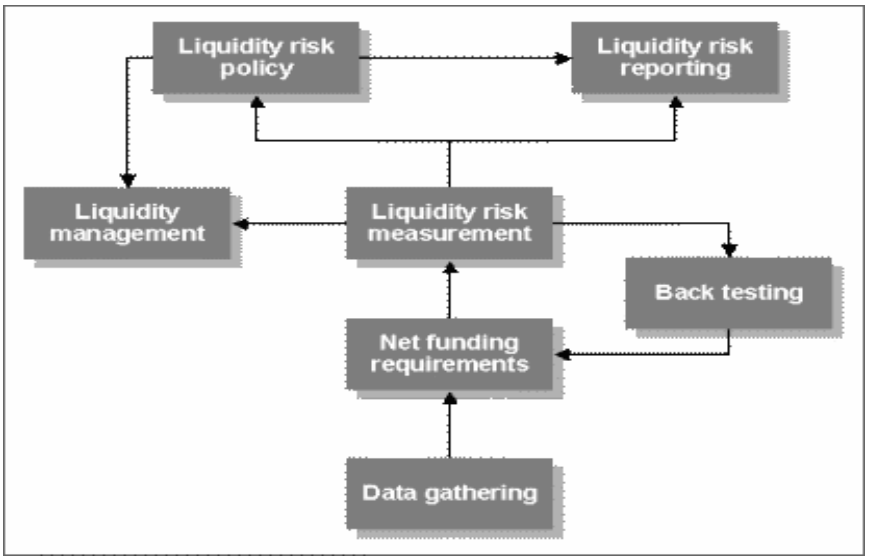


Figure 1. The mechanism of the liquidity risk management
Source: *elaborated by author*

Institutions should have documented strategies for managing liquidity risk and clear policies and procedures for limiting and controlling risk exposures that appropriately reflect the institution's risk tolerances. Strategies should identify primary sources of funding for meeting daily operating cash outflows, as well as seasonal and cyclical cash flow fluctuations. Strategies should also address alternative responses to various adverse business scenarios. In formulating liquidity management strategies, members of huge microfinance institutions should take into consideration their legal structures considering the case when there are any divergences at their branches intending to become separate legal entities and operating subsidiaries, also concerning key business lines, markets, products, and jurisdictions in which they operate.

Policies and procedures should provide for the formulation of plans and courses of actions for dealing with potential temporary, intermediate-term, and long-term liquidity disruptions. Policies, procedures, and limits also should address liquidity separately for individual currencies, legal entities, and business lines, when appropriate and material, and should allow for legal, regulatory, and operational limits for the transferability of liquidity as

well. Senior management should coordinate the institution's liquidity risk management with disaster, contingency, and strategic planning efforts, as well as with business line and risk management objectives, strategies, and tactics.

Policies should clearly articulate a liquidity risk tolerance that is appropriate for the business strategy of the institution considering its complexity, business mix, liquidity risk profile, and its role in the financial system. Policies should also contain provisions for documenting and periodically reviewing assumptions used in liquidity projections. Policy guidelines should employ both quantitative targets and qualitative guidelines. These measurements, limits, and guidelines may be specified in terms of the following measures and conditions, as applicable:

- Cash flow projections that include discrete and cumulative cash flow mismatches or gaps over specified future time horizons under both expected and adverse business conditions.
- Target amounts of unencumbered liquid asset reserves.
- Measures used to identify unstable liabilities and liquid asset coverage ratios. For example, these may include ratios of wholesale funding to total liabilities or some other liability dependency measures, such as short-term borrowings as a percent of total funding.
- Asset concentrations that could increase liquidity risk through a limited ability to convert to cash bank-owned (corporate-owned) life insurance, and less marketable loan portfolios. Concerning this we should mention the complex financial instruments. They are illiquid, difficult to value, or marked by the presence of cash flows that are irregular, uncertain, or difficult to model.
- Funding concentrations that address diversification of funding sources and types, such as large liability and borrowed funds dependency, secured versus unsecured funding sources, exposures to single providers of funds, exposures to funds providers by market segments, and different types of brokered deposits or wholesale funding.
- Funding concentrations that address the term, re-pricing, and market characteristics of funding sources with consideration given to the nature of the assets they fund. This may include diversification targets for short-, medium-, and long-term funding; instrument type and securitization vehicles; and guidance on concentrations for currencies and geographical markets.
- Contingent liability exposures such as unfunded loan commitments, lines of credit supporting asset sales or securitizations, and collateral requirements for derivatives transactions and various types of secured lending.
- Exposures of material activities, such as securitization, derivatives, trading, transaction processing, and international activities, to broad systemic and adverse financial market events. This is most applicable to institutions with complex and sophisticated liquidity risk profiles.

The measurements mentioned above are applicable for large microfinance institutions that are rather complex financial intermediaries with many branches and active on the capital market. Obviously, alternative measures and conditions may be appropriate for certain institutions and for sure some of these measurements are not appropriate for small microfinance organizations.

Policies also should specify the nature and frequency of management reporting. In normal business environments, senior managers should receive liquidity risk reports at least monthly, while the board of directors should receive liquidity risk reports at least quarterly. Depending upon the complexity of the institution's business mix and liquidity risk profile, management reporting may need to be more frequent. Regardless of an institution's complexity, it should have the ability to increase the frequency of reporting on short notice, if

the need arises. Liquidity risk reports should impart to senior management and the board a clear understanding of the institution's liquidity risk exposure, compliance with risk limits, consistency between management's strategies and tactics, and consistency between these strategies and the board's expressed risk tolerance.

There are several requirements that a liquidity policy should fulfil:

- specify who is responsible for liquidity management (treasury manager, finance director, etc.);
- clarify the scope of authority and signatory powers assigned to the liquidity manager;
- define acceptable liquidity instruments as well as the size of transactions and signature requirements;
- describe the general methodology for liquidity planning;
- include a set of operating parameters that reflect the level of liquidity risk the MFI is prepared to accept: minimum and maximum limits for holdings of cash assets at head office and branches; minimum and maximum levels of vault cash; maximum percentage of available credit lines that the liquidity manger is allowed to borrow.[1]
- another approach on the liquidity risk management refers to the cash management that relates to the mechanics of consolidating cash at the head office and investing it at the local bank in interest bearing accounts.[2]

Following this idea, there are some issues to be accomplished by the managers:

- maintaining detailed estimates of projected cash inflows and outflows;
- using branch procedures to limit unexpected increases in cash needs;
- maintaining investment accounts that can be easily liquidated into cash, or lines of credit with local banks to meet unexpected needs;
- anticipating the potential cash requirements of new product introductions or seasonal variations in deposits or withdrawals.[3]

Institutions should consider liquidity costs, benefits, and risks in strategic planning and budgeting processes. Significant business activities should be evaluated for both liquidity risk exposure and profitability. More complex and sophisticated institutions should incorporate liquidity costs, benefits, and risks in the internal product pricing, performance measurement, and new product approval process for all material business lines, products, and activities.

Incorporating the cost of liquidity into these functions should align the risk-taking incentives of individual business lines with the liquidity risk exposure their activities create for the institution as a whole. The quantification and attribution of liquidity risks should be explicit and transparent at the line management level and should include consideration of how liquidity would be affected under stressed conditions.

3. The instruments and the methods of liquidity risk management in the microfinance institutions

The process of measuring liquidity risk should include robust methods for comprehensively projecting cash flows arising from assets, liabilities, and off-balance-sheet items over an appropriate set of time horizons. For example, time buckets may be daily for very short timeframes out to weekly, monthly, and quarterly for longer time frames. Pro forma cash flow statements are a critical tool for adequately managing liquidity risk. Cash

---

[1] J. Ledgerwood, V. White, Transforming microfinance institutions: providing full financial services to the poor, World Bank Publications 2006, pag. 331-332.

[2] A risk management framework for microfinance institutions, Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ) GmbH, July 2000, pag. 14.

[3] A risk management framework for microfinance institutions, Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ) GmbH, July 2000, pag. 14

flow projections can range from simple spread sheets to very detailed reports depending upon the complexity and sophistication of the institution and its liquidity risk profile under alternative scenarios. Given the critical importance that assumptions play in constructing measures of liquidity risk and projections of cash flows, institutions should ensure that the assumptions used are reasonable, appropriate, and adequately documented. Institutions should periodically review and formally approve these assumptions.

Institutions should focus particular attention on the assumptions used in assessing the liquidity risk of complex assets, liabilities, and if applicable, on the off-balance-sheet positions. Assumptions applied to positions with uncertain cash flows, including the stability of retail and secondary market issuances and borrowings, are especially important when they are used to evaluate the availability of alternative sources of funds under adverse contingent liquidity scenarios. Such scenarios include, but are not limited to, deterioration in the institution's asset quality or capital structure and funding.

Institutions should ensure that assets are properly valued according to relevant financial reporting and supervisory standards, if there are any. An institution should fully factor into its risk management practices the consideration that valuations may deteriorate under market stress and take this into account in assessing the feasibility and impact of asset sales on its liquidity position during stress events. Institutions should ensure that their vulnerabilities to changing liquidity needs and liquidity capacities are appropriately assessed within meaningful time horizons, including intraday, day-to-day, short-term weekly and monthly horizons, medium-term horizons of up to one year, and longer-term liquidity needs of one year or more. These assessments should include vulnerabilities to events, activities, and strategies that can significantly strain the capability to generate internal cash.

The figure bellow integrates some available methods for liquidity risk management.

Figure 2. Liquidity risk management issues

Stress Testing as a method for liquidity risk management

Microfinance institutions should conduct stress tests regularly for a variety of institution-specific and market wide events across multiple time horizons. The magnitude and frequency of stress testing should be commensurate with the complexity of the financial institution and the level of its risk exposures. Stress test outcomes should be used to identify and quantify sources of potential liquidity strain and to analyse possible impacts on the institution's cash flows, liquidity position, profitability, and solvency. Stress tests should also

be used to ensure that current exposures are consistent with the financial institution's established liquidity risk tolerance. Management's active involvement and support is critical to the effectiveness of the stress testing process. Management should discuss the results of stress tests and take remedial or mitigating actions to limit the institution's exposures, build up a liquidity cushion, and adjust its liquidity profile to fit its risk tolerance. The results of stress tests should also play a key role in shaping the institution's contingency planning. As such, stress testing and contingency planning are closely intertwined.

Collateral Position Management

An institution should have the ability to calculate all of its collateral positions in a timely manner, including the value of assets currently pledged relative to the amount of security required and unencumbered assets available to be pledged. An institution's level of available collateral should be monitored by legal entity, jurisdiction, and currency exposure. An institution should be aware of the operational and timing requirements associated with accessing the collateral given its physical location taking into the consideration the custodian institution or securities settlement system with which the collateral is held. These difficulties are likely to increase the costs of the microfinance organizations. Institutions should also fully understand the potential demand on required and available collateral arising from various types of contractual contingencies during periods of both market wide and institution-specific stress.

Management Reporting

Liquidity risk reports should provide aggregate information with sufficient supporting detail to enable management to assess the sensitivity of the institution to changes in market conditions, its own financial performance, and other important risk factors. The types of reports or information and their timing will vary according to the complexity of the institution's operations and risk profile. Reportable items may include but are not limited to cash flow gaps, cash flow projections, asset and funding concentrations, critical assumptions used in cash flow projections, key early warning or risk indicators, funding availability, status of contingent funding sources, or collateral usage. Institutions should also report on the use of and availability of government support, such as lending and guarantee programs, and implications on liquidity positions, particularly since these programs are generally temporary or reserved as a source for contingent funding.

Diversified Funding

An institution should establish a funding strategy that provides effective diversification in the sources and tenor of funding. It should maintain an ongoing presence in its chosen funding markets and strong relationships with funds providers to promote effective diversification of funding sources. An institution should regularly gauge its capacity to raise funds quickly from each source. It should identify the main factors that affect its ability to raise funds and monitor those factors closely to ensure that estimates of fund raising capacity remain valid.

A microfinance institution should diversify available funding sources in the short-, medium-, and long-term. Diversification targets should be part of the medium- to long-term funding plans and should be aligned with the budgeting and business planning process. Funding plans should take into account correlations between sources of funds and market conditions. Funding should also be diversified across a full range of retail as well as secured and unsecured wholesale sources of funds, consistent with the institution's sophistication and complexity. Management should also consider the funding implications of any government programs or guarantees it uses. As with wholesale funding, the potential unavailability of government programs over the intermediate-and long-term should be fully considered in the development of liquidity risk management strategies, tactics, and risk tolerances. Funding diversification should be implemented using limits addressing counterparties, secured versus

unsecured market funding, instrument type, securitization vehicle, and geographic market. In general, funding concentrations should be avoided. Undue over-reliance on any one source of funding is considered an unsafe and unsound practice.

An essential component of ensuring funding diversity is maintaining market access. Market access is critical for effective liquidity risk management as it affects both the ability to raise new funds and to liquidate assets. Senior management should ensure that market access is being actively managed, monitored, and tested by the appropriate staff. Such efforts should be consistent with the institution's liquidity risk profile and sources of funding. For example, access to the capital markets is an important consideration for most large complex institutions, whereas the availability of correspondent lines of credit and other sources of wholesale funds are critical for smaller, less complex institutions.

An institution should identify alternative sources of funding that strengthen its capacity to withstand a variety of severe institution-specific and market wide liquidity shocks. Depending upon the nature, severity, and duration of the liquidity shock, potential sources of funding include, but are not limited to, the following:

Cushion of Liquid Assets

Liquid assets are an important source of both primary liquidity also named the operating liquidity and secondary liquidity or also known as contingent liquidity at many institutions. Indeed, a critical component of an institution's ability to effectively respond to potential liquidity stress is the availability of a cushion of highly liquid assets without legal, regulatory, or operational impediments (i.e., unencumbered) that can be sold or pledged to obtain funds in a range of stress scenarios. These assets should be held as insurance against a range of liquidity stress scenarios including those that involve the loss or impairment of typically available unsecured and/or secured funding sources.

The size of the cushion of such high-quality liquid assets should be supported by estimates of liquidity needs performed under an institution's stress testing as well as aligned with the risk tolerance and risk profile of the institution. Management estimates of liquidity needs during periods of stress should incorporate both contractual and non-contractual cash flows. Such estimates should also assume the inability to obtain unsecured and uninsured funding as well as the loss or impairment of access to funds secured by assets other than the safest, most liquid assets. Management should ensure that unencumbered, highly liquid assets are readily available and are not pledged to some payment systems. The quality of unencumbered liquid assets is important as it will ensure accessibility during the time of most need.

Internal Controls

An institution's internal controls consist of procedures, approval processes, reconciliations, reviews, and other mechanisms designed to provide assurance that the institution manages liquidity risk consistent with board-approved policy. Appropriate internal controls should address relevant elements of the risk management process, including adherence to policies and procedures, the adequacy of risk identification, risk measurement, reporting, and compliance with applicable rules and regulations.

Management should ensure that an independent party regularly reviews and evaluates the various components of the institution's liquidity risk management process. These reviews should assess the extent to which the institution's liquidity risk management complies with both supervisory guidance and industry sound practices, taking into account the level of sophistication and complexity of the institution's liquidity risk profile.

Smaller, less-complex institutions may achieve independence by assigning this responsibility to the audit function or other qualified individuals independent of the risk management process. The independent review process should report key issues requiring

attention including instances of noncompliance to the appropriate level of management for prompt corrective action consistent with approved policy.

Some elements of risk management in microfinance must go well beyond one's own institutional boundaries and must include – to the extent possible – measures that would help the MFI clients to manage their risks more effectively. This is one of the fundamental differences between risk management in conventional financial institutions and MFIs. For some MFIs, such measures may include financial literacy programs and basic health education for the clients.

Three factors justify such wider measures:

- poor households suffer from multiple disadvantages which prevent them from fully utilizing their access to financial services;
- most MFIs provide loans without collateral and run greater risk if their client households' economic activities do not perform as expected;
- MFIs have a social mission.

Managers should also consider the tools available to manage liquidity. Overdraft facilities or revolving credit lines are the right source of funding to address daily, weekly or monthly liquidity needs. Although banks may charge a fairly high rate of interest or a facility fee for these lines, the total cost of these fees is minimal compared to the cost of delaying loan disbursements.

Just as insufficient liquidity has risks, excess liquidity has a cost. The MFI should also consider what investment instruments are available for excess cash. A convenient instrument is a sweep account through which excess cash is automatically swept from current accounts into overnight or short-term investments by the MFI's bank.

For a short term period the managers may consider also the following methods that are affecting both, the credit and the liquidity policies:

- small loan sizes – by making many small loans, the microfinance institution reduces its credit and liquidity risk exposure by diversifying its loan portfolio;
- varied loan terms – by disbursing loans regularly or by issuing loans with different term lengths, the MFI reduces its liquidity risk exposure by having loans mature and renew frequently;
- limits on loan size increases – microfinance institutions reduce credit risk by increasing loan sizes in strict increments to ensure that clients can manage gradually larger loan sizes. In addition, MFIs manage risk by basing loan sizes on clients' demonstrated capacity to repay.

Conclusions

Risk management is the process of controlling the likelihood and potential severity of an adverse event; it is about systematically identifying, measuring, limiting, and monitoring risks faced by an institution.

An institution's liquidity management process should be sufficient to meet its daily funding needs and cover both expected and unexpected deviations from normal operations. Accordingly, institutions should have a comprehensive management process for identifying, measuring, monitoring, and controlling liquidity risk. Because of the critical importance to the viability of the institution, liquidity risk management should be fully integrated into the institution's risk management processes. Critical elements of sound liquidity risk management include:

- effective corporate governance consisting of oversight by the board of directors and active involvement by management in an institution's control of liquidity risk;
- appropriate strategies, policies, procedures, and limits used to manage and mitigate liquidity risk;

- comprehensive liquidity risk measurement and monitoring systems including assessments of the current and prospective cash flows or sources and uses of funds that are commensurate with the complexity and business activities of the microfinance institution;
- active management of intraday liquidity and collateral;
- an appropriately diverse mix of existing and potential future funding sources;
- adequate levels of highly liquid marketable securities free of legal, regulatory, or operational impediments, that can be used to meet liquidity needs in stressful situations;
- comprehensive contingency funding plans (CFPs) that sufficiently address potential adverse liquidity events and emergency cash flow requirements;
- internal controls and internal audit processes sufficient to determine the adequacy of the institution's liquidity risk management process.

Supervisors will assess these critical elements in their reviews of an institution's liquidity risk management process in relation to its size, complexity, and scope of operations.

Bibliography:

1. Legea cu privire la organizațiile de microfinanțare nr. 280-XV din 22.07.2004 // Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 138-146/737 din 13.08.2004.
2. Legea asociațiilor de economii şi împrumut nr. 139-XVI din 21.06.2007 // Monitorul Oficial nr. 112-116/506 din 03.08.2007.
3. Normele de prudență financiară a asociațiilor de economii şi împrumut // Hotărârea CNPF nr. 17/8 din 30.04.2008 // Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 131-133 din 22.07.2008.
4. A risk management framework for microfinance institutions, Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ) GmbH, July 2000.
5. LEDGERWOOD, J.; WHITE V. *Transforming microfinance institutions: providing full financial services to the poor*. World Bank Publications, 2006.
6. ROSENBERG R. A *Technical Guide for Measuring Results of Microfinance Institutions – Minimum Indicators that Donors and Investors Should Track, CGAP, Consultative Group to Assist the Poor*, World Bank, 2009.

IMPORTANȚA IDENTIFICĂRII MĂSURILOR DE CONTROL PENTRU ATENUAREA RISCURILOR INERENTE

Conf. univ., dr. Ana CÎRLAN,
Drd. Dorian NACU, ASEM

Introducere

Orice organizație se constituie pentru a realiza anumite scopuri, în raport cu care se orientează activitățile desfăşurate în cadrul acesteia. În afara unor scopuri, nu există organizație, deoarece acestea constituie însăşi rațiunea ei de a fi.

Scopurile sunt cunoscute sub denumirea generică de obiective. În sectorul privat, obiectivul principal al organizației îl constituie fructificarea capitalului investit, pe când, în sectorul public, accentul cade pe interesul general, adică producerea unui serviciu public sau oferirea unui beneficiu pentru publicul larg.

Obiectivele organizației nu se rezumă numai la cele derivate din scopurile pentru care a fost creată. Pentru atingerea scopurilor, organizația utilizează resurse, fapt pentru care este necesară definirea unor obiective legate de utilizarea eficientă a acestora și de securitate a

activelor. De asemenea, organizația generează și utilizează informații, deci, o serie de obiective vizează fiabilitatea informațiilor interne și externe, în cadrul cărora un loc central îl ocupă fiabilitatea informațiilor contabile, deoarece acestea reflectă situația financiară și patrimonială.

Organizația își desfășoară activitățile într-un mediu reglementat și, prin urmare, este firesc să-și stabilească obiective legate de conformitatea cu legile, actele normative, regulamentele și politicile interne.

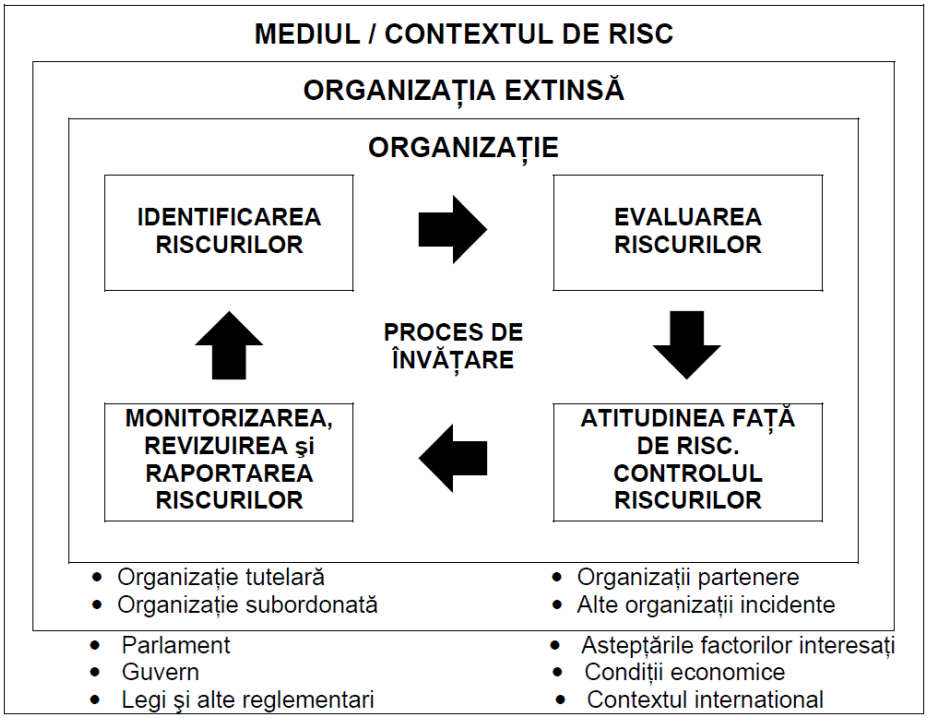
Obiectivele operaționale (la nivelul fiecărei activități) trebuie exprimate prin indicatori de rezultate, pentru a putea fi monitorizate. Din această cauză, obiectivele sunt denumite, în mod curent, şi „rezultate ce trebuie obținute" sau „rezultate aşteptate".

Implementarea Managementului Riscului

Oricare ar fi organizația, atingerea obiectivelor stabilite sau obținerea rezultatelor aşteptate este grevată de incertitudine, care poate deveni un impediment în calea succesului sau o oportunitate.

Oricând pot sa apară situații sau evenimente, acțiuni sau inacțiuni, care au drept consecință neatingerea obiectivelor sau se pot constitui în oportunități ce trebuie exploatate. Astfel de probleme, care pot apărea şi care influențează, în sens negativ sau pozitiv, obținerea rezultatelor dorite, sunt denumite **riscuri**. Din cele de mai sus, rezultă că riscurile trebuie **identificate** şi **evaluate,** din perspectiva combinației dintre **probabilitatea** ca ceva (riscul) să se întâmple şi impactul (consecința asupra obiectivului), pe care materializarea respectivei posibilități îl va avea. Rezultatul evaluării combinației probabilitate-impact este denumită **expunerea la risc**. Dar riscurile nu dispar complet nici după ce am procedat la controlul intern. Incertitudinea nu poate fi eliminată, ci numai controlată.

Gestionarea riscurilor înseamnă identificarea și evaluarea riscurilor, precum și stabilirea modului de a reacționa în fața riscurilor, adică de a pune în aplicare măsuri de control intern, care să le atenueze posibilitatea de apariție sau consecințele pe care le-ar produce, în cazul în care s-ar materializa.



Modelul prezentat mai sus împarte procesul de management al riscului în elemente componente, aşezate într-o succesiune logică a acestui proces, însă, în realitate, aceste

componente se îmbină armonios, pentru a crea un întreg. Prin urmare, managementul riscurilor nu este un proces liniar, componentele lui interacționând. Gestionarea unui risc poate avea un impact asupra altor riscuri sau măsurile identificate ca fiind eficace pentru controlarea unui risc se pot dovedi benefice și în controlarea altor riscuri.

Pentru a gestiona riscurile într-o organizație, este necesar, înainte de toate, să se cunoască aceste riscuri, adică să fie identificate, ceea ce ar fi primul pas în construirea profilului riscurilor unei organizații, apoi să fie evaluate, după care, pasul cel mai important constă în identificarea măsurilor de control intern.

∑ Risc inerent > ∑ Risc rezidual

După ce riscurile au fost identificate şi evaluate şi după ce s-au definit limitele de toleranță în cadrul cărora organizația este dispusă, la un moment dat, să-şi asume riscuri, este necesară stabilirea măsurilor de control ca răspuns la risc pentru fiecare risc în parte. Anume, după stabilirea acestora, riscul nominalizat (rezidual) va avea o valoare mai mică decât Riscul inițial (inerent).

Problema controlării/necontrolării riscurilor este abordată, cel mai des, în mod relativ, şi nu absolut, adică în funcție de toleranță. În acest context, se vorbeşte despre riscuri care nu pot fi controlate până la un nivel satisfăcător al expunerii sau despre riscuri controlabile parțial.

În teoria riscurilor, s-au identificat câteva strategii alternative pe care managerii entităților economice le pot adopta ca răspuns la risc.

- **Acceptarea (tolerarea) riscurilor**

Acest tip de răspuns la risc constă în neluarea unor măsuri de control al riscurilor şi este adecvat pentru riscurile inerente a căror expunere este mai mică decât toleranța la risc. Sunt suficiente cazurile în care riscurile nu pot fi controlate intern până la un nivel acceptabil al expunerii sau costurile pe care le incumbă măsurile de control sunt disproporțional de mari în raport cu beneficiile. În consecință, acceptarea intervine atunci când riscurile sunt liber asumate sau când aplicarea unei alte strategii de răspuns la risc nu este posibilă.

- **Monitorizarea permanentă a riscurilor**

Acest tip de răspuns la risc constă în acceptarea riscului cu condiția menținerii sale sub o permanentă supraveghere. Parametrul supravegheat, cu precădere, este probabilitatea, deoarece strategia monitorizării se aplică în cazul riscurilor cu impact semnificativ, dar cu probabilitate mică de apariție.

- **Evitarea riscurilor**

Această strategie de răspuns la risc constă în eliminarea activităților (circumstanțelor) care generează riscurile.

- **Transferarea (externalizarea) riscurilor**

Această strategie de răspuns la risc constă în încredințarea gestionării riscului unei părți terțe, care are expertiza necesară gestionării acelui risc, în acest scop, încheindu-se un contract. Prin aceasta, se urmăreşte,pe de o parte, micşorarea expunerii organizației, iar pe de altă parte, gestionarea eficace a riscului de către un terț specializat.

Această opțiune este benefică mai ales în cazul riscurilor financiare şi patrimoniale. Cel mai cunoscut exemplu de transfer al riscurilor îl constituie contractele de asigurare. În schimbul unei sume de bani (prima de asigurare), terțul (societatea asiguratoare) preia asupra sa riscul asigurat, obligându-se să despăgubească organizația care a transferat riscul, în cazul în care riscul se materializează.

- **Tratarea (atenuarea) riscurilor**

Aceasta este abordarea cea mai frecventă pentru majoritatea riscurilor cu care se confruntă organizația. Opțiunea tratării (atenuării) riscurilor constă în faptul că, în timp ce organizația va continua să desfăşoare activitățile care generează riscuri, aceasta ia măsuri de control adecvate (implementează instrumente/dispozitive de control intern) pentru a menține

riscurile în limite acceptabile (tolerabile). De aici şi importanţa controlului intern în managementul riscurilor. Acesta, odată implementat, are menirea să ofere asigurări rezonabile că obiectivele vor fi atinse, ceea ce este acelaşi lucru cu afirmaţia că prin control intern se obţin asigurări rezonabile asupra menţinerii riscurilor în limite acceptabile.

Tratarea riscurilor înseamnă a acţiona prin măsuri de atenuare a probabilităţii, a impactului sau a ambelor. Ilustrăm acest fapt printr-un exemplu:

Obiectiv – securitatea activelor;

Risc – intrarea în gestiune a unor materiale neconforme cantitativ şi calitativ cu specificaţiile contractuale.

Măsuri de control intern	Acţionează asupra:
– Revizuirea portofoliului de furnizori	Probabilităţii
– Inserarea în contracte a unor clauze asiguratorii	Impactului
– Ameliorarea sistemului de recepţie	Probabilităţii şi impactului

Tipurile de măsuri de control după originea lor:

• **Mijloacele** reprezintă grupa de dispozitive/instrumente de control intern implementate prin măsuri (acţiuni) de adecvare a mijloacelor în raport cu obiectivele. Circumstanţele care favorizează apariţia unor riscuri ce afectează realizarea obiectivelor constau, de multe ori, în grave distorsiuni între resurse şi obiective. În categoria resurse, sunt incluse resursele umane, financiare şi tehnice (în accepţiunea cea mai largă).

• **Sistemul de informare** este grupa dispozitivelor/instrumentelor de control intern operaţionalizate ca urmare a măsurilor (acţiunilor) ce vizează realizarea unui sistem informaţional şi de pilotaj complet (se referă la toate funcţiile şi activităţile organizaţiei), fiabil (corectitudinea şi veridicitatea informaţiilor), exhaustiv (cuprinderea tuturor informaţiilor relevante), pertinent şi util (care satisface necesităţile decizionale), oportun (furnizarea informaţiilor atunci când este necesar) şi neredundant (abundenţa inutilă a datelor furnizate).

• **Organizarea** este grupa dispozitivelor/instrumentelor de control intern rezultate ca urmare a aplicării măsurilor (acţiunilor) ce vizează corectarea anomaliilor depistate în organizarea procesuală şi structurală, şi care constituie circumstanţe favorizante pentru manifestarea riscurilor.

• **Procedurile** sunt acele instrumente/dispozitive de control intern, prin care se controlează riscurile generate de necunoaşterea proceselor şi regulilor ce trebuie respectate în desfăşurarea activităţilor. A activa fără a formaliza modul în care fiecare trebuie să procedeze, înseamnă a nu exista un control intern eficace, menit să ţină sub control riscurile şi să se obţină astfel o asigurare rezonabilă că obiectivele vor fi atinse. Pentru ca procedurile să devină instrumente/dispozitive de control intern eficace, acestea trebuie: să se refere la toate procesele şi activităţile importante; să fie scrise; să fie actualizate în permanenţă; să fie aduse la cunoştinţa executanţilor; să fie simple şi pe înţelesul tuturor.

• **Supervizarea** grupează instrumentele/dispozitivele de control intern menite să ţină sub control riscurile ce rezultă din anomalii în exercitarea controlului ierarhic. Astfel de instrumente de control intern vizează stilul managerial al responsabililor de pe diferite nivele. A superviza nu înseamnă a reface munca subordonaţilor, a căuta eroarea cu orice preţ sau a supraveghea în permanenţă procesele. A superviza înseamnă, în primul rând, a îndruma (coordona), a încuraja şi, numai în ultimul rând, a verifica. Supervizarea trebuie să se bazeze pe un sistem informaţional adecvat, să fie universală (să se refere la toate activităţile) şi să fie consemnată (viză, raport etc.) pentru a putea fi evaluată.

Tipurile de măsuri de control după rezultatul obținut în urma implementării lor:

• Instrumente/dispozitive de control intern preventiv

Aceste instrumente de control intern sunt menite să limiteze posibilitatea ca anumite riscuri să se materializeze. Cu cât materializarea unor riscuri este mai nedorită, cu atât mai importantă devine implementarea instrumentelor de control intern preventive. Majoritatea instrumentelor puse în operă în organizație au tendința să aparțină acestei categorii.

Ex: separarea funcțiunilor previne riscurile de fraudă; procedurile previn riscurile de neregularitate şi neconformitate; mijloacele previn riscurile datorate indisponibilității de resurse etc.

• Instrumente/dispozitive de control intern cu caracter corectiv

Aceste instrumente sunt concepute pentru a limita impactul riscurilor materializate.

• Instrumente/dispozitive de control intern detective

Aceste instrumente de control intern sunt concepute să identifice riscurile care s-au materializat pentru a putea fi tratate consecințele. În general, aceste instrumente de control intern sunt cunoscute şi sub denumirea de controlul ulterior, deoarece se referă la riscuri materializate.

Concluzie

Odată stabilite zonele de risc, obiectivele care sunt afectate de posibila materializare a riscurilor, circumstanțele care favorizează apariția riscurilor, responsabilitățile managerilor în gestionarea riscurilor, strategiile ce trebuie adoptate, anume identificarea măsurilor de control intern (activitățile ce trebuie întreprinse pentru diminuarea expunerii la riscuri) ilustrează importanța implementării Managementului riscurilor, într-o entitate economică, pentru care monitorizarea continuă a riscurilor, la care se supune, prezintă unul din obiectivele de bază.

КОСВЕННЫЕ НАЛОГИ В РЕСПУБЛИКЕ МОЛДОВА И ИХ ЗНАЧЕНИЕ В ФОРМИРОВАНИИ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ГОСУДАРСТВА

Конф. унив., д-р. Надежда КИКУ, МЭА

Indirect taxes are an important sources income of national public budget of Republic of Moldova. But policy in the field of indirect taxes has different consequences for social-economic sphere. Some of them will be analyzed in this science article.

С самого момента своего появления, налоги выполняли свое главное предназначение – формирование финансовых ресурсов государства. Эта их функция – фискальная, актуальна как и во все времена, так и сегодня. И хотя в последнее столетие налогам стали отводить и другую важную роль – регулятора определенных социально-экономических процессов в обществе, все же главное предназначение налогов и налоговой системы – обеспечивать государственные органы финансовыми средствами для выполнения ими различных функций, которые берет на себя государство.

Серьезное влияние на уровень налоговых доходов бюджета в постсоциалистических странах оказывают темпы экономических преобразований. Содержательно такая зависимость объясняется тем, что в условиях мягкой финансовой политики государства по отношению к предприятиям широкое распространение получает бартер и неплатежи, отрицательно воздействующие на величину поступающих в бюджет налогов. Одновременно у экономических агентов формируются некоторые стереотипы поведения, не совместимые с высоким уровнем налоговой дисциплины, и соответствующий набор приемов и методов легального и

нелегального уклонения от налогов. Но это имеет серьезные негативные бюджетные последствия. Особенно важным является отслеживание ситуации и решение проблем по недобору тех налогов, которые обеспечивают наибольшие поступления в бюджет.

Одна из основных классификаций налогов делит их на две такие группы, как прямые налоги (на доходы или имущество налогоплательщиков) и косвенные налоги (на товары и услуги). Принято считать, что в развитых странах доля прямых налогов в доходах бюджета превалирует, а в развивающихся странах большие доходы государству приносят косвенные налоги. В случае Республики Молдова данное утверждение является абсолютно верным, так как косвенные налоги, включающие в себя НДС, акцизы и таможенные пошлины (налоги на международную торговлю и внешние операции) обеспечивают около 42% всех доходов национального публичного бюджета (в 2014 году).

Налоги, являющиеся таким важным источников финансовых ресурсов государства, требуют к себе соответственно серьезного отношения и пристального внимания к возникающим проблемам при их взимании. Поэтому данная тема является достаточно актуальной.

Проведем более детальный анализ поступлений в бюджет косвенных налогов в Республике Молдова. Вначале проанализируем в целом динамику поступлений косвенный налогов в национальный публичный бюджет Республики Молдова за 2008-2014 года (см. таблицу 1).

Таблица 1

Динамика поступлений косвенных налогов в национальный публичный бюджет Республики Молдова в 2008-2014 годах, млн. леев

Показатели / Года	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
НДС	9097,0	7536,8	9104,0	10464,2	10671,8	12174,1	12852,0
Акцизы	1362,0	1535,0	2067,2	2666,7	2893,6	3508,2	3428,1
Налоги на международ-ную торговлю и внешние операции	1150,0	907,6	1078,5	1178,6	1286,5	1417,2	1456,8
Всего косвенных налогов	11609,0	9979,4	12249,7	14309,5	14851,9	17099,5	17736,9
Доходы национального публичного бюджета	25516,9	23517,7	27540,2	30139,7	33530,3	36899,5	42455,8

Источник: *составлено автором на основе данных Министерства финансов РМ об исполнении национального публичного бюджета за 2008-2014 года*

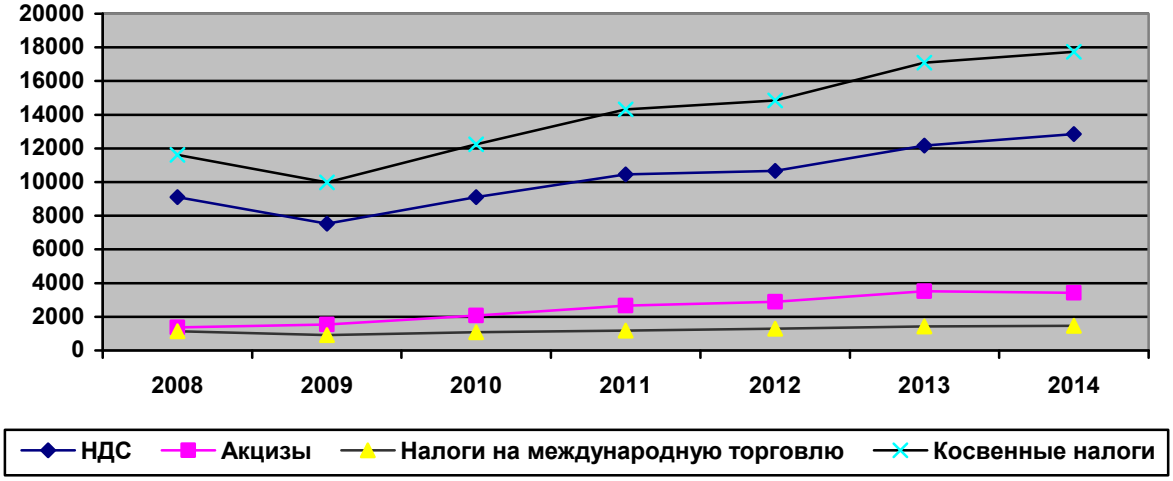
Поступления по НДС на протяжении последних семи лет характеризуются следующими тенденциями. За исключением 2009 года, когда поступления уменьшились на 17% по сравнению с 2008 годом, во все года наблюдается тенденция к росту поступлений. При этом за 2008-2014 года общая сумма поступлений возросла на 40%. Наибольший прирост поступлений наблюдается в 2010 (рост на 21% по сравнению с 2009 годом) и в 2011 и 2013 годах (рост примерно на 15% по сравнению с 2010 и 2012 годом соответственно).

По акцизам наблюдается устойчивая тенденция роста на протяжении всех лет с 2008 по 2013 год и только в 2014 году поступления уменьшились по сравнению с предыдущим годом на 2%. Но за семь лет сумма поступлений акцизов в национальный публичный бюджет увеличилась в 2,5 раза (или 251%). При этом наибольшие темпы прироста наблюдаются в такие годы, как 2010 по сравнению с 2009 (рост на 35%), 2011 по сравнению с 2010 (рост на 29%) и 2013 по сравнению с 2012 (рост на 21%). Как видим, темпы прироста поступлений по акцизам намного превышают темпы прироста по НДС. Но суммы поступлений и следовательно фискальное значение акцизов намного меньше, чем НДС.

Налоги на международную торговлю и внешние операции также росли на протяжении данных семи лет, за исключением 2009 года, когда сумма поступлений по данной группе налогов уменьшилась на 242,4 млн. леев или 21%. Но если сравнить сумму поступлений в 2014 году по отношению к сумме 2008 года, то рост составляет 27%. Темпы прироста поступлений по налогам на международную торговлю и внешние операции намного ниже чем по НДС и акцизам в большинстве годов, но тем не менее в 2010 году наблюдается прирост в 19% (по сравнению с 2009 годом), а в 2013 году – 10% (по сравнению с 2012 годом).

Общая сумма косвенных налогов увеличилась за 2008-2014 года более чем на 150%. И хотя наблюдается снижение поступлений общей суммы косвенных налогов в 2009 году – минус 14% по сравнению с 2008 годом, во все остальные года тенденция только положительная. При этом темпы прироста достаточно высоки: в 2010 году – 23% по сравнению с 2009 годом, в 2011 году – 17% по сравнению с 2010 годом и в 2013 году – 15% по сравнению с 2012 годом.

Для лучшей наглядности тенденций представим данную динамику в фигуре 1.



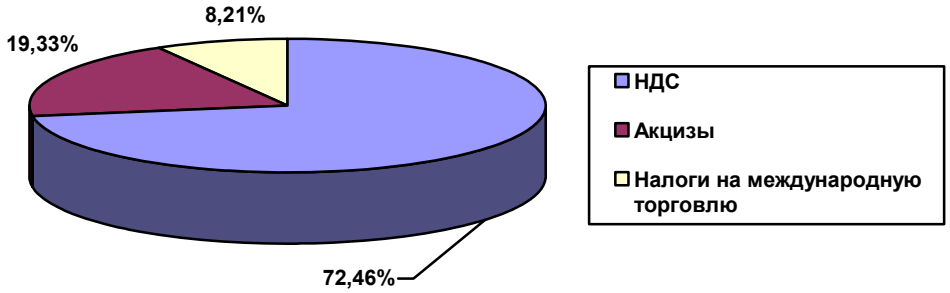
Фигура 1. Эволюция поступлений косвенных налогов в национальный публичный бюджет Республики Молдова в 2008-2014 годах
Источник: *составлено автором на основе данных таблицы 1.*

Фигура наглядно показывает тенденция как по всем косвенным налогам за последние семь лет, так и по отдельно каждому косвенному налогу. Очень наглядно видно, что тенденции НДС и всего косвенных налогов практически совпадают, что объясняется превалирующей долей НДС в общей сумме поступлений косвенных налогов (одинаковый спад в 2009 году и практически равный подъем во все остальные годы).

По налогам на международную торговлю наблюдается очень медленный и постепенный рост, в то время как по акцизам – наблюдается стабильный рост до 2013 года более быстрыми темпами, но в 2014 году виден небольшой спад.

Далее проанализируем структуру косвенных налогов в Республике Молдова (см. фигуру 2).

Как видно из фигуры, очень большую долю в общей сумме косвенных налогов занимает НДС – 72,46%, в то время как доля акцизов (19,33%) и таможенных пошлин (8,21%) намного меньше. Такое большое значение НДС указывает на необходимость уделения ему большого внимания со стороны государственных органов.



Фигура 2. Структура косвенных налогов в 2014 году, %
Источник: *составлено автором на основе данных таблицы 1.*

Далее проанализируем удельный вес всех косвенных налогов в доходах национального публичного бюджета Республики Молдова, а также каждого из косвенных налогов по отдельности (см. таблицу 2).

Таблица 2

Динамика удельного веса всех косвенных налогов в национальный публичный бюджет Республики Молдова в 2008-2014 годах, %

Показатели / Года	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Косвенные налоги	45,5	42,4	44,4	47,5	44,3	46,3	41,8
НДС	35,7	32,3	33,2	34,7	31,8	33	30,3
Акцизы	5,3	6,6	7,5	8,8	8,6	9,5	8,1
Налоги на международную торговлю и внешние операции	4,5	3,9	3,9	3,9	3,8	3,8	3,4

Источник: *расчеты автора на основе данных Министерства финансов Республики Молдова*

Данные выше представленной таблицы позволяют сделать выводы о том, что доля косвенных налогов на протяжении последних семи лет варьирует от 41,8% (в 2014 году – самое низкое значение) до 47,5% (в 2011 году – максимальное значение). Колебания удельного веса косвенных налогов в доходах бюджета достаточно существенны и не наблюдается никакой четкой динамики и тенденции. Единственной четко прослеживаемой тенденцией является корреляция между падениями и подъемами удельного веса всех косвенных налогов и удельного веса НДС, что объясняется очень большим удельным весом НДС в общей сумме всех косвенных налогов.

Удельный вес поступлений по НДС в доходы национального публичного бюджета также варьируют от 30,3% (в 2014 году – минимальное значение) до 35,7% (в 2008 году – максимальное значение). Также не наблюдается стабильной тенденции рост или понижения удельного веса, а колебания в разные года.

Удельный вес акцизов на протяжении 2008-2013 годов показывал четкую тенденцию роста (от 5,3% в 2008 году до 9,5% в 2013 году) и только в 2014 году удельный вес акцизов (также как и абсолютные показатели) уменьшился.

По налогам на международную торговлю и внешние операции наблюдается практически стабильная ситуация с динамикой удельного веса на протяжении пяти лет (в 2009-2013 годах – 3,9-3,8%), в то время как в 2008 году их удельный вес достигал 4,5% (максимальное значение), а в 2014 году упал до 3,4% (минимальное значение), что при этом не связано с понижением абсолютных показателей, а с тем, что темпы прироста по данной группе налогов оказались ниже, чем общей суммы поступлений в бюджет.

В системе косвенного налогообложения в нашей стране существуют ряд проблем, которые оказывают влияние на их фискальное значение. Основным косвенным налогом является НДС. Начиная с 2009 года поступления по данному обязательному платежу постоянно растут, но при этом доля в доходах бюджета варьирует и уменьшилась до рекордно низкой отметки в 2014 году – 30,3% (достигая в 2008 году 35,7% всех доходов бюджета РМ). Это свидетельствует о том, что несмотря на рост поступлений по НДС, темпы его роста меньше, чем темпы роста поступлений всех доходов национального публичного бюджета, что является настораживающим фактором, так как НДС является очень хорошим индикатором экономической ситуации в стране (так как взимается практически при любым экономических операциях).

Одним из важных теоретических вопросов, относящихся к налогу на добавленную стоимость, является вопрос о сфере его действия. С экономической точки зрения для удовлетворения критериям равенства и нейтральности идеальный НДС как налог на потребление должен взиматься со всего потребления домашних хозяйств, включая товары и услуги, произведенные самостоятельно. Так, для создания равных условий для всех существующих торгуемых и неторгуемых товаров потребление, например, самостоятельно выращенных овощей должно облагаться налогом на добавленную стоимость, т.к. указанная продукция в той же степени является потребленной добавленной стоимостью индивидуума, в какой в соответствии с концепцией экономического дохода в последний включается стоимость самостоятельно произведенных и потребленных товаров.

Но с точки зрения налогового администрирования, описанное выше представление налога на добавленную стоимость искажает его природу, т.к. НДС не является налогом с физических лиц, а представляет собой налог на потребительские расходы и его взимание заканчивается на стадии розничных продаж товара независимо от вида товара. Здесь возникает дилемма для государства – с одной стороны справедливым является обложение как можно большего количества налогоплательщиков (то есть всех, кто торгует товарами и услугами), с другой стороны – мелкие предприниматели, приносящие в бюджет очень небольшие доходы и в тоже время являющиеся потенциальными фирмами-однодневками, которые отвлекают много средств бюджета на свое администрирование.

Немаловажное влияние на уровень доходов бюджета от НДС имеет проблема эффективности администрирования налога на добавленную стоимость. В нашей стране широкие масштабы уклонения от НДС получили через использование фирм-однодневок (фирм-«фантомов»), так как предприниматели считают, что налоговая нагрузка по НДС чрезмерна. Многие годы они предлагают ее снизить, но Министерство финансов РМ, учитывая фискальную значимость НДС и достаточно напряженное состояние государственных финансов (особенно последние годы, учитывая кризисное состояние нашей экономики) не идет на снижение стандартной ставки НДС. Мало того, государство периодически повышает ставки НДС (повышение ставки с 8% до 20% на сельскохозяйственную продукцию в 2013 году, и с 6% до 8% на природный газ) и аннулирует некоторые льготы по данному налогу, а также вносит множество изменений и дополнений по данному налогу, что является дополнительным фактором уклонения от уплаты НДС (как в силу сложности и запутанности законодательства, так и в силу слишком частых изменений и нестабильности законодательства).

Среди основных методов уклонения от уплаты налога на добавленную стоимость следует выделить использование фальшивых налоговых накладных, фальсификацию бухгалтерских записей, некорректную квалификацию типа сделки, ложный экспорт товаров и услуг, совершение коммерческих операций через фирмы-«фантомы»,

непробивание чеков и следовательно, неотображение в учете всех операций, трансфертное ценообразование с помощью аффилированных предприятий. Также для противодействия уклонению от уплаты НДС важна форма и порядок составления налоговых накладных, ведение перекрестных налоговых проверок и подробные правила регистрации предприятий в качестве плательщиков НДС.

Доля акциза в доходах национального публичного бюджета в последние годы превышала 8%, поэтому системе его администрирования и борьбе с уклонением от его уплаты также должно уделяться большое внимание. В процессе администрирования акцизов в Республике Молдова налоговые органы сталкиваются с проблемой фальсификации алкогольной продукции и тем самым уклонением от уплаты акцизов. В деле борьбы с данным явлением применяются такие методы как маркировка акцизными марками алкогольной продукции и установлением стационарных налоговых постов на предприятиях, производящих крепкий алкоголь. Но, несмотря на применение этих мер, процесс уклонения от уплаты акцизов продолжает оставаться важной проблемой налоговой системы Республики Молдова. При этом очень негативным фактором экономической среды является нелояльная конкуренция между легальными и нелегальными производителями алкогольной продукции.

Другая проблема в системе взимания акцизов со стороны государства заключается в том, с каких именно товаров взимать акциз. Наличие на сегодняшний день в Республике Молдова большого списка подакцизных товаров, многие из которых приносят крайне мало финансовых ресурсов бюджету, и в тоже время имеют сложный процесс администрирования, приводит к росту расходов государства на их взимание. Тем самым не выполняется классический принцип налогообложения о соотношении затрат на сбор налогов с поступлениями от данных налогов. Поэтому считаем более рациональным сокращение перечня подакцизных товаров.

Для оценки эффективности деятельности по взиманию таможенных платежей важно не только оценивать достигнутые результаты в виде оценки абсолютных показателей, но и определить, какой объем таможенных платежей мог бы быть получен.

Проблема неоднообразного применения судами таможенного законодательства – вопрос, к сожалению, не новый и требует более серьезного рассмотрения, так как решения по судебным делам между таможней и экономическими субъектами напрямую влияют на исчисление и уплату таможенных обязательств в бюджет государства, в том числе штрафов. В тоже время неоднообразное применение таможенного законодательства судебными инстанциями используется некоторыми импортерами, экспортерами, перевозчиками и брокерами как способ избежать ответственности, что в конечном итоге сводит на нет усилия таможни по стимулированию налогово-таможенной дисциплины.

Можно сделать следующие основные предложения по совершенствованию системы косвенного налогообложения в Республике Молдова для повышения его фискального значения:

- по НДС основными проблемами являются уклонение от уплаты налога. Поэтому все внимание должно направляться на совершенствование налогового законодательства и устранение лазеек, позволяющих налогоплательщикам минимизировать этот налог. В тоже время, не следует забывать о том, что нередко при ужесточении борьбы с уклонением от уплаты налогов под пресс налоговых органов подпадают и законопослушные налогоплательщики;
- по акцизам основными проблемами является уклонение от уплаты в связи со слабым администрированием. Решением данной проблемы считаем, во-первых

уменьшение списка подакцизных товаров, а во-вторых, усиление налогового администрирования и наказание за выявленные случаи уклонения;

- в области таможенных пошлин и других платежей, собираемых таможенными органами, считаем, что для повышения их фискальной отдачи необходимо совершенствовать законодательство (в части уменьшения налоговых лазеек, которыми пользуются недобросовестные налогоплательщики).

То есть общим является проработка налогового законодательства, и в тоже время не слишком частое его изменение (что является крайне негативным фактором налоговой системы Молдовы по оценке налогоплательщиков). Но в заключение можно сказать, что борьба с уклонением от уплаты косвенных налогов будет тем эффективнее, чем больше налогоплательщики будут видеть отдачу от средств, которые они предоставляют государству в виде налогов. То есть тогда, когда система государственных расходов будет приносить большую пользу всем налогоплательщикам, тогда и они с большей охотой будут выполнять свои налоговые обязательства.

Библиография:

1. Налоговый кодекс РМ. Раздел III. НДС. Закон РМ №1415-XIII от 17.12.1997. *Monitorul Oficial al RM*, № 127-129, 2000.
2. Налоговый кодекс РМ. Раздел IV. Акцизы. Закон РМ №1053-XIV от 16.06.2000. *Monitorul Oficial al RM*, № 139-140, 2000.
3. ШИКИРЛИЙСКАЯ, Т. *Национальный публичный бюджет – в «минусе»*. Экономическое обозрение. Логос-пресс. 2015, №7 от 27.02.2015, с.6.
4. Informația privind încasările la BPN la situația din 31.12.2014. [online] [citat 1.09.2015]. Disponibil: http://www.fisc.md/incarcari_BNP.aspx
5. http://www.customs.gov.md/index.php?id=28
6. http://www.mf.gov.md/files/reports/1.%20BPN_7.pdf

ROLUL REGLEMENTĂRII ÎN FORMAREA UNEI GUVERNANȚE CORPORATIVE FUNCȚIONALE ÎN BĂNCI

Conf.univ., dr. Victoria COCIUG,ASEM
Lect. sup., Alesea ANDRONIC, ASEM

In the last decade, corporate governance has become one of the tools of globalization and transplantation and application of corporate governance rules and principles were generalized in all democratic legal systems. The European Union has established since 2003 that the main modernization of company law is to improve corporate governance, and recently undertook a concrete plan of action regarding corporate governance in financial institutions.

În ultimii ani, sectorul bancar a fost aspru criticat pentru rolul său în recenta criză financiară. În special, guvernarea slabă a băncilor este frecvent indicată ca o cauză majoră a crizei, iar acest fapt a dispus politicul multor țări europene să identifice soluții pentru modificarea principiilor de guvernanță corporativă în bănci, care ar permite profilaxia unei maladii similare celei, cu care s-a confruntat sectorul financiar din 2007 şi până în prezent.

Deşi, guvernanța corporativă a devenit unul dintre instrumentele pozitive ale globalizării, iar transplantul şi aplicarea regulilor şi principiilor guvernanței corporative au fost generalizate în toate sistemele juridice democratice Uniunea Europeană a stabilit încă din 2003 că mijlocul principal de modernizare a dreptului societăților comerciale constă în îmbunătățirea guvernanței corporative, iar foarte recent şi-a asumat un plan concret de acțiune privitor la guvernanța corporativă în instituțiile financiare.

Introducere

Guvernanța corporativă a apărut şi s-a dezvoltat ca răspuns la o serie spectaculoasă de eşecuri din domeniul privat, într-un timp scurt, ceea ce a dus la pierderea încrederii investitorilor în capacitatea managerilor de a conduce marile corporații sau chiar instituțiile publice. În anul 1992, în Marea Britanie, Sir Adrian Cadbury a elaborat un amplu raport – Raportul Cadbury (Cadbury, 1992) – ca urmare a preocupărilor sale în cercetarea cauzelor care au contribuit la eşecul marilor corporații din sectorul privat. În cadrul raportului, a fost precizat faptul că falimentele marilor companii au fost provocate, îndeosebi, din cauza unor probleme semnificative de funcționare a sistemului de control intern.

Astfel, s-a constituit o viziune absolut nouă asupra managementului corporativ, prin care rezultatele financiare ale unei companii erau poziționate direct proporțional cu mecanismul de organizare şi dirijare a activității ei. În acest mod, elementele constitutive ale unei concepții noi, numite guvernanță corporativă, se rezumă la modul în care companiile pot deveni mai eficiente prin folosirea unor structuri instituționale, cum ar fi actele constitutive, organigramele şi cadrul legislativ.

În decursul ultimelor două decenii, în literatura de specialitate, sunt întâlnite o varietate de definiții date guvernanței corporative, neexistând o definiție unanim acceptată. Astfel, în Raportul Cadbury, guvernanța corporativă este definită ca un ansamblu de reguli, care guvernează sistemul de administrare şi control în cadrul unei întreprinderi, raporturile dintre autoritatea publică şi organele de conducere a întreprinderii, între consiliul de administrație/de supraveghere, directori/directorat, acționari şi alte persoane interesate (angajați, investitori, persoane care intră în raporturi contractuale cu societatea – „*stakeholders*”).

Cât priveşte definițiile de *guvernanță corporativă* acceptabile pentru bănci, cea mai amplă este cea formulată de Banca Centrală Europeană, şi anume „proceduri şi procese prin care o organizație este condusă şi controlată”. Structura de guvernanță corporativă specifică distribuția drepturilor şi responsabilităților în rândul diferiților participanți din cadrul organizației, cum ar fi comitetul director, directori şi stakeholderi, şi stabileşte regulile privind procesul decizional. Banca Mondială defineşte conducerea corporativă ca fiind „o combinație de legi, regulamente şi coduri de conduită adoptate în mod voluntar, care asigură companiei posibilitatea de a atrage capitalul financiar şi uman necesar activității sale şi posibilitatea de a-şi desfăşura activitatea, în mod eficient, astfel, încât să-şi asigure existența prin generarea de valoare pe termen lung pentru acționarii săi şi societate în ansamblu”.

Astfel, conceptul de guvernanță corporativă este văzut ca având două fațete: cea comportamentală, care se referă la modul în care interacționează managerii unei companii, acționarii, angajații, creditorii, clienții şi furnizorii, statul şi alte grupuri de interese în cadrul strategiei generale a companiei *şi* cea normativă, care se referă la setul de reglementări, în care se încadrează aceste relații şi comportamente, descrise anterior, respectiv legea societăților comerciale, legea valorilor mobiliare şi a piețelor de capital, legea falimentului, legea concurenței, cerințele cotării la bursă etc.

Modele de guvernanță corporativă

Guvernanța corporativă pleacă de la ipoteza că dreptul legal de posesie şi multiplicare a valorii, atribuit acționarilor unei companii trebuie fundamentat prin acte legale şi regăsit în procedeele de reglementare a activității economice. În caz contrar, protecția investițiilor va fi compromisă, conducând la dezinteresul capitalurilor de a dezvolta o afacere într-un anumit areal economic. Însă, reglementările sunt ghidate de modul în care sunt formate societățile şi capacitatea lor de a transmite şi absorbi informație de pe piața de capital, unde are loc formarea şi modificarea nucleului de control asupra lor. Astfel, principalele două modele de guvernanță corporativă depind, în mod fundamental, de modul de concepere a separării între proprietate şi control. În modelul „*outsider system*”, definit şi „*market oriented*”, categoriile de societăți relevante sunt aşa-numitele „companii publice”, caracterizate printr-o crescută

fracționalitate a proprietății, tipică societăților cotate pe piețele financiare reglementate şi de o redusă concentrare a proprietății.

Pentru astfel de companii, mecanismul principal pentru regularizarea conflictelor dintre acționari şi manageri îl reprezintă bursa, care modifică permanent structura posesorilor lor, datorită schimbărilor continue de proprietate, prin intermediul negocierilor de acțiuni. Un astfel de model de guvernanță corporatistă caracterizează țările anglo-saxone şi americane, în care sistemul de „*common law*" - gradul de protejare al acționarilor minoritari şi creditorilor - este foarte ridicat, iar proprietatea societății este prevalent răspândită.

Un alt model, diametral opus, este cel de „*insider system*", care poate acționa doar într-o economie, constituită din companii unde proprietatea este puternic concentrată într-un nucleu dur, cu un puternic rol decizional constituit din grupuri puține. Un astfel de model de guvernanță corporativă caracterizează țările europene, în special Germania, Elveția, Austria, Franța şi Italia (cu anumite particularități), în care proprietatea şi controlul societății cotate sunt puternic concentrate, iar cota de proprietate atribuită pieței este relativ redusă (înțeleasă ca un ansamblu al acționarilor minoritari).

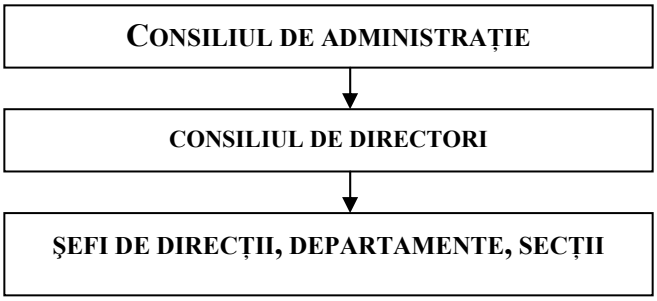
Un alt aspect, prin prisma căruia se pot analiza diverse modele de guvernanță corporativă, este cel relațional, care descrie modul de interacțiune a posesorilor de capitaluri şi a managerilor, care, în mod expres, ar trebui să acționeze în interesul acționarilor. Teoria de agent (Jensen şi Meckling, 1976) presupune că managerii - agenții acționarilor nu întotdeauna aplică cele mai eficiente instrumente pentru a acționa în interesul proprietarilor, iar cei din urmă nu au capacitate deplină de a monitoriza perfect managerii care acționează în numele lor, deoarece managerii (insideri) dețin informații mult mai complexe despre performanța companiei. Astfel, se conturează necesitatea formalizării unor relații clare prin care acționarii să aibă acces la gestiunea firmei, fără a se implica în rutina activităților ei, iar managerii să poarte responsabilitate deplină față de rezultatele financiare. Şi, deoarece banca este o companie net specifică față de oricare altă firmă din economie datorită poziției sale de intermediar, capacitatea de comunicare între management şi acționariat creează pericole pentru întreg sistemul financiar al unei economii.

Guvernanța corporativă în bănci este complicată nu numai de poziția lor într-o economie, dar şi de unele aspecte specifice ale activității lor, precum reglementarea maximă, capital neomogen, transparența activității financiare care generează un dezechilibru problematic între, pe de o parte, posibilitățile iluzorii ale acționarilor şi deponenților de a supraveghea managementul băncii şi, pe de altă parte, posibilitățile concrete ale managerilor băncii de a exploata controlul deplin asupra informației pe care o dețin, în vederea maximizării veniturilor lor şi ale acționariatului de control.

Astfel, pentru domeniul bancar, se desprind trei modele de guvernare corporativă, combinate în doua sisteme. Scurta descriere este redată mai jos:

Modelul tradițional are la bază două raporturi juridice: un raport juridic se stabileşte între acționari şi administratorii băncii în baza unui contract de mandat, iar al doilea raport se stabileşte între administratorii şi managerii de nivel mai jos al băncii, managerii dispun de o autoritate derivată din cea a administratorilor.

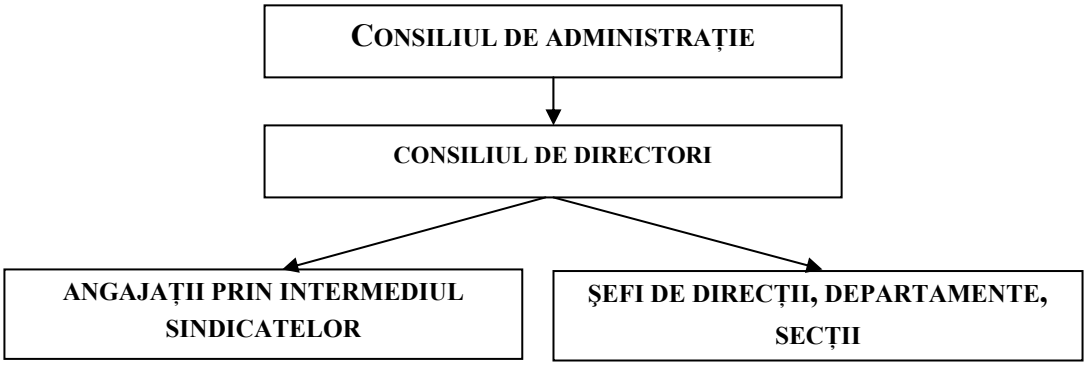
Astfel, ierarhia decizională poate fi redată prin următoarea schemă:



Astfel, există o relație ierarhică directă, care prevede o subordonare decizională, dar şi control riguros de la posesorul băncii la executorul deciziilor acționariatului. Caracteristicile specifice acestui model sunt:

- în acest model, numit şi modelul maximizării veniturilor acționarilor, întregul risc al activității băncii se concentrează asupra acționarului, care este, în acelaşi timp, şi beneficiarul veniturilor finale;
- acționariatul selectează consiliul de directori al băncii, el răspunde de calitatea nivelului executiv al managementului;
- sistemul de luare a deciziilor se bazează pe regula: o acțiune înseamnă un vot;
- consiliul de directori alege managementul care se presupune că ia decizii în scopul maximizării valorii acțiunilor deținute de acționari;
- valoarea acțiunilor se fundamentează pe valoarea prezentă a proiecției dividendelor viitoare, care derivă din profitul net.

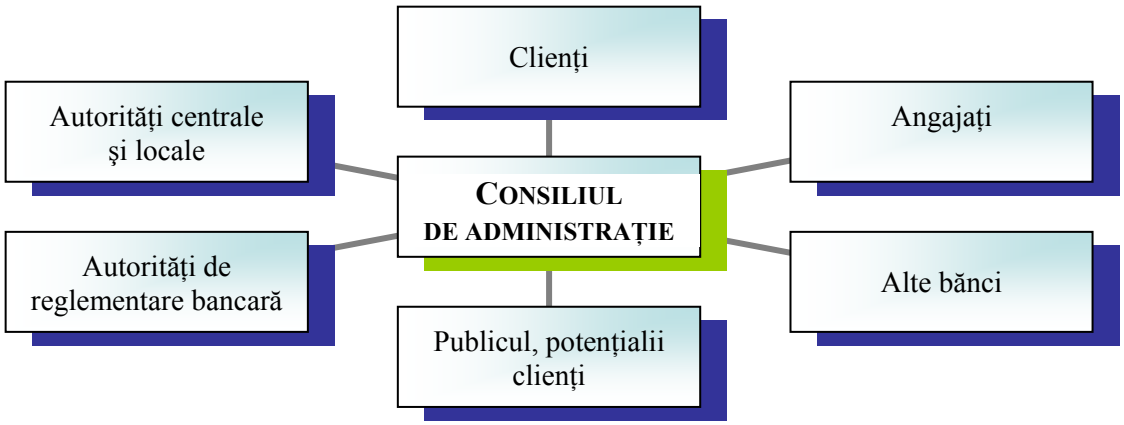
Modelul co-determinării poate fi regăsit în sistemul țărilor vest-europene şi se bazează pe trei raporturi juridice: unul între acționari şi administratori, al doilea între administratori şi reprezentanți ai salariaților, şi al treilea între administratori cu managerii.



Astfel, în relațiile ierarhice superioare, sunt incluşi şi reprezentanți ai sindicatelor sau alte organisme ce reprezintă interesele salariaților. Caracteristice acestui model îi sunt următoarele trăsături:

- comparativ cu modelul tradițional, acest model introduce un sistem de management participativ, pornind de la premisa că riscul afacerii pentru acționari este mai mic decât pentru salariați, datorită imposibilității de diversificare a portofoliului de investiții al acestora din urmă;
- în cazul relației dintre acționari şi consiliul de administrație propriu-zis, se interpune un „consiliu superior”, compus din reprezentanții acționarilor şi salariați;
- rolul consiliului superior se suprapune rolului acționarului în anumite privințe, întrucât exercită funcția de control, analizează obiectivele strategice ale companiei şi formulează recomandări consiliului de administrație.

„Stakeholder model” este format prin extinderea subiectelor de drept ce se găsesc în modelul co-determinării fiind caracterizat prin existența a două raporturi juridice: unul între acționari cu reprezentanții salariaților, clienții, cu alte bănci partenere, cu statul sau administrația publică (stekeholderi) şi administratori şi al doilea raport între administratori cu reprezentanții salariaților, cu clienți, cu bănci partenere şi manageri. Între acționari şi administratori, nu trebuie să se interpună un alt organism, în mod obligatoriu. Este cel mai progresiv model, implicând responsabilitatea socială a acționarilor băncii față de toate persoanele implicate în afacerile lor, precum şi cele asupra cărora aceste afaceri au o repercusiune.



Motivația acestui model se regăseşte în necesitatea ca activitatea unei bănci să nu fie afectată de relațiile care se creează între toate persoanele partenere ale ei, ce au interese şi implică riscuri diferite. Comparativ cu modelul co-determinării, modelul riscului asumat extinde, în fapt, sistemul de management participativ, cu toate că nu reflectă suficient gradul de exprimare a drepturilor şi obligațiilor fiecărei persoane în păstrarea unui echilibru între procesul decizional şi nivelele în baza căruia se structurează. Obiectivul esențial al luării deciziilor manageriale în cadrul băncii este de a îmbunătăți atât veniturile, cât şi puterea corporativă, făcând dificil controlul managementului de către acționari, votul bazat pe „one share-equals one vote" (o acțiune egal un vot) nu mai funcționează.

Este de menționat faptul că aspectele legale, ce țin de guvernarea corporativă în băncile din Republica Moldova, pun accentul pe responsabilitatea acționariatului, consiliul de administrare fiind organul decisiv în majoritatea aspectelor ce țin de buna organizare a activității băncii. Astfel, putem concluziona că guvernanța corporativă în băncile autohtone este aplicată după modelul tradițional, deoarece el este cel care motivează responsabilitatea socială prin responsabilitatea financiară.

Acest model este funcțional şi în transpunerea normelor de supraveghere bancară, stând la baza principiilor de guvernare corporativă, specifice instituțiilor bancare, elaborate de Comitetul Basel pentru Supravegherea Bancară pentru a oferi o îndrumare practică relevantă, în formarea codurilor de guvernanță corporativă în bănci. Utilizarea în practica bancară a principiilor de guvernare corporativă ale Comitetului Basel nu presupune stabilirea unui nou cadru de reglementare în legislația națională existentă, dar vine să ajute instituțiile bancare în consolidarea propriului cadru de guvernare corporativă. Implementarea principiilor respective urmează să corespundă mărimii, complexității, structurii şi profilului de risc al fiecărei bănci în parte.

Datorită politicilor implementate în ultima perioadă de către cele mai dezvoltate state ale lumii în sfera dezvoltării durabile, guvernanța corporativă este privită drept un angajament la comportamentul etic în strategia de afaceri, operațiunile derulate şi cultura organizațională a băncii, scopul final urmărit fiind reputația corporatistă. Actualmente, investitorii, creditorii şi alți stakeholderi implicați au ajuns să recunoască că responsabilitățile sociale, față de mediu, dar mai cu seamă cele legate de guvernanță ale unei bănci, reprezintă părți integrante ale performanței şi sustenabilității pe termen mediu şi lung.

Guvernanța Corporativă şi procesul de reglementare bancară. *Deşi majoritatea băncilor sunt reglementate şi supravegheate cu mare atenție, normele în materie de guvernantă corporativă trebuie adaptate pentru a se ține seama de natura specifică acestora.*

BNM defineşte guvernanța corporativă ca fiind un ansamblu de relații între conducerea băncii, acționarii săi şi alte persoane. Guvernarea corporativă include, de

asemenea, structurile prin intermediul cărora sunt stabilite obiectivele băncii şi determinate mijloacele de realizare a acestora, precum şi monitorizarea performanţei.[1]

Necesitatea formării unui sistem coerent de guvernanţă corporativă în sistemul bancar autohton este dictat de faptul că, prin intermediul guvernanţei corporative, se stabilesc reguli, pe baza cărora se derulează raporturile dintre conducerea băncii, acţionari, salariaţi, creditori etc., fără a genera discriminări.

Astfel, principalii beneficiari ai sistemului de guvernanţă corporativă în sistemul instituţia bancară sunt:

- investitorii prin creşterea capacităţii de supraveghere şi protejare a investiţiilor;
- pieţele de capital, prin mecanismele de protecţie asigurate;
- terţii (salariaţi, creditori, furnizori, clienţi etc.);
- autorităţile publice;
- asociaţiile profesionale şi organismele non-guvernamentale;
- populaţia.

În Republica Moldova, există un set de acte normative, ce reglementează relaţiile în cadrul guvernanţei corporative, cele mai importante fiind Legea Republicii Moldova cu privire la instituţiile financiare nr.550-XIII din 21.07.1995, Legea Republicii Moldova privind societăţile pe acţiuni nr.38-39 din 12.06.1997, Codul de guvernare corporativă, aprobat de Comisia Naţională a Pieţei Financiare, Regulamentul Băncii Naţionale a Moldovei cu privire la sistemele de control intern în băncile din Republica Moldova. Aceste acte normative, în mod expres, reglementează relaţiile în cadrul unei societăţi pe acţiuni, ce vizează condiţiile de autogestiune, mecanisme de exercitare a dreptului de proprietate, ce, în final, fac obiectul guvernanţei corporative. *P*rincipalii piloni ai acestui sistem sunt reprezentaţi de:

a. Actul constitutiv (Statutul) – document care defineşte obiectul de activitate al băncii, relaţiile dintre acţionari, organele de conducere şi administrare şi competenţele acordate acestora, precum şi liniile directoare privind reprezentarea, controlul şi gestiunea financiară;
b. Cadrul de administrare a activităţii, evaluat periodic şi revizuit corespunzător, cuprinzând conceptul privind structura şi organizarea băncii (la nivelul administraţiei centrale şi al reţelei de unităţi), organelor de conducere şi nivelurilor de management, precum şi principiile şi regulile de funcţionare ale acestora;
c. Sistemul de control intern, cu cele trei componente, respectiv activităţile de audit intern, de conformitate şi de administrare a riscurilor cu anumite particularităţi privind gradul de subordonare pentru fiecare bancă;
d. Sistemul de delegare a limitelor de autoritate de decizie şi de semnare a documentelor de angajare patrimonială;
e. Regulamentul de organizare funcţionare, Coduri de etică, Regulamentul intern etc.;
f. Principiile de comunicare cu părţile interesate*:* acţionari, clienţi, salariaţi, instituţii publice şi de reglementare, comunitate etc.

Băncile trebuie să întocmească unele cerinţe minime pentru asigurarea eficienţei guvernanţei corporatiste şi anume:

- existenţa unui sistem de control intern;
- asigurarea că sistemul de control intern funcţionează;
- responsabilizarea consiliului de administraţie cu privire la monitorizarea sistemului/procesului de control;
- descrierea sistemului de control intern într-un cadru viabil.

Luând în considerare faptul că o guvernanţă corporativă de succes se bazează pe

[1] Regulament cu privire la sistemele de control intern în bănci, Hotărârea Consiliului de Administratie al BNM nr. 96 din 30.04.2010, Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 98-99/368 din 15.06.2010.

principiile de responsabilitate, transparență și control al factorilor de decizie, operarea de zi cu zi şi raportarea cu privire la situația companiei, Guvernanța Corporativă trebuie să indice:

- structură organizatorică clară a băncii cu drepturi precis definite şi responsabilitățile membrilor de supraveghere, organul de conducere şi alți angajați ai băncii;
- proceduri eficiente pentru identificarea, măsurarea, monitorizarea şi controlul riscurilor la care este expusă instituția bancară;
- mecanisme eficiente de control intern, care includ proceduri administrative şi contabile detaliate instituția bancară;
- transparență în activitatea băncii referitoare la toate entitățile interesate, în conformitate cu reglementările şi politicile de afaceri ale băncii;
- sisteme de control şi supraveghere stabilite cel puțin la următoarele niveluri:

I. Supravegherea de către organismele de supraveghere şi control instituite în bancă (Consiliului Băncii şi Comisia de Cenzori), precum şi monitorizarea operațiunilor de către organul executiv al băncii;
II. Sistemele de control intern;
III. Sistemul integrat de management al riscului;
IV. Stabilirea funcției de control în conformitate cu reglementările;
V. Audit intern independent.

Normele şi reglementările utilizate sunt, în general, impuse de nevoia de supraveghere şi se concentrează asupra existenței unor structuri adecvate de control intern, de gestionare a riscurilor, de audit şi de conformitate în interiorul instituțiilor de credit. Tocmai de aceea, ele nu au fost în măsură să prevină asumarea de riscuri excesive de către respectivele instituții de credit.

La momentul actual, în Republica Moldova, au fost înregistrate o serie de eşecuri şi erori în domeniul guvernanței corporative, dintre care multe s-au manifestat din plin în perioada actuală, când în proces de lichidare intră simultan trei bănci, una fiind cea mai veche şi mai mare bancă din țară. Acestea au inclus, de exemplu, supravegherea insuficientă din partea managementului superior, gestionarea necorespunzătoare a riscurilor şi structurile organizatorice şi activitățile complexe sau opace ale băncilor, desfăşurate în afara arealului de supraveghere a BNM.

Astfel, sintetizând cele expuse, putem menționa că, în domeniul guvernanței corporative în Republica Moldova, există următoarele probleme:

- remunerația executivilor din managementul decizional nu este pe deplin aliniată cu un management prudent al riscului;
- independența auditorilor externi nu este în totalitate susținută de consiliile de supraveghere şi de comitetele de audit;
- comitetele de audit nu sunt total independente, în plus, eficiența activității lor este pusă în discuție de acționariatul băncilor;
- consiliile de supraveghere şi comitetele de risc nu sunt suficient de implicate în configurarea *apetitului de risc* şi monitorizarea profilului de risc al băncilor;
- consiliile de supraveghere nu sunt destul de independente în raport cu managementul şi acționarii care dețin controlul băncilor;
- responsabilitățile directorilor băncilor şi ale acționarilor nu sunt suficient de clar definite;
- consiliile de supraveghere nu au un rol suficient de activ în dezvoltarea şi aprobarea obiectivelor strategice şi a bugetelor băncilor;
- băncile nu publică toate informațiile-cheie de guvernanță pe site-urile proprii, transparența față de structura acționariatului şi a consiliilor de administrare lasă de dorit;
- nu există o corelație suficientă între volumul de informații făcute publice şi mărimea, complexitatea, structura acționariatului şi profilurile de risc ale băncilor.

Guvernanța corporativă, în modul general, este privită de băncile moldovenești nu ca un instrument eficace de protejare a valorii, a drepturilor acționarilor și a fiabilității băncii, ci, mai degrabă, ca o necesitate impusă, în mod subiectiv, de către regulator în persoana BNM.

Concluzii

Prin natura activităților lor și caracterul sistemic al unor jucători din cadrul sistemului bancar, falimentul unei instituții de credit poate genera, printr-un efect de domino, falimentul altor instituții de credit. Acest proces ar putea duce la o contracție imediată a creditelor și la o declanșare a crizei economice din cauza lipsei de finanțare, fapt demonstrat de recenta criză financiară. Guvernanța corporativă, în cel mai larg sens, se referă la modul de stabilire a echilibrului de interese, în ceea ce privește faptul că instituția bancară se află între diferite persoane și entități. Aceasta denotă sistemul prin care obiectivele băncii sunt definite și realizate, riscurile sunt evaluate, iar strategiile sunt alese pentru buna realizare a performanțelor prin standardizarea proceselor. Din păcate, însă, acest mecanism nu este aplicat cu succes în sistemul bancar din Republica Moldova.

Bibliografie:

1. Legea Republicii Moldova privind societățile pe acțiuni. Publicat în Monitorul Oficial Nr. 38-39 art. Nr: 332. Data intrării în vigoare: 12.06.1997.
2. Legea Republicii Moldova privind instituțiile financiare nr. 550-XIII din 21.07.95. Republicat: Monitorul Oficial al Republici Moldova nr.78-81/199 din 13.05.2011.
3. Regulament cu privire la sistemele de control intern în bănci, Hotărârea Consiliului de Administrație al BNM nr. 96 din 30.04.2010, Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr. 98-99/368 din 15.06.2010.
4. BOSTAN, Ionel, GROSU, Veronica. *Rolul auditului intern în optimizarea guvernanței corporatiste la nivelul grupurilor de întreprinderi.* <http://store.ectap.ro/articole/444_ro.pdf>
5. Cadrul de guvernanță corporativă pentru societățile europene: este nevoie de îmbunătățiri? <http://europa.eu/rapid/press-release_IP-11-404_ro.htm?locale=en#footnote-2>
6. Corporate Governance and the Financial Crisis, OECD Steering Group on Corporate Governance, OECD, Paris, 2010. ttp://www.oecd.org/corporate/ca/corporategovernanceprinciples/44679170.pdf>
7. JENSEN Michael , MECKLING. William H. *Theory Of The Firm: Managerial Behavior, Agency Costs And Ownership Structure*. Journal of Financial Economics, 1976, vol. 3, issue 4, pages 305-360.

DEFINIREA ROLULUI SECURITĂȚII ECONOMICE A STATULUI ÎN CONTEXTUL GLOBALIZĂRII

Conf. univ. dr. Victoria COCIUG, ASEM,
Drd. Victoria DOGOTARI, ASEM

Trends of development of modern society require highlighting of security problems, which can be explained by the phenomenon of globalization that prevails in the world. Ensuring of state economic security plays an important role because economic security is an important component of national security, because it penetrates all areas of the state activity. The purpose of the present article is to highlight the need to ensure economic security in conditions of globalization. Globalization, according to opinions of many scientists, reflects the evolutionary trend of social

development. At the same time, globalization, on the one hand, represents a threat, on the other hand, creates new opportunities for development. The article describes both the opportunities and threats to economic security, in the context of globalization.

***Key words**: globalization, economic security, banking crisis*

JEL: Securitate economică, globalizare, dezvoltare economică

Criza financiară recentă a scos în evidență un fenomen complex, extrem de dificil de interpretat, dar foarte important pentru orice stat – vulnerabilitatea elementelor componente ale unei economii, precum şi a relațiilor interdependente între ele, fenomen, ce poate fi definit drept securitate economică. Multitudinea de opinii şi interpretări a acestui fenomen conduc la discrepanțe în a înțelege cauzele şi efectele producerii lui, iar lipsa uniformității de opinii, acceptate de majoritatea experților, în explicarea motivelor distructive ale acestui fenomen, este un factor în sine ce determină reducerea semnificativă a securității economice.

Transformarea arhitecturii financiare mondiale necesită o redefinire a conceptului de „securitate economică" a unui stat, acest concept, deja, nemaifiind unul, ce poate fi tratat independent de la țară la țară. Multitudinea relațiilor transfrontaliere, transnaționale implică formularea unor opinii ce privesc cauzele lipsei de securitate economică la nivel global, generalizat, nefiind omise, însă, specificitățile naționale sau regionale. La baza analizei securității economice, în contextul globalizării, este pusă studierea metodelor de prevenire a riscurilor şi amenințărilor pe segmentele cu cea mai rapidă dezvoltare din piețele globale: piața de capital; bunuri, servicii, produse, proprietate intelectuală.

Pentru întreaga comunitatea ştiințifică, nu există uniformitate cu privire la conceptul de securitate economică şi globalizare, definițiile lor nu sunt stabile, de multe ori nu coincid, iar uneori, sunt chiar contradictorii. În consecință, nu există conceptul general acceptat cu referire la „securitatea economică" a statului, în contextul globalizării economiei mondiale, un număr impunător de cercetători având dificultăți semnificative asociate cu identificarea a însuşi obiectului studiului. Astfel, în proces de estimare a gradului de securitate economică a unui stat se invocă capacitatea statului, a complexului său economic de a supraviețui, iar extinsă la nivel mondial, securitatea economică, deja, vizează nu doar factorii interni, dar şi pe cei externi, ce provoacă dezechilibre sistemice în economia unei țări. Aceşti factori externi presupun efecte de impact ale concurenței globale asupra competitivității produselor naționale pe piețele interne şi externe, a crizei economice şi financiare mondiale asupra durabilității economiei naționale precum şi nivelul de integrare al economiei naționale în comerțul regional şi subregional şi a structurilor economice.

Astfel, securitatea economică, în contextul globalizării, poate fi definită ca *o categorie economică, care dispune de proprietăți inerente ale ambelor forme - generale şi specifice, adecvate stadiului actual al procesului dinamic de globalizare şi dezvoltare a condițiilor locale a agenților economici - totalitatea de riscuri şi amenințări este globală, iar punerea lor în aplicare este întotdeauna locală şi specifică*. Cu toate acestea, şi globalizarea, şi securitatea economică afectează toate sectoarele economiei unui stat. Unii cercetători consideră că securitatea economică nu este o stare, ci un proces continuu de menținere a stării, care corespunde semnelor de securitate economică în procesul de transformare a economiei mondiale. [5, p. 4].

Sistemul de securitate economică se caracterizează printr-un şir de proprietăți, precum stabilitate, adaptabilitate, persistență, independență, capacitatea de autodezvoltare, concentrare, administrare, stochasticitate. În urma cercetării acestor proprietăți, se poate afirma, cu certitudine, că această categorie este multistructurală şi multidimensională. Principiile care asigură securitatea economică a pieței mijloacelor de producție, precum studiul experienței istorice, continuitatea dezvoltării istorice, preîntâmpinarea, paternalismul, consistența, identitatea, stabilirea obiectivelor, rezistența la efectele asupra mediului,

conservarea ecosistemului şi reproducerea, controlul şi ierarhizarea, centralismul democratic, informatizarea, variabilitatea, utilizarea metodelor economice în mecanismele de securitate, constituie o bază solidă pentru continuarea cercetării şi evaluarea perspectivelor de soluționare a problemei asigurării securității economice.

Termenul de „securitate economică" a apărut în literatura economică la finele secolului XIX începutul secolului XX, reprezentând o simbioză a ştiinţelor politice şi economice. De aceea, până în prezent, nu există o definiție unică a securității economice cu toate că problema dată a fost abordată de mulți savanți. Cercetarea aspectului conceptual al securității economice invocă necesitatea studierii concepțiilor autorilor ruşi şi a celor occidentali, ideile de bază ale cărora sunt sintetizate în tabelul 1.

Tabelul 1

Considerații teoretice cu privire la conceptul de „securitate economică"

	Autori	Definire
Curentul rus	Belicov O.	Securitatea economică reprezintă o anumită stare de calitate al economiei, care, dintr-o perspectivă socială, este de dorit să se păstreze sau să se dezvolte pe scară progresivă.
	Abalchin L.	Securitatea economică - o stare a sistemului economic, care îi permite să se dezvolte rapid, eficient, şi să rezolve diverse probleme, în care statul are capacitatea de a implementa o politică economică independentă.
	Glazyev S.	Securitatea economică - starea economiei şi a forțelor de producție ale societății, din punct de vedere al posibilităților de dezvoltare socio-economică durabilă a țării, menținerea nivelului necesar de securitate națională, precum şi un nivel adecvat de competitivitate al economiei naționale în condiții de concurență globală [11, p. 3].
	Zagashvili V.	Definind securitatea economică, accentul se pune pe condițiile externe obiective, care afectează funcționarea sistemului economic național, în stadiul actual de dezvoltare a economiei mondiale. Potrivit lui, „securitatea economică națională - o stare a economiei naționale în care se asigură suveranitatea economică, creşterea puterii economice şi a calității vieții în ceea ce priveşte cerințele impuse de participarea la sistemul de interdependență economică internațională şi structurii geo-economice [12, p. 50].
Curentul occidental	Kahler M.	Securitatea economică nu este o preocupare nouă pentru guvern, instrumentele economice sunt parte a setului de instrumente ce asigură o funcționare durabilă a statului (2005, pp. 23-24).
	Buzan B.	Consideră că securitatea economică se bazează pe dezbaterile intense care privesc relațiile dintre structura politică şi structura economică a pieței (1998, p. 95).
	Hough P.	Securitatea economică, poate fi concepută din punct de vedere liberal, printr-o globalizare mai intensă şi dintr-o perspectivă marxistă cu o schimbare radicală la nivel mondial (2008, pp. 108-111).
	Tsereteli M.	Noțiunea de securitate economică se referă la securitatea, pe termen lung, a accesului la oportunități economice în piețe şi resurse, cum ar fi persoanele (capital uman), capitalul, energia, apa, tehnologia şi educația (2008, p. 16).
	Dick Nanto	Consideră că economia este parte a dezbaterii privind securitatea din cauza a trei roluri ce se suprapun. Primul rol vizează economia ca sursă de finanțare, materiale şi personal pentru asigurarea puterii militare. Cea de a doua se referă la rolul economiei în calitate de furnizor de securitate economică şi bogăție, iar al treilea are în vedere economia ca fundament pentru interacțiunea dintre state şi interese comune sau concordante.

Lista definiţiilor securităţii economice, în literatura de specialitate, poate fi continuată, dar, după cum arată analiza acestor definiţii, toate sunt formulate în funcţie de patru concepte-cheie:

- „interese” (naţionale, de stat, comunitate, personalitate);
- „independenţă” (economia naţională pe pieţele externe, politica economică influenţată din exterior);
- „competitivitate” (economia naţională);
- „stabilitate” (economia naţională, socială şi dezvoltarea economică).

Astfel, în calitate de categorie economică, „securitatea economică în contextul globalizării”, ţinând cont de particularităţile de utilizare a acesteia în cazuri specifice, poate fi formulată în funcţie de următoarele componente:

- un sistem de menţinere a stării de protecţie a intereselor naţionale în condiţii de creştere continuă a riscului în condiţiile globalizării, realizat de o strategie de prevenire şi coordonare a agenţilor economici;
- un sistem de realizare a unei poziţii competitive la nivel global prin armonizarea intereselor economice ale agenţilor economici;
- un sistem de asigurare a oportunităţilor de dezvoltare pentru agenţii economici, depăşind creşterea riscurilor şi ameninţărilor globalizării;
- un sistem de protecţie împotriva efectelor negative asupra dezvoltării economice, care apar în procesul de globalizare a entităţilor economice ale ţării;
- un sistem de realizare a intereselor strategice de securitate ale agenţilor economici locali şi la nivel mondial;
- un sistem de administrare independentă şi oportunităţi pentru dezvoltarea durabilă a agenţilor economici locali, în ceea ce priveşte aprofundarea proceselor de globalizare;
- un sistem de realizare a competitivităţii la nivel mondial printr-un set echilibrat de măsuri prin abordarea problemelor-cheie, care ar putea duce la conflicte şi comportament distructiv; punerea în aplicare a oportunităţilor de dezvoltare prin crearea de produse competitive la nivel global;
- un sistem de adaptare la modificări din contul schimbărilor structurale şi funcţionale şi formarea punctului de interacţiune a impactului posibil al nişelor prezente în economia globală;
- adaptarea sistemului datorită modificărilor sub incidenţa unor mecanisme de coordonare sociale şi formarea de noi sisteme inteligente de monitorizare şi control;
- un sistem capabil de supravieţuire în condiţiile de transformare a ordinii mondiale, şi modificărilor semnificative în nucleul activităţii economice;
- un sistem de procese continue de a găsi şi pune în aplicare cea mai profitabilă investiţie şi schimbare a resurselor disponibile pentru a asigura extinderea prezenţei agentului economic pe pieţele mondiale;
- un sistem de prevenire a riscurilor şi ameninţărilor pe segmentele de creştere rapidă ale pieţelor mondiale: pieţele de capital, pieţele de bunuri, servicii, pieţe de proprietate intelectuală;
- sistem de monitorizare globală, detectarea de noi cunoştinţe şi utilizarea lor pentru a îmbunătăţi potenţialul de dezvoltare durabilă;
- un sistem de căutare şi realizare mai profitabilă a investiţiilor, de transformare a resurselor disponibile pentru a asigura extinderea prezenţei agentului economic pe pieţele mondiale.

Globalizarea a adus în discuţie definiţii ale securităţii economice centrate pe două tipuri de fluxuri: fluxuri ilicite, care sunt mai greu de controlat şi pot, cu uşurinţă, lua forma tranzacţiilor economice legitime (terorismul, crima, poluarea) şi locurile economice, care ar putea submina creşterea economică, creşterea inegalităţii şi ameninţa stabilitatea politică.

O abordare alternativă a conceptului de „securitate economică” se concentrează pe filiera microeconomică şi pe cea macroeconomică. Abordarea microeconomică se concentrează asupra individului, ca referent principal al securității, cu scopul de a asigura securitatea veniturilor, precum şi accesul la un nivel de consum în măsură să asigure necesitățile de bază ale omului şi de familie. Abordarea macroeconomică se referă la asigurarea integrității sau robusteții pieței, a capacității statului de a genera creştere economică şi bunăstare a societății. Acest lucru poate fi realizat prin asigurarea numărului necesar de instituții de piață, inclusiv un sistem de drepturi de proprietate şi a contractelor, care acordă accesul egal al persoanelor fizice la exploatarea oportunităților economice. Securitatea economică este, de asemenea, atinsă printr-un sistem de distribuție echitabilă, care este acum recunoscut ca fiind vital pentru asigurarea stabilității politice a unui stat.

Indiferent de modul de definire a securității economice, efectele adverse ale lipsei acesteia asupra stabilității economice, dar şi politice a unui stat nu sunt de negat. În plus, modul în care se tratează aceste efecte, strategiile de menținere a securității economice pot conduce la efecte pozitive pe termen lung, fiind combinate efectele la nivel național cu impactul factorilor generați de globalizarea economiilor. Astfel, dacă sunt luate în calcul doar amenințările provocate de dezechilibrele la nivel mondial, atunci tratarea fenomenului de securitate economică va duce implicit la pierderea suveranității economice a statului şi avansarea dependenței de piețele din exteriorul său, fapt remarcat şi în economia Republicii Moldova. În acest caz, eforturile de menținere a securității economice sunt îndreptate spre inhibarea efectelor distructive ale relațiilor transfrontaliere, axarea pe elemente naționale de dezvoltare în defavoarea celor multi- sau internaționale, astfel economia țării devenind una închisă, dar, în opinia politicului, protejată de efectele crizei, ce o pot penetra în contextul globalizării Însă, dacă securitatea economică este privită prin optica posibilităților de extindere a relațiilor multinaționale, atunci menținerea ei este efectuată prin dezvoltarea capacității de autodezvoltare economică a statului, preluându-se experiența internațională în gestionarea economică a situațiilor nefavorabile, iar această experiență, asimilată corect poate conduce la o creştere economică, exemplu clasic, în acest context, servind Polonia. Astfel, sintetizând elementele de amenințări şi oportunități, efectele globalizării pot fi grupate în modul următor (figura 1.):

Pentru a transforma amenințările impactului globalizării asupra securității economice în oportunități, este necesară o strategie viabilă de gestiune a ei. Experții economici în domeniu menționează existența a trei aspecte ale strategiei în acest domeniu:

1) definirea intereselor naționale ale statului în economie, care îndeplinesc cerințele de securitate economică şi asigură protecția condițiilor de viață din țară;
2) identificarea pericolelor şi amenințărilor la adresa securității economice ca un set de condiții şi factori, care sunt dăunătoare pentru interesele economice vitale ale individului, societății şi a statului de a defini şi monitoriza factorii care subminează stabilitatea sistemului socio-economic şi starea pe termen scurt şi mediu;
3) formularea propunerilor cu scopul de a ajusta politicile economice, reformele instituționale şi mecanismele necesare, care elimină sau atenuează efectele de subminare a stabilității economiei.

Elementele componente ale strategiei securității economice sunt reflectate în figura 2.

În aceste condiții, managementul strategic al statului este o condiție fundamentală pentru a asigura securitatea economică, care este cea mai importantă caracteristică a vitalității țării. Astfel, managementul strategic implică:

- definirea principiilor, formarea structurii, dezvoltarea cerințelor pentru analiză şi a conceptului de management strategic;
- efectuarea analizei strategice a economiei, folosind metode moderne, inclusiv PEST, SWOT, STEP şi alte tehnici analitice;

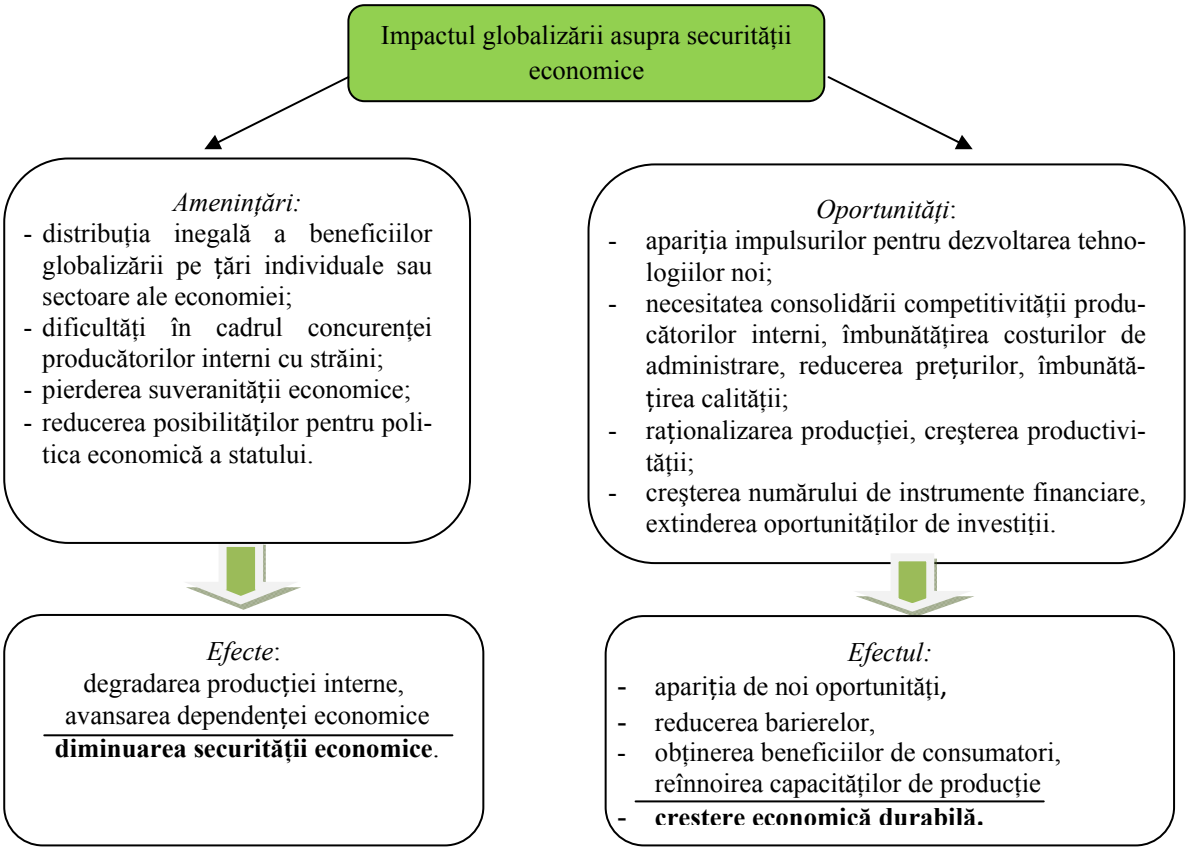


Figura 1. Avantaje şi dezavantaje ale asigurării securității economice în condiții de globalizare

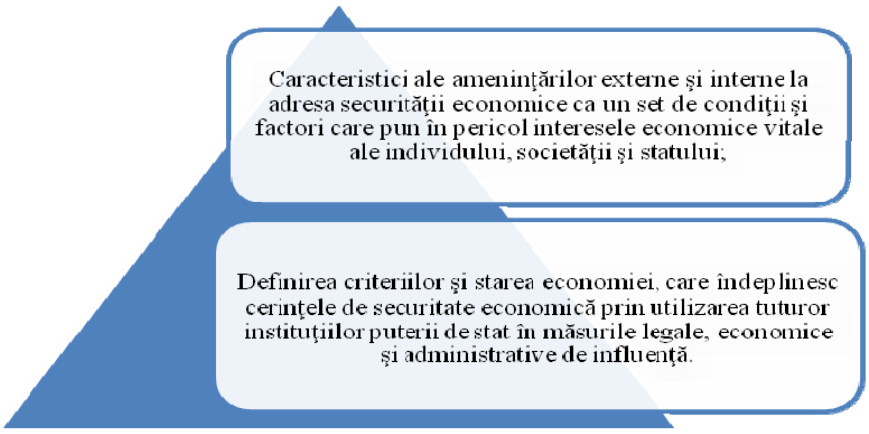


Figura 2. Elementele componente ale strategiei securității economice în contextul globalizării

- crearea condițiilor favorabile pentru punerea în aplicare a strategiei şi monitorizarea rezultatelor obținute;
- îmbunătățirea metodelor şi a metodologiei pentru dezvoltarea strategiei, ținând cont de particularitățile economiei naționale în timpul pregătirii arborelui decizional.

Securitatea economică nu se opreşte la fluctuațiile periodice din PIB, ocuparea forței de muncă, productivitatea şi alți indicatori care relevă gradul de dezvoltare a unei economii. Ea derivă din aspirațiile politice şi viziunile față de orientarea strategică a economiei – element

esenţial în determinarea modului de gestiune a ameninţărilor faţă de securitatea economică. Gradul de deschidere a economiei nu poate fi privit doar ca o „poartă deschisă”, pentru toate efectele negative ale dezechilibrelor economice la nivel mondial, el poate fi tratat ca şi un mod de preluare a experienţei, inclusiv a celei de gestiune a crizelor economice şi financiare. Pornind de la situaţia economică actuală din Republica Moldova, inclusiv experienţa nefavorabilă a declinului din sistemul bancar, este extrem de utilă preluarea elementelor de gestiune a unor situaţii similare de la ţările, care, deja, au acumulat suficiente abilităţi în ameliorarea crizelor economice. Astfel, în opinia noastră, cele mai importante măsuri necesare de implementat pentru asigurarea securităţii economice a Republicii Moldova sunt:

- reglementarea comerţului exterior şi relaţiilor economice externe, ţinând cont de interesele strategice ale statului;
- îmbunătăţirea structurii sectoriale a comerţului exterior, prin dezvoltarea potenţialului de export şi a politicilor de substituire a importurilor;
- promovarea activităţilor de export, în scopul de a elimina cele mai multe produse competitive pe pieţele mondiale, precum şi consolidarea, în continuare, a poziţiei sale;
- îmbunătăţirea eficienţei autorităţilor de stat şi regionale, optimizarea sistemului de reglementare de stat, depăşirea ameninţărilor la adresa securităţii economice;
- politică de protecţionism rezonabilă în raport cu producătorii interni de bunuri şi servicii, care nu sunt monopolişti pe piaţa autohtonă;
- politică de protecţionism rezonabilă în raport cu producătorii interni de bunuri şi servicii, care nu sunt monopolişti pe piaţa autohtonă;
- acţiuni în vederea asigurării stabilităţii monedei naţionale;
- dezvoltarea sectorului informaţional şi al comunicaţiilor pentru a asigura comunicarea sigură şi la timp a ţării cu pieţele externe, şi organizarea optimă şi eficientă a fluxurilor de mărfuri şi servicii pe piaţa internă;
- stimularea creşterii potenţialului ştiinţific şi tehnic, industrial, educaţional, tehnologic al ţării.

Principiile de bază ale gestiunii securităţii economice, ca parte integrantă a securităţii naţionale în cazul Republicii Moldova, în opinia noastră, ar fi:

- combaterea surselor economice potenţiale de pericol;
- monitorizarea şi analiza indicatorilor economici;
- îmbunătăţirea tehnologică a economiei, ca o condiţie a progresului şi dezvoltării durabile;
- management orientat spre *activitatea economică externă*;
- interacţiunea constantă a autorităţilor în implementarea strategiei de securitate economică;
- determinarea orientărilor politicii de investiţii.

În contextul actual, securitatea economică se referă la fluxurile de capital la nivel mondial şi pieţe de capital, produse care fac obiectul acestor fluxuri. Prin aceste canale, se poate destabiliza puterea de cumpărare a monedei, ceea ce generează creşterea inflaţiei şi apariţia situaţiilor de criză.

Crearea unui sistem modern de securitate economică necesită monitorizare globală, crearea unui sistem extins de indicatori, dar şi crearea unui sistem de management integrat al relaţiilor şi resurselor pe o perioadă lungă de timp, în coordonare cu viteza fluxurilor financiare. Prin urmare, securitatea economică a devenit o tehnologie înaltă şi complex, fiind necesară crearea de noi tehnici şi instrumente.

Bibliografie:

1. BUZAN, B.; WAEVER, O. *Security: A New Framework for Analysis*. Colorado: Lynne Rienner Publishers, Inc, Boulder, 1998. 48 p. ISBN 978-1-55587-603-6
2. HOUGH, P. *Understanding Global Security*, 2nd ed. London: Routledge, 2008. 284 p. ISBN 978-0415421423
3. KAHLER, Miles. *Economic Security in an Era of Globalisation: Definition and Provision*, 2005. [accesat 14.09.2015]. Disponibil: http://irps.ucsd.edu/assets/014/6745.pdf
4. NANTO, D. K. *Economics and National Security: Issues and Implications for U.S. Policy*. Congressional Research Service, 2011. [accesat 15.09.2015]. Disponibil: https://www.fas.org/sgp/crs/natsec/R41589.pdf.
5. NESADURAI, H. *Conceptualizing Economic Security in an Era of Globalisation: What Does the East Asian Experience Reveal?* În: *CSGR Working Paper*, 2005. No. 157/05. [accesat 12.09.2015]. Disponibil: http://wrap.warwick.ac.uk/1963/1/WRAP_Nesadurai_wp15705.pdf
6. TSERETELI, M. *Economic and Energy Security: Connecting Europe and the Black Sea-Caspian Region*. Central Asia-Caucasus Institute and Silk Road Studies Program, 2008. [accesat 12.09.2015]. Disponibil: http://www.silkroadstudies.org/resources/pdf/SilkRoadPapers/2008_03_SRP_Tsereteli_Energy-Black-Sea.pdf.
7. АБАЛКИН Л. И. *Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение*. В: Вопросы экономики, 1994. № 12, с. 4−13.
8. БЕЛЬКОВ О. А. *Понятийно-категориальный аппарат концепции национальной безопасности*. В: Безопасность, 1994. № 3, с. 91−94.
9. ГЛАЗЬЕВ С. Ю. *Основы обеспечения экономической безопасности страны – альтернативный реформационный курс*. В: Российский экономический журнал, 1997. № 1. с. 3−16.
10. ЗАГАШВИЛИ V. S., 1997. *Экономическая безопасность России*. М.: Юристъ, 240 с. ISBN 5735701657

SUPRAVEGHEREA PIEȚELOR FINANCIARE NAȚIONALE: ACTUALITATE, TENDINȚE, CARENȚE

Conf. univ, dr., Ilinca GOROBEȚ, ASEM

In recent years, financial markets in many countries have experienced significant changes. This applies changes occurring in the financial institutions, the emergence of financial conglomerates, the significant increase in the volume and structure of assets in the market, etc. These changes have caused objective necessity of developing a new approach to regulation and supervision of institutions operating on the financial services market, and the need for new models of national supervision of financial markets.

***Cuvinte-cheie*:** *reglementare, supraveghere prudențială, megaregulator, piață financiară, creștere economică, conglomerate financiare*;

JEL: G23, G28, G18, K22, O43, G01.

Introducere. Imboldul semnificativ privind alegerea modelului de supraveghere și reglementare este impus de nivelul de concentrare al capitalului pe piețele financiare.

Responsabilitatea pentru decizia finală cu privire la alegerea modelului de reglementare și supraveghere a pieței financiare revine Guvernului fiecărei țări. Guvernul alege modelul de

reglementare și supraveghere care corespunde cel mai bine structurilor politice și financiare ale țării, în scopul asigurării funcționării cât mai fiabile a pieței financiare.

De regulă, țările cu un nivel mediu și înalt de concentrare al capitalului financiar aleg varianta unui singur organ de reglementare – așa-numitul „megaregulator”.

Funcționarea eficientă a pieței financiare naționale și a elementelor sale structurale depinde, în mare măsură, de organizarea, reglementarea și supravegherea intermediarilor financiari.

Un aspect-cheie al organizării sistemelor de reglementare și supraveghere a instituțiilor financiare îl constituie asigurarea independenței instituționale a autorităților de supraveghere.

Principala problemă a organizării instituțiilor de reglementare și supraveghere a instituțiilor de pe piața financiară a fost și rămâne asigurarea independenței organului respectiv, care se va realiza prin consolidarea legislativă a drepturilor și responsabilităților, precum și prin subordonarea la un organ competent al statului. Practica mondială arată că se constată o subordonare formală la unul din următoarele trei autorități: organul legislativ (Parlamentul) – cea mai răspândită formă din Europa, Ministerul Finanțelor și Banca Centrală. Probabil, această tendință va continua și în viitor, iar ponderea organelor de supraveghere subordonate Parlamentului, va continua să crească.

Pentru a putea implementa această condiție primordială și obligatorie, trebuie să fie puse în aplicare:

- prevederile legale stipulate în actele normative corespunzătoare cu privire la independența organului respectiv;
- protecția împotriva intervențiilor în activitățile sale a altor autorități publice și a factorului politic;
- un minimum necesar de bunăstare materială a specialiștilor, precum și garanțiile sigure împotriva concedierii nejustificate de specialiști;
- acest organ să poată efectua o politică independentă de personal.

Actualitate. În ultimii ani, piețele financiare din multe țări au cunoscut transformări semnificative. Acest fapt e valabil în cazul schimbărilor survenite la nivelul instituțiilor financiare, al apariției conglomeratelor financiare, creșterii semnificative în volumul și structura activelor pe această piață etc. Aceste modificări au cauzat necesitatea obiectivă de apariție a unor noi abordări privind reglementarea și supravegherea activității instituțiilor ce activează pe piața serviciilor financiare, precum și nevoia de noi modele de supraveghere a piețelor financiare naționale.

O trăsătură caracteristică a sistemului de supraveghere a activității instituțiilor pieței financiare ține de supravegherea prudențială, deoarece aproape 80% din problemele existente pe această piață țin de stabilitatea financiară a acestor instituții.

Schimbările intervenite în domeniul supravegherii și reglementării piețelor financiare naționale, din întreaga lume, au contribuit la:

- îmbunătățirea eficienței autorităților de supraveghere;
- ameliorarea comunicării și colaborării între aceste autorități;
- perfecționarea raportării;
- economii la finanțarea și întreținerea acestor organe;
- asigurarea unei monitorizări eficiente a sistemului instituțiilor financiare;
- o rețea extinsă de instituții financiare;
- extinderea gamei de servicii financiare;
- apariția căilor facile de intrare pe piața financiară;
- consolidarea sectorului financiar;
- edificarea rolului băncilor centrale în supravegherea prudențială;

– îmbunătățirea formelor și metodelor de cooperare între autoritățile de supraveghere și autoritățile publice pentru asigurarea stabilității financiare.

Modificările operate în structura organelor de reglementare se datorează următoarelor cauze:

– extinderea și integrării la piețele financiare internaționale, ce au necesitat coordonarea și unificarea responsabilităților organelor ce supraveghează și reglementează activitățile instituțiilor financiare;
– amplificarea activității financiare, ce se datorează complexității proceselor tehnologice, tehnice, instituționale, juridice și funcționale;
– consolidarea relațiilor dintre componentele individuale ale sectorului financiar;
– apariția conglomeratelor financiare care prestează servicii pe diferite sectoare ale pieței financiare.

Tendințe. Datorită complexității structurii sectorului financiar, o importanță crucială o are crearea legăturilor eficiente de comunicare și informare între diferite sectoare ale pieței financiare și autoritățile de reglementare ale lor.

Experiența arată că cele mai comune modalități pentru atingerea nivelului dorit de schimb de informații între autoritățile de reglementare este coprezența șefilor organelor de reglementare în organismele de gestiune colectivă și acesta este primul pas spre crearea unui singur regulator al pieței financiare naționale.

Schimbările în sistemul de reglementare și supraveghere a instituțiilor financiare sunt însoțite de procese de concentrare a activităților autorităților de supraveghere, și de scădere a rolului băncilor centrale și al departamentelor guvernamentale în calitate de organe sus-menționate, în favoarea autorităților de reglementare și supraveghere create special pentru acest scop.

Există mai multe motive pentru crearea megaregulatorului pe piețele financiare naționale.

În primul rând, aceasta poate fi justificată prin *universalizarea serviciilor oferite de instituțiile financiare aparținând diferitelor sectoare ale pieței financiare.* Se întâmplă în multe țări dezvoltate, unde e mai dificil de a efectua clasificarea și gestiunea produselor și serviciilor financiare, acestea prezentându-se sub forma unui singur pachet care conține credite, titluri de valoare, polițe de asigurare; sau, nu poate fi evaluat izolat managementul riscului financiar, deoarece securitizarea formelor tradiționale de credit se efectuează prin instrumente derivate de credit, note de credit, depozite, randamentul cărora se determină în funcție de modificările indicelui bursier.

În al doilea rând, drept motiv pentru crearea megaregulatorului poate servi *structura organizatorică complicată a intermediarilor din sectoarele pieței financiare,* care se unesc în conglomerate și holdinguri, ceea ce complică foarte mult supravegherea într-o astfel de situație; autoritățile de supraveghere sectoriale sau funcționale nu pot evalua riscurile globale la justa valoare.

În majoritatea țărilor, funcția de reglementare pe piața bancară este asigurată de banca centrală. În țările în curs de dezvoltare, băncile centrale joacă, adesea, rolul megaregulatorului, în special, dacă sunt insuficient de dezvoltate instituțiile financiare nebancare sau în modelul în care sistemul financiar se caracterizează prin concentrare bancară de capital. Acest model de supraveghere poate fi eficient în cazul țărilor în care sistemele financiare sunt în fază incipientă și structura sectorului financiar este limitată de tipul instituțiilor financiare și de spectrul serviciilor prestate. Realizarea acestui model este posibilă, datorită:

– capacității de a monitoriza sectorul financiar în complexitate și de a oferi un răspuns prompt la amenințările potențiale;

- posibilității de aplicare a metodelor de supraveghere unificate instituțiilor din diverse sectoare financiare, ceea ce exclude, aproape în totalitate, posibilitatea arbitrajului;
- economiilor la scară, care se manifestă în reducerea costurilor;
- posibilității evitării conflictelor de interese în sectorul finanțelor publice;
- capacității supravegherii adecvate a conglomeratelor financiare cu scopul evaluării riscurilor activităților lor având o bază consolidată;
- necesității îmbunătățirii calității serviciilor de intermediere financiară și asumarea responsabilității pentru deciziile luate;
- creșterii rolului sectorului financiar în întreg sistemul economic și în dezvoltarea economică.

Carențele supravegherii și reglementării incorecte**.** În multe țări cu economie în tranziție, în care funcțiile de reglementare și supraveghere a pieței financiare se realizează separat de banca centrală și este delegată altei autorități distincte de reglementare, supravegherea depinde de politica guvernului și, în cazul lipsei unei autonomii suficiente, poate avea consecințe nefaste asupra economiei.

Pe de altă parte, în cazul în care supravegherea bancară se realizează independent de Banca Centrală și este transferată megaregulatorului, iar acesta nu posedă experiența necesară în supravegherea bancară, aceasta va contribui la reducerea nivelului de încredere în intermediarii financiari și va amenința stabilitatea sectorului financiar, iar, ulterior, vor crește costurile de supraveghere.

Creșterea costurilor de supraveghere se vor datora, *în primul rând,* necesității de finanțare a exercitării funcțiilor administrative, de informare și economice ale megaregulatorului, din care cel mai mare volum de lucru îi este atribuit sectorului bancar; *în al doilea rând,* vor crește cheltuielile cu salarizarea, întrucât, la nivelul Băncii Centrale, în mod tradițional, salariile sunt mai mari decât la alte organe de reglementare și supraveghere.

În plus, experiența arată că și un organ de supraveghere independent, de multe ori, nu poate asigura același grad de dezvoltare și funcționare tuturor instituțiilor financiare, deoarece vor fi instituții favorizate și mai puțin; este cazul instituțiilor nebancare, care, în faza incipientă, sunt defavorizate.

Cu toate acestea, în cazul îndeplinirii funcțiilor de reglementare a sectorului financiar de către banca centrală, crește credibilitatea măsurilor de prudențialitate, dar, totodată, există temeri că, odată cu concentrarea supravegherii întregii piețe financiare la banca centrală, ar putea apărea carențe în activitatea sa, datorită volumului mare de lucru. Însă, dacă există o organizare eficientă, aceste temeri sunt nejustificate.

Principala problemă de organizare, reglementare și supraveghere a funcționării instituțiilor financiare nebancare, potrivit experților, nu sunt în supravegherea Băncii Centrale, dar, în frecventele modificări ale legislației și ale cadrului instituțional de supraveghere; în nivelul insuficient de independență a autorităților de supraveghere și în transparența activităților lor; în lipsa susținerii politice și civice; în lipsa de personal calificat; în lipsa asigurării financiare și logistice.

Printre carențele ce țin de activitatea megaregulatorului, putem evidenția:
- amenințarea creării unui monopol de reglementare;
- probleme în unificarea și armonizarea actelor normative ce țin de activitățile de supraveghere și de reglementare;
- dificultăți în unificarea activităților ce au diferite scopuri de reglementare și în utilizarea metodelor și instrumentelor comune, ceea ce face dificilă monitorizarea diferitelor tipuri de instituții financiare și poate provoca un conflict de interese;
- incapacitatea asigurării simultane a aceluiași nivel de protecție tuturor instituțiilor financiare etc.

În **concluzie,** putem afirma că toate economiile dezvoltate trec la unificarea standardelor de reglementare și supraveghere pe piețele lor financiare naționale. Această unificare se realizează printr-un proces complex și de durată și doar în condițiile în care sunt create premisele necesare. Acestea din urmă duc inevitabil la apariția megaregulatorului, proces ce se va realiza și în Republica Moldova. Pregătirea pentru crearea megaregulatorului trebuie să includă:

- stabilirea direcțiilor prioritare și strategice ale politicilor statului în domeniul pieței financiare;
- perfecționarea bazei legislative și normative pentru unificarea reglementărilor, practicilor și procedurilor de supraveghere;
- crearea unui sistem fiabil de colaborare între organele de supraveghere individuale având drept suport memorandumuri sau acorduri privind cooperarea și schimbul de informații;
- stabilirea criteriilor clare și mai severe de autorizare a instituțiilor financiare;
- cerințe sporite față asigurarea transparenței și creșterea stabilității sectorului financiar;
- asigurarea financiară și ergonomică necesară pentru încurajarea performanțelor profesionale ale angajaților, prin crearea unui sistem de formare și dezvoltare continuă a abilităților lor;
- garantarea asigurării finanțării publice a autorităților de supraveghere și/sau introducerea posibilității de finanțare parțială de către participanții la piață financiară.

Bibliografie:

1. АБРАМОВ, А.; РАДЫГИН, А.; ЧЕРНОВА, М. *Регулирование финансовых рынков: модели, эволюция, эффективность*. В: *Вопросы экономики,* №2, 2014 г., [online]. [Изучен 2.09.2015], сс.33-49. Доступен: http://www.mirkin.ru/_docs/articles13-23.pdf.
2. НАУМЕНКОВА, С.В.; МИЩЕНКО, С.В. *Зарубежный опыт организации регулирования и надзора за деятельностью финансовых посредников*. В: *Рынок финансовых услуг,* глава 23, [online]. [Изучен 1.09.2015]. Доступен: http://uchebnikionline.com/finansu/rinok_finansovih_poslug_-_naumenkova_sv/zarubizhniy_dosvid_organizatsiyi_regulyuvannya_naglyadu_diyalnistyu_finansovih_poserednikiv.htmhttp://www.econorus.org/repec/journl/2013-19-82-98r.pdf.

STABILIZAREA SISTEMULUI BANCAR AL REPUBLICII MOLDOVA ÎN CONTEXTUL INTEGRĂRII ÎN UNIUNEA EUROPEANĂ

Conf. univ. dr. Alla DAROVANNAIA, ASEM

The stability and safety of the banking system is of great importance for ensuring continued financial intermediation activity and provision of secure banking services agents from different branches of the national economy and not least to protect the interests of depositors. The stability of the banking system promotes the economic development of the country as it contributes to the creation of necessary conditions for attracting investments in the banking system and the accumulation of funds available temporarily.

Stabilitatea şi siguranța sistemului bancar prezintă o importanță majoră pentru asigurarea continuității intermedierii activității financiare şi prestării serviciilor bancare sigure agenților din diverse ramuri ale economiei naționale, şi, nu în ultimul rând, pentru protejarea

intereselor deponenţilor. Stabilitatea sistemului bancar favorizează dezvoltarea economică a ţării, aşa cum contribuie la crearea premiselor necesare pentru atragerea investiţiilor în sistemul bancar şi acumularea mijloacelor băneşti temporar libere.

Un sistem bancar stabil şi sigur reprezintă un factor bine determinant pentru dezvoltarea economică a ţării. Problemele asigurării stabilităţii sistemului bancar preocupă deponenţii, autorităţile statale respective, organismele financiare internaţionale şi sunt expuse în lucrările ştiinţifice ale specialiştilor din instituţiile naţionale şi internaţionale, precum şi fiind abordate în diverse strategii de dezvoltare a sistemului financiar, implementate pe plan naţional şi internaţional. Autorităţile multor state au sporit, în ultimii ani, atenţia acordată asigurării stabilităţii şi siguranţei sectorului financiar, inclusiv celui bancar, fapt confirmat prin numărul crescând al rapoartelor cu privire la stabilitatea financiară publicate de către organismele financiare internaţionale şi băncile centrale ale acestor ţări.

Stabilitatea financiară este un termen mai nou intrat în vocabularul băncilor centrale şi cu atât mai nou este pentru opinia publică. După cum se ştie, nu există o definiţie larg acceptată pentru noţiunea de stabilitate, iată care sunt cele trei elemente asupra cărora există unanimitate: elementele sistemului financiar, riscurile care afectează funcţionarea acestor elemente şi contagiunea [1].

În practică, sunt utilizate diverse metode de analiză a stabilităţii sistemului bancar[3]. Indicatorii de Stabilitate Financiară (FSI) reprezintă parametrii ce reflectă stabilitatea curentă a instituţiilor financiare din ţara examinată. Aceşti indicatori includ date agregate ale instituţiilor individuale şi indicatorii caracteristici pentru piaţa în care funcţionează instituţiile financiare, şi sunt destinate estimării şi supravegherii punctelor forte, vulnerabilităţilor sistemului financiar, obiectivul principal al acestor activităţi fiind majorarea stabilităţii financiare şi limitarea posibilităţii crizelor în sistemul financiar. În tabelul 1, am prezentat calculele indicatorilor de stabilitate financiară pentru sistemul bancar al Republicii Moldova în perioada 2012-2014.

Tabelul 1

Indicatorii de stabilitate financiară pe sistemul bancar al Republicii Moldova, 2012 -2014

Indicatorii (%)	**2012**	**2013**	**2014**	**Abaterea 2014/2013, p.p**
1	2	3	4	5
1. Suficienţa capitalului				
1.1. Capitalul reglementat raportat la activele ponderate la risc(>16%)	24,38	23,02	13,21	-9,81
1.2. CNT ca procentaj din active	12,04	10,72	9,26	-1,46
2. Distribuţia după sector a creditelor în total credite (structura creditelor)				
2.1. Credite pentru agricultură/ industria alimentară	16,8	5,27	6,41	1,14
2.2. Credite imobile, construcţie şi dezvoltare	8,6	4,29	5,71	1,42
2.3. Credite de consum	5,8	6,20	7,39	1,19
2.4. Credite pentru industria energetică şi combustibilului	4,2	2,45	2,9	0,45
2.5. Credite pentru bănci	0,1	0,20	0	-0,20
2.6. Credite pentru Guvern	0	0,00	0	0,00
2.7. Credite pentru industrie/comerţ	45	47,25	40,28	-6,97
2.8. Credite pentru construcţia drumurilor şi transporturi	5,3	4,99	5,25	0,26
2.9. Alte credite	14,2	29,35	32,06	2,71

1	2	3	4	5
3. Calitatea creditelor				
3.1. Total credite nefavorabile ca procentaj din total credite	14,5	11,56	11,73	0,17
3.2. Total credite nefavorabile / CNT	72,3	59,70	53,04	-6,66
3.3. Credite în valută/ total credite	42,8	41,13	39,83	-1,30
4. Venituri si profitabilitate				
4.1. Rentabilitatea activelor (ROA)	1,1	1,56	0,92	-0,64
4.2. Rentabilitatea capitalului (ROE)	9,4	9,42	6,39	-3,03
4.3. Marja netă a dobânzii	3,9	3,85	3,85	0,00
5. Disponibilizări				
5.1. Active lichide în total active (pr. II al lichidității, ≥ 20 %)	33,8	33,76	21,63	-12,13
5.2. Active cu termenul mai mare de 2 ani / Resurse financiare cu termenul mai mare de 2 ani (pr. I al lichidității, ≤ 1)	0,7	0,71	0,7	-0,01

***Sursa**: elaborat de autor în baza* [5].

Analizând rezultatele calculelor expuse în tabelul 1, putem trage următoarele concluzii, şi anume, că factorii de risc, care, în opinia noastră, pot afecta stabilitatea sistemului bancar autohton, sunt:

- ponderea relativ mare a creditelor neperformante în total credite pe sistemul bancar, ceea ce a determinat băncile să-şi majoreze reducerile pentru pierderi la credite, fapt ce implică înghețarea unui volum mai mare de lichidități şi, respectiv, creşterea costurilor de oportunitate pentru bănci;
- recuperările la credite au înregistrat un nivel scăzut – fapt ce denotă necesitatea îmbunătățirii activității băncilor cu privire la rambursarea creditelor, care, anterior, au fost trecute la pierderi;
- gradul de concentrare sectorială a creditelor este mare, fapt ce denotă creşterea vulnerabilității față de un anumit sector;
- managementul neadecvat al riscului de credit ce se poate solda cu pierderi din credite, ceea ce necesită stabilirea reducerilor adiționale pentru pierderi la credite, diminuând, astfel, profitul nedistribuit cu impact asupra adecvării capitalului;
- o valoare superioară pe sectorul bancar al ROA poate sugera obținerea unor rezultate financiare satisfăcătoare, dar, totodată, poate fi rezultatul asumării unor riscuri excesive şi o capitalizare scăzută;
- valoarea ridicată a NIM poate fi rezultatul practicării unui spread de dobândă semnificativ între rata dobânzii bonificată pentru sursele de finanțare atrase şi cea percepută pentru creditele acordate, sau poate fi obținută pe seama creşterii volumului activității de creditare, ce se reflectă într-o pondere mai mare a veniturilor din dobânzi.

La acest stadiu al expunerii mele, aş face o scurtă referire la riscul sistemic care, de fapt, în cea mai mare măsură, afectează stabilitatea sistemului bancar. Într-un raport al FMI/BIS şi Financial Stability Board [6] riscul sistemic este definit astfel: „Un risc de întrerupere a serviciilor financiare cauzat de probleme majore ivite în sistemul financiar în întregime sau o parte a sa, situație care are potențialul de a cauza serioase consecințe negative economiei reale”. (aş spune eu, aducând externalități serioase şi, anume, costuri economice şi sociale în arii care se plasează în afara sferei de responsabilitate a acționarilor, creditorilor şi salariaților instituțiilor financiare cu probleme).

Dacă o bancă sau un grup de bănci intră într-o perioadă de probleme şi pierderi generând risc sistemic, fiecare instituție poate urma scenarii variate:

- poate intra în lichidare;
- poate să se recapitalizeze (prin majorare de capital sau diminuând activitatea de creditare şi portofoliul de credite – cu efecte deosebit de negative, în continuare, pentru economia reală;
- poate să vândă o parte din active la preţuri, uneori, distorsionate, afectând portofoliul de active al celorlalte bănci [2].

Aşa cum a arătat actuala criză, în toate ţările dezvoltate, statul a intervenit în sprijinul băncilor de importanţă strategică şi sistemică, recapitalizându-le şi extinzând garanţii (de multe ori garantând 100% depozitele bancare), contribuind astfel la menţinerea încrederii în sistemul bancar.

În încheierea acestor afirmaţii, exprim câteva opinii cu privire la viitorul activităţii de supraveghere bancară ca activitate esenţială în realizarea stabilităţii financiare:

- focalizarea acestei activităţi va avea la baza aşa-zisul model „*twin peaks*" şi, anume, alocarea responsabilităţilor de supraveghere către unul din următoarele obiective: supravegherea prudenţială şi derularea afacerilor împreună cu protejarea consumatorilor (clienţilor);
- întărirea rolului băncii centrale în supravegherea financiară;
- responsabilitatea publică a autorităţilor şi funcţiilor de reglementare şi supraveghere.

BNM promovează tendinţele de implementare a inovaţiilor ce ţin de Stabilitatea Financiară, iar responsabilităţile se referă la următoarele:

- efectuarea lunară a stres-testului; urmărirea dinamicii indicatorilor de soliditate financiară;
- elaborarea trimestrială a sistemului de alertare timpurie;
- identificarea instituţiilor financiare sistemic importante;
- analiza planurilor de urgenţă elaborate de băncile licenţiate.

Indicatorii de soliditate financiară constă într-un set complex de indicatori ai sectorului bancar, a căror dinamică direcţionează vectorul evoluţiei sistemului bancar. Efectuarea lunară a stres-testului: cele mai actuale date pentru sistemul bancar sunt supuse lunar parametrilor de stres ai modelului elaborat de FMI, ce este calibrat în funcţie de maximumul istoric înregistrat pentru ţara noastră. Elaborarea sistemului de alertare timpurie presupune analiza impactului fiecărui sector al economiei, asupra condiţiei generale a acesteia, prin depistarea timpurie a potenţialelor crize. Rezultatele fiecărei metodele expuse ne oferă, în final, o imagine despre Stabilitatea Financiară a sectorului bancar.

Propunem să se utilizeze şi alte modele de sesizare şi cuantificare a riscurilor, precum evaluarea vulnerabilităţii financiare a sectorului bancar, testarea la stres a lichidităţii sectorului bancar, pentru ca, ulterior, să se elaboreze Raportul de stabilitate financiară, din care să fie vizibilă abilitatea sistemului financiar de a-şi îndeplini fără reţineri principalele funcţii economice atât în perioade de echilibru, dar şi în situaţii de stres. Este necesară identificarea instituţiilor financiare sistemic importante, care au ca scop dezvoltarea măsurilor necesare pentru reducerea riscurilor sistemice generate de către aceste instituţii. Elaborarea planurilor de urgenţă impune băncile să dispună de programe de comunicare şi gestiune a situaţiilor de criză, care să asigure continuitatea activităţii acestora în situaţii de criză în toate direcţiile de activitate.

Evaluarea planurilor de contingenţă elaborate de către bănci. Acestea reprezintă nişte măsuri cu referire la capital, profitabilitate, gestionarea activelor şi lichiditate, ce urmează să le întreprindă banca în cazuri excepţionale.

Efectuarea stres-testului riscului de credit, ce se efectuează în baza metodologiei Basel II şi anume calculul individual al PD şi LGD a portofoliului de credite, expunerile la default ale băncii, estimarea potenţialului de pierderi, nevoia de capitalizare şi, în final, pentru prima dată în cadrul unui studiu de stres-test, se vor calcula bufferii efectivi ai capitalului adică

capacitatea capitalului de a-și acoperi activele ponderate la risc, după ce și-a acoperit, deja, pierderile survenite din producerea riscului de credit.

Propunem următoarele mijloace de cuantificare a riscului sistemic:

- exerciții de testare la stres a solvabilității sectorului bancar;
- identificarea băncilor sistemice;
- indicatorii de stabilitate financiară;
- testarea la stres a lichidității băncilor din perspectivă macroprudențială;
- testarea la stres a lichidității băncilor din perspectivă microprudențială;
- sisteme de avertizare timpurie a unei crize valutare sau a unei opriri bruşte a intrărilor de capital străin;
- estimarea ratei de nerambursare pentru companiile nefinanciare;
- analiza bilanțieră a sectorului real,
- indicele de utilizare a lichidității în sistemul de plăți de mare valoare;
- indicele de contagiune a pieţelor de capital.

Autoritățile UE şi-au continuat eforturile pentru menținerea stabilității financiare şi reluarea sustenabilă a creditării sectorului real. În primul rând, s-a definit o nouă arhitectură de supraveghere şi de reglementare bancară, prin înființarea Uniunii Bancare Europene, proiect care conține următoarele componente:

- armonizarea cadrului de reglementare şi supraveghere bancară;
- definirea cadrului comun de rezoluție bancară la nivel european, prin crearea mecanismului unic de rezoluție şi prin finalizarea proiectului de directivă europeană privind instituirea unui cadru pentru redresarea și rezolvarea situațiilor de criză ale instituțiilor de credit şi ale societăților de investiții;
- uniformizarea cadrului de funcționare a schemelor de garantare a depozitelor [4].

Au continuat eforturile pentru dezvoltarea, la nivel european, a instrumentelor de monitorizare a riscurilor sectorului financiar. Vulnerabilitățile identificate, în anul 2014, sunt:

- deteriorarea profitabilității instituțiilor de credit în contextul unui mediu economic fragil;
- menținerea tensiunilor generate de criza datoriilor suverane, deşi la un nivel mai scăzut comparativ cu 2013;
- reevaluarea primei de risc pe pieţele financiare globale;
- creşterea riscului finanțării instituțiilor de credit în țările cu probleme financiare în sectorul public. În acelaşi sens, au fost implementate la nivel european o serie de măsuri privind întărirea încrederii în sectorul bancar prin recapitalizarea instituțiilor financiare pe baza rezultatelor analizelor de testare la stres.

Cristine Lagarde, în discursul intitulat „Riscurile globale sunt în creştere, dar există o cale de a de recuperare” [7], a arătat că există trei etape-cheie pe care UE ar trebui să recurgă, în primul rând, finanțele suverane trebuie să fie durabile, în al doilea rând**,** băncile au nevoie de recapitalizare urgentă și în al treilea rând, Europa are nevoie de o viziune comună pentru viitorul său.

Concluzii: Banca Națională a Moldovei are un rol intrinsec în menținerea stabilității financiare, date fiind responsabilitățile ce rezultă din dubla sa ipostază de autoritate monetară şi prudențială. Atribuțiile subsumate obiectivelor de stabilitate financiară sunt exercitate atât prin reglementarea şi supravegherea prudențială a instituțiilor aflate sub autoritatea sa, cât şi prin formularea şi transmiterea eficientă a măsurilor de politică monetară şi supravegherea funcționării în condiții optime a sistemelor de plăți şi decontări de importanță sistemică. Totodată, este necesară identificarea riscurilor şi vulnerabilităților întregului sistem financiar, în ansamblul său şi pe componentele sale, deoarece monitorizarea stabilității financiare este preventivă. Apariția şi dezvoltarea unor disfuncționalități, precum evaluarea incorectă a

riscurilor şi ineficiența alocării capitalului, pot afecta stabilitatea sistemului financiar şi stabilitatea economică.

Principalele evoluții externe cu impact nefavorabil asupra stabilității financiare din Republica Moldova rămân:

- contextul economic internațional, în special cel european, se menține dificil, pe fondul continuării procesului de ajustare a bilanțurilor de către marile grupuri bancare europene, cu consecințe în reducerea expunerilor, inclusiv către sectorul bancar autohton.

UE este dispusă să ajute R. Moldova să facă față provocărilor în multe privințe, dacă ar manifesta un angajament de soluționare a problemelor grave care există nu pe termen lung, ci imediat.

Bibliografie:

1. DĂNILĂ, N. *Sistemul bancar din România - pilon de bază al sistemului financiar* [online], [citat 10 septembrie 2015]. Disponibil: http://www.bnro.ro/Sistemul-bancar-din-Romania---pilon-de-baza-al-sistemului-financiar-7333.aspx
2. DUMITRESCU, A. *Uniunea bancară şi reforma sistemului financiar-bancar în UE* [online], [citat 10 septembrie 2015]. Disponibil: www.iem.ro/rem/index.php/REM/article/viewFile/114/101.
3. KLAUS, L. *The importance of the Bretton Woods Institutions for small Countries* , Conference on „60 Zears of Bretton Woods", Vienna, 21 iunie, 2004.
4. Raport BNR asupra stabilității financiare, [online], [citat 11 septembrie 2015]. Disponibil: www.bnr.ro/ files/d/Pubs_ro/ RSF/RSF2014.pdf .
5. Raportul BNM „*Informația privind activitatea economico-financiară a băncilor din RM la situatia din 31.12.2012-31.12.2014*" [online]. [citat 12 septembrie 2015]. http://bnm.md/md/banks _fin_activity/ 2014.
6. *Report to the G-20 Finance Ministers and Central Bank Governors*, [online], [citat 11 septembrie 2015]. Disponibil: http://www.imf.org/external/np/g20/pdf/100109.pdf.
7. Speech by Jean-Claude Trichet, President of the ECB at the Jackson Hole Economic Symposium Panel: Setting priorities for long-term growth Jackson Hole, U.S.A., 27 August 2011 [online], [citat 11 septembrie 2015]. Disponibil: https://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2011/html/sp110827.en.html.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО СТРАХОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ МОЛДОВА

Конф. унив., д-р, Татьяна ДЗЮБЕЦКАЯ, МЭА
tvm@bk.ru

Maintenance of preservation of the environment gets now the increasing value in this connection development of ecological insurance becomes very actual. In article problems of its development and possible ways of their decision in Republic Moldova are considered

Ключевые слова: *экология, страхование, окружающая среда, риски, ущерб, природные ресурсы, ответственность, экологические риски.*

Загрязнение окружающей среды является одним из наиболее крупных негативных последствий экономической деятельности человека. Анализ состояния окружающей среды показывает, что полностью избежать этого явления невозможно, так как оно имеет объективные причины и довольно часто носит вероятностный характер.

В связи с этим необходимо разработать экономические инструменты, которые, с одной стороны, могли бы покрыть экономический ущерб, связанный с загрязнением окружающей среды, а с другой – стать индикаторами ответственности экономического агента за ее состояние.

Одним из наиболее эффективных экономических механизмов системы охраны окружающей среды является страхование экологических рисков. Оно представляет собой совокупность видов страхования, направленных на создание страховой защиты на случай причинения страхователем ущерба третьим лицам в результате загрязнения окружающей среды в процессе его деятельности.

Экологическое страхование обеспечивает права государства как собственника природных ресурсов на поддержание приемлемого качества окружающей среды и необходимого уровня воспроизводства природных ресурсов. В этом плане, экологическое страхование представляет собой огромный государственный интерес, так как государство фактически в одиночестве несет убытки по возмещению этого ущерба. Страхование же является классическим внебюджетным финансовым источником, которое дает возможность переложить эту ответственность на лиц, ответственных за происшедшее загрязнение.

В настоящее время экологическое страхование эволюционно оформилось в обособленный вид страхования, несмотря на возможность покрытия в той или иной степени некоторых рисков, связанных с загрязнением окружающей среды, в рамках иных видов страхования.

Страхование экологических рисков начало развиваться в 60-х годах XX века с введения специальных норм экологической ответственности в законодательных актах различных стран, а также в международных нормах.

В практике развитых стран страхование в сфере природопользования возмещает убытки, наносимые окружающей среде и «третьим лицам», за счет средств виновников данного ущерба, а не государственного бюджета. Это дает возможность государству выделять больше денег на превентивные мероприятия, более четко и эффективно проводить восстановительные работы.

Становление данного вида страхования в странах ЕС и в США происходило примерно в одно и то же время: в 60-70-е гг. в США были приняты многочисленные законодательные акты в области охраны окружающей среды, защиты потребителей, контроля за продукцией и условиями труда на производстве, одновременно в 1960 г. в «Законе о защите водных ресурсов ФРГ» (Wasserschutzgesetz) впервые появилась статья об обязательном возмещении ущерба за изменение химических, физических и биологических свойств воды.

Развитие экономики западноевропейских стран происходило под влиянием двух противоречивых ситуаций. С одной стороны, проводимые исследования позволили установить предельно допустимые концентрации основных загрязняющих веществ и начать регулировать объемы их выбросов. С другой стороны, – исследования в технологическом производстве способствовали разработке и внедрению не только новых технологий, но и новых синтетических материалов. Их применение в производственном секторе способствовало снижению потребления определенных видов природных ресурсов, но образовавшиеся отходы характеризуются сильной токсичностью, а на их обезвреживание требуются значительные финансовые ресурсы. Экономия средств на использовании в производстве новых материалов привела к дефициту средств на утилизацию их отходов. В результате произошло увеличение объемов выбросов особо вредных веществ (карбофос, бензапирен), что способствовало появлению экологически «грязных» территорий в Германии, Франции, Нидерландах.

Ущерб от воздействия вредных производств на окружающую среду оценивался в 60-е годы прошлого века в Германии 6-8% от ВНП, во Франции 9-11%, Нидерландах 10-14%. Угрожающая экологическая ситуация в странах Западной Европы в середине XX века способствовала разработке и внедрению различных схем экологического страхования.

Комплексное страхование экологических рисков, разработанное и осуществляемое в западных странах, представляет собой грамотный структурированный страховой продукт, позволяющий управлять различными рисками:

Риски причинения вреда жизни, здоровью и имуществу третьих лиц в результате загрязнения окружающей среды

Такой страховой полис не разграничивает внезапное и непредвиденное загрязнение, с одной стороны, и постепенное загрязнение, с другой. Дело в том, что риски причинения вреда жизни, здоровью и имуществу третьих лиц в результате внезапного и непредвиденного загрязнения покрываются в той или иной степени по полису общей гражданской ответственности. При этом некоторые страховщики, дабы избежать судебных споров на стадии урегулирования убытков, конкретизируют понятие «внезапное и непредвиденное загрязнение» путем установления временных рамок проявления и обнаружения страхователем следов загрязнения. Как правило, этот временной отрезок составляет от 72 до 120 часов.

Чаще всего, к внезапному и непредвиденному загрязнению относятся экологические катастрофы, связанные с моментальным выбросом загрязняющих агентов в окружающую среду. Напротив, загрязнение, связанное с эксплуатацией трубопроводов (особенно подземных), резервуаров по хранению различных видов веществ, складских помещений, свалок и т.п., чаще всего является постепенным;

Риски финансовых убытков самого страхователя

К таким финансовым убыткам относятся расходы на расчистку производственной территории самого страхователя от загрязнения, а также упущенная выгода, которую страхователь несет в связи с перерывом в производстве, когда он вынужден приостановить деятельность предприятия по причине необходимости устранить загрязнение на территории предприятия. Риски, связанные с расчисткой производственной территории предприятия, либо полностью исключаются из страхового покрытия по полису страхования имущества, либо покрываются, но с определенным небольшим лимитом. Но, в любом случае, не покрываются такие расходы, если загрязнение предприятия не связано с ущербом застрахованному имуществу.

Риски возмещения экологического вреда окружающей природной среде

Эти риски исключаются из полисов страхования общей гражданской ответственности. Возмещение вреда биоразнообразию и восстановление экосистемы является трудозатратным процессом со всех сторон.

Это дорогостоящая процедура сама по себе, ибо предприятие начинает нести расходы задолго до осуществления непосредственно мероприятий по расчистке от загрязнения: например, необходимо провести отбор проб зараженных земель, провести их анализ, согласовать план по восстановлению поврежденных природных ресурсов с компетентными органами.

Кроме того, процесс по воссозданию утраченной экосистемы может растянуться на годы. При этом в течение всех этих лет виновник обязан будет проводить мониторинг состояния окружающей среды и отчитываться перед компетентными органами.

Риски загрязнения окружающей среды в ходе транспортировки опасных грузов

Подобные риски ответственности в результате причинения экологического ущерба также являются стандартным исключением из полиса страхования грузов. Кроме того, зачастую единственным способом устранить загрязнение почвы опасными видами химикатов является удаление зараженных участков земли (на несколько десятков метров вглубь почвы), что может стать дорогостоящей процедурой. В этом случае, размер установленного лимита по полису страхования грузов может быть явно недостаточно.

Риски, связанные с накопленным экологическим ущербом или историческим загрязнением

Полис комплексного страхования экологических рисков выдается на базе «заявленного требования», т.е. страховым случаем по такому полису является претензия (либо третьего лица, либо государственного органа в сфере охраны окружающей природной среды), поданная страхователю в период срока страхования, независимо от того, когда произошло загрязнение окружающей среды.

Как правило, требование о страховании рисков, связанных с накопленным экологическим ущербом, предусмотрено соглашениями в рамках сделок слияния и поглощения, или же банковскими договорами кредитования, например, строительно-монтажных проектов или проектов модернизации производственных мощностей предприятий.

В настоящее время в европейских странах наблюдается тенденция к исключению страхования экологических рисков из договоров страхования общей ответственности и переходу к страхованию всех рисков, связанных с загрязнением окружающей среды, только в рамках договоров экологического страхования.

В соответствии с ключевыми принципами экологической политики ЕС и в целях создания единого правового пространства экологического законодательства в 2000 году была принята рамочная Директива - Белая книга экологической ответственности, призванная стандартизировать законодательство об экологической ответственности в странах - участницах ЕС. В основу Белой книги заложены основные экологические принципы, ключевым из которых выступает принцип «загрязнитель платит», основанный на строгой ответственности виновника загрязнения за причиненный ущерб. Ущерб рассматривается в двух направлениях: ущерб имуществу и здоровью третьих лиц и ущерб, нанесенный природной среде.

В апреле 2004 г. была принята нынешняя Директива Европейского Союза об ответственности за загрязнение окружающей среды и о мерах предотвращения и компенсации причиненного ущерба. До принятия Директивы, страны, входящие в состав ЕС, самостоятельно регулировали отношения по страхованию экологической ответственности. Основные идеи, заложенные в Белой книге, были реализованы в Директиве, при этом, Директива не ограничивает действий государств-участников, а координирует их действия в части обеспечения экологической безопасности и охраны окружающей среды, а также закрепляет общие принципы и основы экологической политики стран ЕС. Его ключевым моментом является предотвращение потенциального ущерба с помощью системы превентивных мероприятий.

В США, в отличие от стран Западной Европы, система страхования экологических рисков ориентирована не столько на финансирование технических природоохранных мероприятий и минимизацию экологических рисков, сколько на возмещение действительного ущерба, нанесенного предприятием–источником опасности. Кроме того, значительная часть средств страховых компаний идет на урегулирование судебных разбирательств, оплату услуг независимых экспертов,

юристов и т.п. Это связано с тем, что основным в американской системе является страхование ответственности за нанесение ущерба окружающей среде, а не имуществу или здоровью, влекущее меньшие затраты на урегулирование убытков.

В Соединенных Штатах отношения в сфере ответственности за загрязнение окружающей среды и экологической безопасности регулируются законами федерального уровня: «Закон о национальной политике в области экологии» (National Environmental Policy Act); «Закон о сохранении и восстановлении природных ресурсов» (Resource Conservation and Recovery Act); «Закон о загрязнении нефтепродуктами» (Oil Pollution Act); «Закон о контроле за токсичными веществами» (Toxic Substance Control Act); «Закон о чистой воде» (Clean Water Act); «Закон о чистом воздухе» (Clean Air Act); «Закон о восстановлении и охране естественных ресурсов» (Resources Conversation and Recovery Act).

На данный момент в нашей стране не удалось сформировать систему экологического страхования и его нормативно-правовое обеспечение.

Ряд законодательных актов предусматривает страхование ответственности на случай нанесения ущерба природной среде при осуществлении определенных видов хозяйственной деятельности. Однако в них лишь декларируется обязательность страховой защиты. В результате данное страхование либо не осуществляется совсем, либо осуществляется без учета тарифной политики, разработанной адекватно ущербу. Условия и порядок страхования зачастую не отвечают целям реального страхования и сути экономических методов охраны окружающей среды.

Для повышения ответственности хозяйствующих субъектов в сфере обеспечения экологической безопасности и формирования единых подходов к возмещению вреда, причиненного окружающей среде, необходимо принятие закона об обязательном экологическом страховании, который станет основой системы предупреждения, уменьшения вреда и восстановления природной среды.

Значительную трудность в определении механизма страхования экологических рисков, его нормативно-методического обеспечения, представляет отсутствие необходимой статистики, что не позволяет с достаточной достоверностью оценить вероятность наступления страхового случая и определить величину страхового тарифа.

Разработка системы страховых тарифов при страховании экологических рисков может стать стимулирующим фактором для внедрения на предприятиях технологий очистки и проведения предупредительных природоохранных мероприятий. Использование повышающих и понижающих коэффициентов в зависимости от уровня опасности предприятия, его готовности к предупреждению случаев причинения вреда окружающей среде, локализации нанесенного ущерба, отсутствия или наличия страховых случаев, произошедших в период действия предшествующего договора страхования, также может стимулировать развитие страхования в сфере природопользования.

Целесообразно использовать дифференцированный подход к страхователям при определении страховой суммы и страховых тарифов. Причем здесь необходимо учитывать не только специфику и объем производства, но и деятельность страхователя по снижению риска нанесения экологического ущерба. В противном случае страхователю, который осуществляет природоохранные мероприятия, внедряет ресурсосберегающие технологии, безотходное производство, устанавливает современные очистные сооружения, будет невыгодно страховать свое предприятие от экологических рисков, потому что его издержки по снижению экологического риска будут выше, чем у предприятия, сходного по объему и характеру деятельности, но не претворяющего на практике мероприятия по снижению экологического риска.

Одной из серьезных проблем является нормативно-методическое обеспечение оценки вреда окружающей среде. Существующая методическая база оценки ущерба слабо связана с существующими реалиями и складывающимися экономическими отношениями. Такие методики должны обеспечивать всестороннюю и адекватную оценку ущерба. В первую очередь должна учитываться стоимость восстановительных работ, основанная на рыночных подходах к оценке стоимости ликвидационных и восстановительных мероприятий. Необходимо также использовать методы математического и статистического моделирования оценки и прогнозирования развития экологической ситуации.

Методические документы, регламентирующие оценку ущерба, нанесенного окружающей среде и ее компонентам, должны иметь соответствующий правовой статус, чтобы обеспечивать в ходе судебных разбирательств доказательность полученных данных. Они должны гарантировать прозрачность процедур оценки для всех заинтересованных сторон, исключая влияние субъективного фактора на ее результаты.

Целесообразно также принимать нормативные акты оценки причиненного ущерба в виде национальных стандартов. Процедура их разработки и принятия через технические комитеты по стандартизации позволяет максимально возможно учесть законные интересы всех участников. Соблюдение требований стандартов при разработке отраслевого законодательства и технических регламентов при заключении договоров страхования позволит укрепить юридическую основу нормативно-методической базы оценки экологического ущерба.

Исходя из вышеизложенного, можно заключить, что страхование экологических рисков является до сих пор относительно новым видом страхования. Предпосылками его становления в США и странах Западной Европы выступило ужесточение требований законодательства в области охраны окружающей среды. На сегодняшний день административные методы остаются главными в развитии этой области страхования. Так происходит и в Молдове, где страхование экологических рисков сводится в основном к страхованию гражданской ответственности организаций, эксплуатирующих опасные производственные объекты.

При формировании эффективной страховой защиты от экологического ущерба в нашей стране ориентирами могут служить системы страхования, сложившиеся в экономически развитых стран. Современные системы страхования американского, немецкого, французского видов способны защитить и экономических агентов, и физических лиц, и окружающую среду от последствий техногенных рисков.

В связи с этим, хочется надеется, что вопросам экологической безопасности в Молдове начнут уделять достаточно внимания, учитывая тот огромный ущерб, который приносит загрязнение окружающей среды.

Библиография:

1. Directive 2004/35/CE of the European Parliament and of the Council of 21 April 2004 on environmental liability with regard to the prevention and remedying of environmental damage // Official Journal of the European Union 30.04.2004.
2. White Paper on environmental liability / COM (2000) 66 final 9 February 2000 // Directorate - General for the Environment. - Luxembourg: Office for the Official Publications of the European Communities, 2000. - 52 p.
3. БЛАМ, И.Ю. *Экономическое регулирование природопользования*. Новосибирск, 2003.
4. ГУЛЬЧЕНКО А. *Из опыта экологического страхования Франции* // Страховое ревю. - 2005. - N 6. - С. 3-7.
5. НЕРНИСЯН Т.Я. *Страхование экологических рисков в мировой практике* // Страховое дело. - 2006. - N 12. - С. 43-50.

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РЕГУЛИРУЕМОГО РЫНКА КАПИТАЛА: ХАРАКТЕРИСТИКА И ФОРМИРОВАНИЕ

Конф. унив., д-р. Нина ЖЕЛЕЗНОВА, МЭА
ninajelvar@mail.ru

Капитал, обращающийся на регулируемом рынке капитала, рассматривается как элемент в структуре инвестиционного капитала. Инвестиционный потенциал регулируемого рынка капитала как показатель инвестиционной привлекательности объектов инвестирования оценивается с точки зрения соотношения спроса и предложения на инструменты этого рынка. Учитывая специфические характеристики регулируемого рынка капитала, показано формирование спроса и предложения на финансовые инструменты. Определяющим фактором в формировании инвестиционного потенциала регулируемого рынка капитала является развитие экономических и институциональных процессов в общественном производстве.

Ключевые слова: *регулируемый рынок, инвестиционный капитал, инвестиционный потенциал, финансовые инструменты, спрос и предложение.*

Capital traded on the regulated capital market, considered as an element in the structure of investment capital. Investment potential of the regulated capital market as an indicator of the investment attractiveness of the investment is estimated in terms of the ratio of supply and demand in this market instruments. Taking into account the specific characteristics of the regulated market of the capital, shows the formation of supply and demand for financial instruments. The determining factor in shaping the investment potential of the regulated capital market is the development of economic and institutional processes in social production.

Key words: *regulated market, investment capital, investment potential, financial instruments, supply and demand.*

JEL: G1, G3

Развитие регулируемого рынка капитала как одного из институтов рыночной экономики определяется объемами и темпами развития экономики, с одной стороны, и в то же время, с другой стороны, способствует их дальнейшему развитию. Поэтому целесообразно определить характеристику инвестиционного потенциала регулируемого рынка капитала и направления его развития для того, чтобы в конкретных состояниях экономики определять необходимые меры по развитию регулируемого рынка капитала.

Инвестиционный потенциал как термин в исследовании инвестиций чаще используется для характеристики потенциала инвестирования в масштабе страны, региона, предприятия, то есть объектов реального инвестирования. Для их характеристик используют различные показатели. Так, для характеристики инвестиционного потенциала региона используют такие показатели как наличие природных, трудовых, производственных ресурсов, технологий, рыночной инфраструктуры, потребительского спроса населения, налоговая нагрузка, географическое и экономическое положение региона и другие подобные показатели с их качественными и количественными характеристиками.

Для характеристики инвестиционного потенциала регулируемого рынка капитала как объекта инвестирования нет общепринятого подхода. При рассмотрении инвестиционного потенциала регулируемого рынка капитала в качестве инструментов этого рынка принимались среднесрочные, долгосрочные и бессрочные ценные бумаги, эмитируемые и обращающиеся на регулируемом рынке.

С точки зрения экономической теории инвестиционный потенциал оценивается с точки зрения соотношения спроса и предложения.

Подход к пониманию инвестиционного потенциала регулируемого рынка капитала с точки зрения экономической теории представляется целесообразным. При этом, безусловно, необходимо учитывать специфические характеристики этого рынка.

Исходя из того, что инвестиционный потенциал – это показатель инвестиционной привлекательности объекта инвестирования, определимся с некоторыми специфическими характеристиками регулируемого рынка капитала как объекта инвестирования. Инвестиционный потенциал регулируемого рынка капитала характеризуется привлекательностью его объектов, то есть финансовых инструментов, обращающихся на этом рынке. Именно привлекательность финансовых инструментов будет определять спрос и предложение на них. Спрос на финансовые инструменты предъявляют их покупатели, предоставляющие на рынок инвестиционные ресурсы в форме среднесрочных, долгосрочных и бессрочных вложений финансовых средств. Предложение финансовых инструментов формируют их продавцы, предлагающие на рынок финансовые инструменты с определёнными свойствами.

При этом имеется в виду, что регулируемый рынок капитала, на котором обращаются среднесрочные, долгосрочные и бессрочные финансовые инструменты, является составной частью рынка инвестиционного капитала (более широкого понятия). Наглядное соотношение структуры рынка инвестиционного капитала представлено на рисунке 1.

Рисунок 1. Структура рынка инвестиционного капитала

Приводимая структура показывает, что объектами обращения на регулируемом рынке капитала является движение элементов инвестиционного капитала - ценных бумаг и капитальных ценностей в денежной форме.

Спрос на инвестиционный капитал, функционирующий на этом рынке, предъявляют субъекты инвестиционной деятельности-покупатели из производственной, коммерческой и финансовой сфер.

Предложение инвестиционного капитала формируют инвесторы как его продавцы, располагающие финансовыми ресурсами. На этом рынке инвестиционный спрос определяет настроение инвесторов относительно приобретения объектов инвестирования, а инвестиционное предложение характеризует предлагаемые и потенциальные объекты инвестирования, формирующие в дальнейшем реальные и финансовые активы. В этом плане инвестиционный потенциал регулируемого рынка выступает как составная часть всей структуры инвестиционного капитала.

На рисунке 2 схематично показано формирование инвестиционного потенциала на регулируемом рынке капитала.

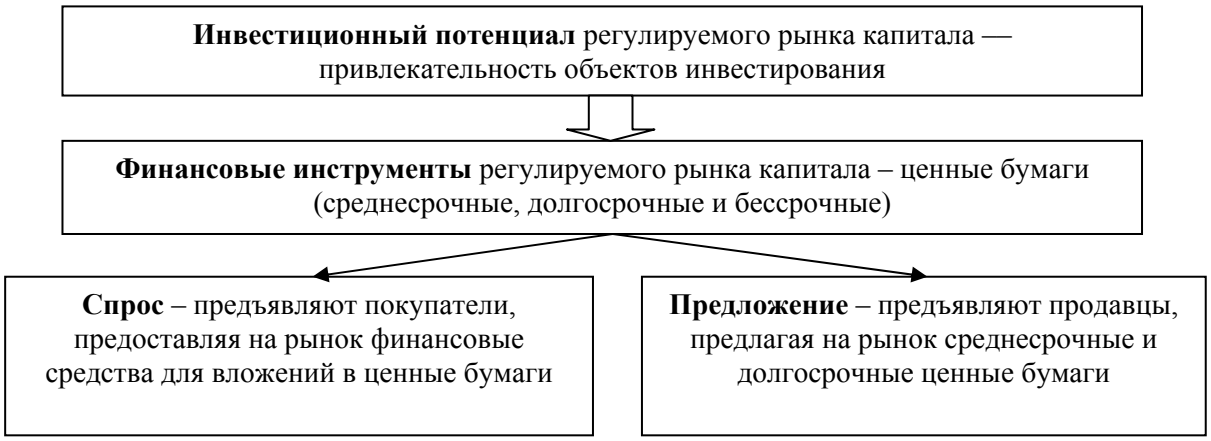


Рисунок 2. Формирование инвестиционного потенциала на регулируемом рынке капитала

Как видно, формирование инвестиционного потенциала регулируемого рынка капитала происходит под влиянием спроса и предложения на финансовые инструменты, привлекающие инвестиционный капитал на этот рынок. Из этого следует, что развитие инвестиционного потенциала регулируемого рынка капитала определяется, с одной стороны, ростом финансовых ресурсов, необходимых для вложений в ценные бумаги, с другой – предлагаемыми на этом рынке ценными бумагами. Взаимодействие спроса и предложения на этом рынке в условиях нормального развития должно отличаться небольшими колебаниями относительно темпов роста. Общее же состояние регулируемого рынка определяется развитием экономических и институциональных процессов, что представляется отдельным исследованием.

О роли рынка капитала в развитии инвестиционных процессов в Республике Молдова можно судить по доле вложений в капитал акционерных обществ путем эмиссии акций по отношению к общему объему инвестиций. В 2014 году эта доля составила 6 % и свидетельствует о том, что рынок капитала далеко не является основным поставщиком инвестиционных ресурсов. Эмиссия ценных бумаг по отношению к ВВП уже продолжительный период составляет не более 1-2%%, в то время как банковские кредиты по отношению к ВВП – до 40%. Доля учредительных эмиссий в общем объёме в последние годы ничтожно мала (0,04-0,01%%). Приведенные данные говорят и о больших возможностях рынка капитала по привлечению инвестиционных ресурсов.

Регулируемый рынок как институт рыночной экономики и составная часть инвестиционного рынка призван мобилизовать и перераспределять финансовые ресурсы в экономике. Развитие этого рынка подчиняется стратегии развития национальной экономики. Страны с неразвитым рынком ценных бумаг лишаются возможности привлечения капитала через финансовые инструменты, что сдерживает инвестиции и затрудняет развитие экономики. Поэтому развитие этого рынка, его инвестиционного потенциала являются частью макроэкономической политики, особенно в преодолении кризисных явлений на инвестиционном рынке и в экономике.

В «Национальной стратегии по развитию Молдовы 2020» (Стратегии «Молдова 2020») сделан вывод относительно изменения «самой модели экономического роста, а именно: необходимости замены инерциальной модели роста, основанной на потреблении, которое подпитывается денежными переводами, более динамичной моделью, основанной на привлечении инвестиций, а также на развитии отраслей

промышленности для экспорта товаров и услуг». Стратегия предполагает, что «изменение парадигмы экономического развития Республики Молдова будет проведено в условиях обеспечения справедливого распределения выгод экономического развития среди всех социальных слоев. С другой стороны, также важны скорость, степень и последовательность проведения широкого спектра предлагаемых реформ»[1].

Общее направление перспективного развития экономики, изложенное в Стратегии, предполагается подтверждать действиями Правительства, Канцелярии, министерств по надзору за реализацией, анализу, координации, мониторингу и оценке выполнения Стратегии. Предполагается также, что цель «Национальной стратегии по развитию Молдовы 2020» будет достигнута путём оптимизации и модернизации деятельности государственных учреждений и повышения качества общественных услуг.

Однако, на протяжении уже третьего года предусмотренной реализации этого документа, направленного на экономическое и социальное развитие Республики, нет информации о мониторинге реализации мер, предусматривающих развитие на основе привлечения инвестиций и институционального реформирования. Как бы ни критиковали Стратегию, но следует признать, что это документ, обосновывающий долгосрочное развитие социально-экономических процессов, которые, безусловно, влияют на развитие всех отраслей, на привлечение инвестиций как источник такого развития. Отсутствие информации о реализации предусмотренных в стратегии мер подтверждает, что скорость, степень и последовательность проведения широкого спектра предлагаемых реформ не спешат претворяться в жизнь.

Учитывая взаимосвязь всех институциональных отношений и процесс формирования инвестиционного потенциала регулируемого рынка капитала, следует отметить, что определяющим фактором в формировании инвестиционного потенциала регулируемого рынка капитала является развитие экономических и институциональных процессов в общественном производстве.

Библиография:

1. Национальная стратегия по развитию Молдовы 2020» (Стратегии «Молдова 2020») // http://cancelaria.gov.md/lib.php?l=ru&idc=435&nod=1&.
2. ВОРОНЦОВСКИЙ, А.В. *Современные теории рынка капитала*. Серия: Учебники экономического факультета СПбГУ, Изд-во: Экономика, 2010 г. ISBN: 978-5-282-03063-4.
3. Топсахалова, Ф.М-Г. *Инвестиции*. Изд-во «Академия Естествознания», 2010 г. ISBN 978-5-91327-086-3.
4. ШАРП Уильям Ф., АЛЕКСАНДЕР Гордон Дж., БЕЙЛИ Джеффри В. *Инвестиции*. М: Инфра-М, 2003. ISBN: 5-16-002595-2, 0-13-183344-8.
5. http://www.statistica.md/newsview.php?l=ru&idc=168&id=4781.
6. http://www.statistica.md/newsview.php?l=ru&idc=168&id=4863.
7. http://cnpf.md/ru/anact/.
8. http://sprintinvest.ru/teoriya-investirovaniya/chto-takoe-investicionnyj-potencial.

EVALUAREA EFICIENȚEI SISTEMULUI FINANCIAR DIN REPUBLICA MOLDOVA

Conf. univ. dr. Viorica LOPOTENCO, ASEM
e-mail vlopotenco@yahoo.com

Because the financial system to perform its functions, constantly need to evaluate and adjust its activity in terms of the four criteria of efficiency. The efficiency indicators of the financial system relates: allocative efficiency, operational efficiency , informative efficiency and dynamic efficiency.

Cuvinte-cheie: *eficiența sistemului financiar, eficiența alocativă, eficiența operațională, eficiența informative, eficiența dinamică.*

Introducere

Eficiența financiară poate fi definită ca o condiție, în care resursele disponibile într-un sistem financiar sunt alocate oportunităților de investiții mai valoroase, la cel mai mic cost posibil. Într-un sistem financiar eficient, piețele sunt competitive, informațiile sunt accesibile și difuzate pe scară largă, iar conflictele dintre debitori și creditori, care apar sunt, în mod eficient, tratate prin contracte de piață. În acest fel, eficiența financiară contribuie la minimizarea spread-urilor, precum și a dispersiei costurilor îndatorării [1]. Din această definiție, reiese că reducerea costurilor de reglementare de pe piețele financiare și, în general, creșterea concurenței, transparenței, inovației și integrării piețelor financiare vor spori eficiența financiară.

Pentru ca sistemul financiar să-și îndeplinească funcțiile sale, în mod constant, este necesar de a evalua și ajusta activitatea lui, din punct de vedere al celor patru criterii de eficiență. La indicatorii de eficiență ai sistemului financiar, se referă: eficiența alocativă, operațională, informativă și dinamică.

Criterii de eficiență ale sistemului financiar

Eficiența alocativă înseamnă că alocația (distribuția) de resurse de pe piețele financiare și cu ajutorul lor se realizează pe principiul formării prețurilor marginale: prețurile se stabilesc la nivelul costului marginal de producție, nu există desemnarea de monopol a prețurilor la serviciile financiare.

Evaluarea eficienței alocative a pieței financiare are o actualitate deosebită în contextul influenței statului asupra concentrării în sectorul bancar. Pe de o parte, teoria clasică a organizării ramurale arată că concurența mare, concentrarea capitalului bancar în mâinile câtorva bănci mari pot avea un impact negativ asupra economiei.

Existența unei puteri de monopol permite astfel băncilor să stabilească ineficient rate ale dobânzii mari la credite și, respectiv, diminuate – la depozite. În consecință, disponibilitatea de resurse financiare pentru sectorul real al economiei este în scădere, iar creșterea PIB-ului încetinește. Pe de altă parte, scăderea concentrației poate contribui la apariția așa-numitelor capcane câștigător, deoarece, obținând un client, banca ce nu are o putere de monopol, se va strădui să finanțeze chiar și un agent economic cu o credibilitate mai mică. De asemenea, băncile, în perioade de creștere, vor atrage noi debitori, clienți, asumându-și un risc mare.

Una dintre metodele de evaluare a eficienței alocării resurselor de către bănci poate fi considerată evaluarea ratei efective de creditare.

Alte criterii de evaluare pot fi considerate existența unor semnale adecvate pentru investitor și debitor cu privire la procesele care au loc pe piață. În special, pentru potențialii investitori, obținerea de informații exacte cu privire la rentabilitatea anumitor proiecte ar trebui să fie accesibile și nu ar trebui să fie asociate cu costuri ridicate.

În plus, sistemul financiar ar trebui să creeze stimulente adecvate pentru investitori și pentru debitori.

În cazul eficienței alocative, se calculează indicatorul spreadul bancar, care, în Republica Moldova, este poziționată peste nivelul mondial și cu mult peste nivelul mediu înregistrat în țările dezvoltate, indicând o concurență laxă în sectorul bancar [2].

În afară de eficiența alocativă, în procesul de evaluare trebuie să se țină cont și de eficiența operațională.

Eficiența operațională a sectorului financiar se poate defini pornind de la următoarele criterii.

Cheltuieli minime (adecvate) pentru mobilizarea de capital. Un sistem bancar ce funcționează eficient permite participanților de pe piață să atragă capitalul necesar, fără necesitatea alocării unor costuri de tranzacționare suplimentare, la o rată a dobânzii eficientă într-un timp scurt. Eficiența ratei poate fi determinată pornind de la condiția nedepășirii ratei la care capitalul poate fi atras (atât de la persoane fizice, cât și de la stat), asupra aceleia, la care el poate fi alocat. În condițiile concentrării unei cote mari de piață la marii jucători, mobilizarea de capital pentru micii participanți poate fi asociată cu un cost mare. Pe de altă parte, băncile pot juca un rol de redistribuire de fonduri în sistemul financiar.

În plus, la evaluarea costurilor pentru mobilizarea de capital, trebuie incluse costurile legate de imposibilitatea de a găsi rapid volumul necesar de resurse, și costurile pierdute, asociate cu imposibilitatea de a le folosi în scopul de a obține profit.

Lichiditate ridicată. Disponibilitatea de fonduri în sistemul bancar este o sursă de funcționarea a acestuia, de obținere a profitului, posibilității băncii pentru a-și onora obligațiile față de creditori. Pentru a evalua nivelul de lichiditate în sistem, se utilizează analiza raportului dintre cererea și oferta de bani.

În sistemul bancar al Republicii Moldova, valoarea indicatorului lichidității pe termen lung pe sector (principiul I al lichidității), (active cu termenul de rambursare mai mare de doi ani/resurse financiare cu termenul potențial de retragere mai mare de doi ani) a constituit 1.6, acest fapt fiind determinat de înregistrarea de către B.C. „BANCA SOCIALĂ" S.A. a unui coeficient al lichidității pe termen lung de 34.2 (limita maximă admisibilă ≤1), în timp ce media la cele 11 bănci, fără băncile aflate în administrare specială, este de 0.7.

Lichiditatea curentă pe sector (principiul II al lichidității), (active lichide, exprimate în numerar, depozite la BNM, valori mobiliare lichide, credite interbancare nete cu termenul de până la o lună / total active × 100%) s-a majorat cu 4.6 p.p., constituind 27.1 la sută. Aceasta a fost influențată de deficitul de lichiditate la băncile aflate în administrare specială, care au înregistrat indici de lichiditate curentă sub limita minimă admisibilă de 20 la sută: B.C. „BANCA SOCIALĂ" S.A. – 3.2 la sută, Banca de Economii S.A. – 8.8 la sută și B.C. „UNIBANK" S.A. – 6.3 la sută, în timp ce media la restul băncilor este de 38.1 la sută [3].

Riscuri moderate. Sistemul financiar instabil nu oferă participanților pieței garanții de obținere a profiturilor stabile. Concurența mare, concentrație scăzută a capitalului bancar pot determina băncile la asumarea unor riscuri mari nejustificate, care, cel mai adesea, sunt legate de posibilitatea de a obține un profit mai mare, însă, o astfel de situație și mai puternic zdruncină sistemul, nu protejează consumatorii de servicii, precum și pe înșiși participanții.

Cât privește riscurile din sistemul bancar din Republica Moldova, cea mai alarmată situație este legată de gestiunea riscului de credit.

Astfel, soldul creditelor neperformante (substandard, dubioase și compromise) în valoare absolută s-a majorat cu 1,388.9 mil. lei (29.0 la sută), constituind 6,179.2 mil. lei, iar ponderea creditelor neperformante în totalul creditelor a sporit cu 2.7 p.p. față de finele anului precedent, constituind 14.4 la sută la 30.06.2015. Ponderea creditelor neperformante nete în capitalul normativ total s-a majorat cu 1.9 p.p. și a înregistrat 16.2 la sută la 30.06.2015.

E de menționat faptul că ponderea creditelor neperformante în totalul creditelor la cele 11 bănci a constituit 9.5 la sută și este cu mult mai favorabilă față de ponderea creditelor neperformante în totalul creditelor la cele 3 bănci aflate în administrare specială, care a constituit 60.3 la sută, fiind în creștere, comparativ cu finele anului precedent cu 19.6 p.p.. Respectiv, indicatorul celor 3 bănci aflate în administrare specială a influențat negativ indicatorul pe sectorul bancar. Concomitent, indicatorul credite neperformante nete la capitalul normativ total pe sector, care a constituit 16.2 la sută, a fost influențat de indicatorul celor 3 bănci aflate în administrare specială, acesta constituind 29.3 la sută [3].

Rentabilitate adecvată pentru participanții pieței. Evaluarea gradului de adecvare a rentabilității poate fi realizată prin compararea profiturilor și costurilor obținute de către participanții pieței, care sunt asociate cu astfel de fenomene, ca barierele de intrare pe piață, de condițiile de funcționare, de dimensiunea riscurilor asumate. Eficiența sistemului financiar presupune că rentabilitatea obținută de către participanți este adecvată în raport cu costurile.

În sistemul bancar moldovenesc, la 30.06.2015, profitul aferent exercițiului a însumat 605.4 mil. lei. Comparativ cu perioada similară a anului precedent, profitul s-a majorat cu 30.0 la sută din contul majorării veniturilor neaferente dobânzilor cu 130.7 la sută și a veniturilor din dobânzi cu 22.3 la sută. E de menționat că, la 30.06.2015, profitul la 11 bănci ale sectorului bancar a constituit 895.8 mil. lei, iar la cele 3 bănci aflate în administrare specială au fost înregistrate pierderi în mărime de 290.3 mil. lei (cauzate preponderent de pierderile înregistrate de Banca de Economii S.A. în mărime de 166.8 mil. lei și B .C. „BANCA SOCIALĂ" S.A. în mărime de 135.6 mil. lei), care au influențat profitul obținut pe sectorul bancar.

Rentabilitatea activelor şi rentabilitatea capitalului, la 30.06.2015, au constituit 1.2 la sută, respectiv 9.5 la sută, fiind în creştere, comparativ cu 31.12.2014 cu 0.3 p.p. şi 3.6 p.p. respective [3].

Răspunsurile adecvate la provocările sistemului financiar mondial. Acest criteriu este unul dintre cele mai relevante, din punct de vedere al rezistenței, eficienței, independenței sistemului financiar și, în special, a sistemului bancar din țară. Cu toate acestea, evaluarea acestui criteriu este destul de dificilă și poate fi realizată pe astfel de criterii formale, ca indicatori ai activității instituțiilor de credit. Dacă sistemul financiar mondial iese din starea de echilibru, este supus șocurilor și schimbărilor negative, atunci un sistem eficient, aflându-se sub influența factorilor externi, va reacționa la situația dată, mai puțin sau la fel de mult, ca ceea ce se întâmplă pe piețele externe.

Gradul de răspuns al modificărilor negative (sau pozitive) va depinde de dezvoltarea proceselor și a fenomenelor în interiorul sistemului bancar şi de factorii externi. Dacă o astfel de dependență este moderată, și fluctuațiile care au loc în sistemul financiar internațional, nu au un impact negativ asupra sistemului financiar, sistemul financiar eficient nu va suferi schimbări majore, în general, sau astfel de modificări vor fi amânate în timp, până când efectul nu va fi rezultatul real de schimbări ale conjuncturii, stimulării, relațiilor, parametrilor de piață în parte, în cazul în care piața este legată de participanți externi.

Un alt indicator al eficienței sistemului financiar este ***eficiența informațională***. Principalele criterii de evaluare sunt: disponibilitatea semnalelor adecvate de informare pentru participanții pieței, disponibilitatea informațiilor, nivelul minim de „zgomot informațional".

Asimetria informațională reprezintă una dintre principalele bariere de intrare a participanților pe piață și, în același timp, sporește costurile activităților, deja, existente ale participanților. Nivelul de concentrare în sistemul financiar are un impact direct atât asupra gradului de adecvare a unor astfel de semnale, cât și asupra disponibilității informațiilor. În cazul concentrării puterii pieței în mâinile unui cerc îngust de participanți ai pieței crește riscul imposibilității de a obține informații relevante pentru a cei mici intermediari financiari. Monopolizarea puterii duce la monopolizarea informației. În acest caz, reglementarea de stat

are menirea de a elimina acest „eșec de piață”, prin introducerea unor cerințe de reglementare la divulgarea de informații și reglementând calitatea și gradul de adecvare a unor astfel de informații.

Drept exemplu de „zgomot de informare” de pe piața serviciilor bancare poate servi impactul mass-media asupra obținerii informației de către participanți. Astăzi, mass-media, orientate spre crearea senzațiilor, accentuarea pe cele mai strălucitoare apariții de pe piață, care, cel mai adesea, nu reflectă real dinamica și specificul situației. Astfel, denaturarea informațiilor afectează comportamentul participanților. Neadecvarea aprecierilor, imposibilitatea efectuării delimitării dintre știri, analiză și evaluării subiective duce la consecințe nedorite, sub formă de răspuns inadecvat al participanților la faptele reale, în legătură cu denaturarea informațiilor primite.

În plus, deoarece piața de servicii financiare depinde, în mare măsură, de starea de spirit a investitorilor individuali și a debitorilor, care au chiar mai puține oportunități pentru o analiză reală a funcționări pieței și, în mare măsură, se concentrează doar pe informații exterioare, legate de un volum mare de „zgomot”, tendințele în domeniul financiar pot schimba rapid modul atât în direcția creșterii, cât și în direcția scăderii, necomensurabile față de situația reală [4].

În cele din urmă, criteriul de eficiență dinamică a sistemului financiar la efectuarea analizei este gradul de inovare financiară. Cu toate acestea, această problemă poate fi evaluată sub două aspecte. Pe de o parte, gradul ridicat de inovare denotă dezvoltarea pieței, dinamica ei, flexibilitatea și durabilitatea acesteia. Pe de altă parte, inovațiile financiare ca și crearea produselor noi și complexe, în special în sectorul serviciilor bancare, pot fi rezultatul reglementării excesive de stat și dorința participanților de a găsi segmente de piață care nu sunt incluse în normele de reglementare. Evaluarea adecvată a interdependenței pozitive dintre inovația în domeniul financiar și eficiența întregului sistem este o sarcină deloc ușoară pentru analiști.

Criteriile eficienței sistemului financiar

1. *Eficiența alocativă:*
   - semnale adecvate investitorilor și debitorilor;
   - stimulente adecvate pentru investitori și debitori.
2. *Eficiența operațională:*
   - cheltuieli minimale (adecvate) pentru mobilizarea capitalului;
   - lichiditate înaltă;
   - riscuri moderate;
   - rentabilitate adecvată pentru agenți;
   - răspunsuri adecvate la provocările sistemului financiar mondial.
3. *Eficiența informațională:*
   - semnale informaționale adecvate pentru participanți;
   - accesibilitatea informației;
   - minimizarea „zgomotului de informare”.
4. *Eficiența dinamică:*
   - gradul înalt al inovațiilor financiare

Concluzii

Deşi dovezile privind rolul sistemului financiar în modelarea dezvoltării economice sunt substanțiale şi variate, există deficiențe grave asociate cu măsurarea calității acestuia prin prisma gradului în care sistemele financiare:

- sporesc calitatea informațiilor privind întreprinderile şi, prin urmare, eficiența de alocare a resurselor;
- exercită o guvernanță corporativă solidă asupra firmelor spre care direcționează resursele;

- furnizează mecanisme eficiente de gestionare, cumulare şi diversificare a riscului;
- mobilizează economiile de la deponenţii disparaţi astfel, încât aceste resurse pot fi alocate spre cele mai promiţătoare proiecte în economie;
- facilitează comerţul.

Linkul asumat între concurenţă şi eficienţă oferă o raţiune pentru politicile de îmbunătăţire a performanţei prin îmbunătăţirea mediului concurenţial, în special, în sistemele financiare, care sunt caracterizate printr-un grad ridicat de concentrare, cum ar fi şi Republica Moldova. Profiturile mari şi o structură de piaţă concentrată sunt adesea văzute ca indicator al unei pieţe necompetitive şi cu un rezultat ineficient. Profiturile mari sau „supranormale" sunt văzute, de obicei, drept costuri mai mari impuse clienţilor faţă de condiţii mai competitive.

În concluzie, putem conchide:

1. Sistemul bancar asigură cea mai mare parte din intermedierea financiară din Republica Moldova. În acelaşi timp, intermedierea financiară (masa monetară şi creditul neguvernamental în raport cu PIB) este scăzută, reflectând persistenţa dobânzilor nominale ridicate, nivelul scăzut al investiţiilor. Remonetizarea, inclusiv creşterea nivelului creditului privat, este un proces de durată, asociat cu restructurarea microeconomică, stabilizarea macroeconomică şi consolidarea sistemului bancar.
2. Sistemul bancar realizează intermedierea financiară la un cost foarte mare, atestat de nivelul deosebit de ridicat al marjei de dobândă. Acest fapt se explică, îndeosebi, prin performanţa slabă a activelor (credite neperformante), dar şi prin cheltuielile operaţionale mari, inclusiv a celor cu personalul.
3. Procesul de reformă a sistemului bancar (juridic şi instituţional), precum şi politica de consolidare a sistemului au purtat amprenta dependenţei puternice a sistemului bancar de evoluţiile din sectorul real. Pe de o parte, măsurile de reformă ale sistemului au fost coordonate cu standardele europene în materie (în ceea ce priveşte reglementarea şi supravegherea bancară) şi, pe de altă parte, implementarea efectivă a regulilor prudenţiale a constituit o slăbiciune evidentă.

Bibliografie:

1. MERTON, R., BRODIE, Z. *A conceptual framework for analyzing the financial environment*. In: The global financial system: a functional perspective, Harvard Business School Press, Boston,1995, p. 3–12
2. Global Financial Development Report 2014, International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank, 2014. ISBN (paper): 978-0-8213-9985-9
3. Informaţie privind activitatea economico-financiară a băncilor din RM. Raport BNM [online]. [citat 5 octombrie 2015]. Disponibil: < http://www.bnm.md/bdi/pages/reports/drsb/DRSB1.xhtml?lang=ro&id=5446 >
4. LERNER, J., TUFANO, L, *Consequences of financial innovation: a counterfactual research agenda*, In: NBER Working Paper 16780., 2011

EXIGENŢE DE POITICĂ MONETARĂ PENTRU GESTIONAREA CRIZELOR DIN SECTORUL FINANCIAR

Conf. univ. dr., Aureliu MĂRGINEANU, ASEM

Sistemul bancar este unul din sectoarele cele mai profund integrate în economia naţională, datorită activităţii sale de creditare, precum şi de colectare şi agregare a economisirilor populaţiei/firmelor. Prin urmare, acesta este şi cel mai sensibil la schimbările privind situaţia şi aşteptările macroeconomice, manifestând un comportament pro-ciclic. În

timpul crizei financiare, guvernele au înțeles că nu pot permite ca băncile şi alte instituții financiare sistemice să dea faliment. Mai exact, este foarte dificil pentru o bancă insolvabilă să continue să-şi îndeplinească funcțiile esențiale, iar în cazul falimentului unei bănci mari, aceste funcții nu ar putea fi oprite fără ca acest fapt să provoace importante deteriorări sistemice.

***Cuvinte-cheie**: instituție bancară, stabilitate financiară, sector bancar, supraveghere macroprudențială, banca centrală, stabilizarea sistemului financiar, zona euro, risc bancar, influență stabilizatoare.*

Introducere

Măsurile pe care guvernele au fost nevoite să le ia în privința instituțiilor bancare aflate în mare dificultate – infuzii de capital, măsuri de salvare a activelor, garanții privind activele şi pasivele şi sprijin sub formă de lichidități – au permis stabilizarea sistemului financiar. Aceste măsuri au sprijinit însă și instituțiile falimentare și creditorii, ceea ce a reprezentat un cost imens pentru finanțele publice: angajamentele de sprijin ale guvernelor din Uniunea Europeană (UE) s-au ridicat la aproximativ 30%, iar ajutorul utilizat la 13% din PIB-ul UE. Aceste intervenții publice au avut un impact semnificativ asupra egalității condițiilor concurențiale în cadrul pieței interne. Există un consens cu privire la faptul că acest lucru nu trebuie să se mai întâmple niciodată.

Evoluții și perspective ale economiei globale

Creșterea economică globală se menține graduală și neuniformă. Aceasta a fost moderată în trimestrul I 2015, iar cei mai recenți indicatori și cele mai recente date sugerează și pe termen scurt o activitate economică scăzută la nivel mondial. Privind în perspectivă, se anticipează o consolidare a creșterii globale. Prețurile scăzute ale petrolului, condițiile de finanțare în continuare acomodative la nivel mondial, disiparea efectelor consolidării fiscale, ameliorarea condițiilor pe piața forței de muncă și sporirea încrederii ar trebui să susțină redinamizarea creșterii economice în economiile dezvoltate. În schimb, perspectivele s-au deteriorat considerabil în economiile de piață emergente, pe fondul materializării unor riscuri în sensul scăderii identificate în proiecțiile anterioare. Impedimentele de ordin structural și dezechilibrele macroeconomice limitează creșterea economică în unele economii de piață emergente, alte economii fiind afectate de prețurile mai scăzute ale materiilor prime, de incertitudinile politice și de înăsprirea condițiilor externe de finanțare.

Dinamica schimburilor comerciale la nivel mondial a consemnat o pierdere semnificativă de ritm în semestrul I al anului 2015 și se anticipează numai o consolidare treptată a acesteia pe parcursul orizontului de proiecție. Scăderile considerabile ale importurilor, în mai multe economii de piață emergente de mari dimensiuni, au frânat importurile la nivel mondial, deși schimburile comerciale aferente economiilor dezvoltate au prezentat un grad mai mare de rezistență. Ca urmare a manifestării persistente a unor evoluții neprevăzute în sensul scăderii la nivelul schimburilor comerciale internaționale în ultimii patru ani și pe fondul anticipațiilor privind persistența unor perspective modeste ale importurilor economiilor de piață emergente, nu se mai proiectează o revigorare puternică a comerțului mondial; sondajele și modelele pe termen scurt indică o redresare foarte modestă până la sfârșitul anului. Ulterior, se preconizează o intensificare a importurilor internaționale, în concordanță cu creșterea economică mondială.

Comparativ cu proiecțiile anterioare, activitatea economică la nivel mondial este revizuită în sens descendent, reflectând perspectivele mai modeste pentru economiile de piață emergente. Potrivit Fondului Monetar Internațional (July 2015, World Economic Outlook) privind perspectivele economiei mondiale în 2015, creșterea economiei globale este estimată

la 3,3% în acest an, cu o relansare treptată în economiile avansate şi o încetinire în economiile în curs de dezvoltare. Pentru anul 2016, se estimează o creştere de 3,8%.

Băncile trebuie să poată da faliment, la fel ca orice altă întreprindere. Autoritățile trebuie să dispună de instrumente care să le permită să evite deteriorările sistemice cauzate de falimentul necontrolat al acestor instituții, fără a expune, în mod inutil, contribuabilul riscului de a suferi o pierdere şi fără a afecta restul economiei. Alături de reglementări mai dure, care să reducă riscul de faliment al băncilor, este nevoie de un regim credibil care să reinstaureze pe piață disciplina asociată cu amenințarea falimentului şi care să reducă riscul moral – protecția implicită împotriva falimentului de care se bucură, în prezent, sectorul bancar.

Elaborarea unui sistem de avertizare timpurie a crizelor

Încercări de elaborare a propriilor sisteme de avertizare timpurie a crizelor au întreprins băncile centrale într-o serie de țări. Dar, în esență, toate aceste sisteme prezintă nişte modificări ale unor abordări conceptuale existente. Aceasta semnifică faptul că sistemele includ în sine o serie de deficiențe cu caracter metodologic, asociate cu imperfecțiunea aparatului de cercetare, care este folosit pentru analiza datelor, şi anume:

- coeficienții de regresie, folosiți pentru prognozarea probabilității crizei, sunt doar estimări ale parametrilor reali (veridici);
- crizele noi pot fi de natură diferită (cea mai mare parte a modelelor utilizează extrapolarea), diferită de natura altor crize, care au avut loc, astfel, încât rezultatele evaluării pe aceast eşantion pot comporta un caracter de prognoză îndoielnic în afara eşantionului. Această problemă poate fi deosebit de relevantă, deoarece crizele bancare, în cadrul unor eşantione, au o tendință de a fi un fenomen relativ rar (în sens statistic).

Previziunea variabilelor explicative conțin erori de prognoză, ceea ce poate afecta negativ capacitatea de predicție a modelului. Într-o anumită măsură, problema poate fi rezolvată prin utilizarea unor previziuni de scenariu şi elucidarea stabilității sectorului bancar în contextul acestor previziuni. Acest lucru poate afecta pozitiv puterea de predictie a sistemelor de prognozare a crizelor, deoarece, în multe cazuri, crizele bancare au fost cauzate de schimbări de şoc ale dinamicii uneia sau mai multor variabile (criza valutară, salturi inflaționste, deteriorare puternică a clauzelor comerciale etc.). Previziunile regulate ale variabilelor economice exclud elucidarea evenimentelor de şoc de acest tip.

În plus, ar trebui să fie menționat separat că prognoza crizelor bancare prin intermediul metodelor statistice condiționează necesitatea prezenței unui eşantion, în care fenomenul studiat (criza bancară) se repetă cu regularitate.

În orice țară aparte, frecvența crizelor ce au loc repetat este insuficientă pentru obținerea estimărilor econometrice sigure. De aici, estimarea modelului ar trebui să fie realizată pe un eşantion de țări diferite, care sunt victime ale crizelor bancare. Această ipoteză este echivalentă cu acceptarea faptului că toate țările sunt obiecte omogene (conform gradului de dezvoltare economic şi instituțional), în care crizele se dezvoltă conform unui model. Unii autori încearcă să atenueze această presupunere destul de dură, incluzând în eşantion țările dezvoltate şi în curs de dezvoltare, fie iau în considerare efecte regionale.

Cu toate acestea, această abordare nu permite rezolvarea integrală a problemei în cauză. Lipsa de fiabilitate şi obiectivitate a datelor statistice face dificilă aplicarea în practică a sistemelor de prognozare a crizelor bancare. Datorită diferențelor în standardele de evidență contabilă şi supraveghere prudențială, cât şi particularitățile instituționale, compararea în timp a indicatorilor de dezvoltare a sectorului bancar, într-o țară aparte, cu elemente de analiză calitativă, potențial, ar putea fi mai fructuoasă decât analiza unui eşantion de mai multe țări.

Pentru a crea un sistem eficient de avertizare timpurie, indicatorii de bază de intensificare a fenomenelor de criză în sectorul bancar ar trebui să fie comparabili în timp şi între țări. Mulți factori, care, după cum arată experiența internațională, pot contribui la previziunea crizelor, este dificil de a fi estimați cantitativ şi nu îndeplinesc această cerință.

În plus, din diferite motive, indicatorii pot fi calculați cu eroare considerabilă. Pentru majoritatea țărilor, lipsește informația integrală și veridică despre datoria pe termen scurt a sectorului privat. Având în vedere aceste probleme, informația statistică obținută va fi dificil de utilizat în sisteme de avertizare timpurie, bazate pe utilizarea datelor din perioadele precedente.

Se disting următoarele aspecte mai importante de prognozare a crizelor bancare, asociate cu veridicitatea datelor statistice, precum și de comparabilitatea lor dintre țări:

- lipsa unor standarde internaționale (sau amplitudinea mare de diferențiere a standardelor naționale de reflectare a indicatorului), ceea ce face dificilă comparația între țări, precum și utilizarea acestuia pentru formarea unor sisteme de prognozare a crizelor bancare;
- volumul insuficient de informații cu privire la calitatea activelor face dificilă estimarea corectă a stabilității sectorului bancar. După caracterul limitat al acestor informații, deseori, poate să se ascundă apariția unor probleme sistemice ale sectorului bancar;
- operațiunile cu instrumente financiare derivate și pozițiile extrabilanțiere ale băncilor impun dificultăți suplimentare în evaluarea corectă a stării financiare a sectorului bancar, care se datorează, în primul rând, volatilității înalte a pozițiilor extrabilanțiere;
- problema agregării datelor. Un masiv substanțial de informație, utilizat de către cercetatori pentru a analiza și prognoza crizelor bancare, se formează prin agregarea indicatorilor financiari ai băncilor, care fac parte din sectorul bancar al țării. În unele cazuri, agregarea datelor poate fi justificată. Deseori, utilizarea datelor agregate conduce la eliminarea, din câmpul de analiză al cercetătorilor, a unor caracteristici structurale importante ale sectorului bancar. Problema agregării datelor pentru analiza crizelor bancare poate fi clar sesizată în exemplul determinării coeficientului de suficiență a capitalului, calculat ca raportul dintre capital și activele ponderate la risc. Pentru a calcula coeficientul generalizator pentru sectorul bancar nu pot fi direct agregați coeficienții unor bănci aparte. În primul rând, este necesar de a obține estimările agregate ale numărătorului (capitalului) și numitorului (activelor ponderate în funcție de nivelul de risc) și, deja, în baza acestora, se poate determina indicatorul generalizator al sectorului bancar.

Situația din sectorul bancar

În mod succint, situația actuală din sectorul bancar se prezintă în felul următor. Capitalul de gradul I pe sectorul bancar a crescut cu 11,2% de la începutul anului constituind 9655,4 mil. lei la 31.08.2015. Față de luna august 2014, acesta s-a majorat cu 19,6%. La 31.08.2015, toate băncile dispuneau de un capital de gradul I conform cerinței minime reglementate (≥ 200 mil. lei). Cota investițiilor străine în capitalul băncilor a crescut cu 1,1 puncte procentuale față de 31.08.2014, consemnând valoarea de 77,5%.

Indicatorul de solvabilitate (suficiența capitalului ponderat la risc, calculată ca raport dintre capitalul normativ și total active ponderate la risc) a înregistrat o valoare inferioară cerinței minime reglementate – 15,1% (normativul ≥ 16%).

Activele totale pe sectorul bancar au constituit 102187,5 mil. lei la 31.08.2015, înregistrând o creștere cu 8,8% față de începutul anului. Soldul creditelor (conform rapoartelor prudențiale) a crescut cu 5,8% de la începutul anului, constituind 43199,3 mil. lei. Totodată, față de luna similară din anul precedent, acesta s-a micșorat cu 6,4%. Ponderea creditelor neperformante în total credite a constituit 15,9% în luna august 2015, fiind în creștere cu 4,2 puncte procentuale față de începutul anului și cu 4,0 puncte procentuale, comparativ cu luna august 2014.

Rentabilitatea activelor (ROA) a constituit 1,4% la 31.08.2015, fiind în creștere cu 0,5 puncte procentuale de la începutul anului și cu 0,2 puncte procentuale față de nivelul înregistrat la

31.08.2014. Rentabilitatea capitalului (ROE) a constituit 11,3%, și a sporit cu 5,4 puncte procentuale de la începutul anului și cu 3,4 puncte procentuale față de luna august 2014.

Indicatorul lichidității pe termen lung pe sector (principiul I al lichidității) (active cu termenul de rambursare mai mare de doi ani/resurse financiare cu termenul potențial de retragere mai mare de doi ani ≤ 1) a înregistrat o valoare peste cea reglementată, de 1,6. Lichiditatea curentă pe sector (principiul II al lichidității) (active lichide, exprimate în numerar, depozite la BNM, valori mobiliare lichide, credite interbancare nete cu termenul de până la o lună / total active × 100% ≥ 20 la sută) a înregistrat o valoare inferioară celei reglementate – 14,1%.

La 31.08.2015, soldul depozitelor din sectorul bancar, conform rapoartelor prudențiale, a constituit 65708,9 mil. lei, atestând o scădere cu 0,4% lei față de luna precedentă, și o creștere cu 0,4% de la începutul anului.

În perioada analizată, moneda națională a continuat să se deprecieze față de principalele monede de referință. Cursul oficial mediu lunar al leului moldovenesc, în raport cu dolarul SUA, s-a depreciat cu 0,1% față de luna precedentă, constituind 18,9930 lei moldovenești pentru 1 dolar SUA. Față de luna august 2014, leul s-a depreciat, în raport cu dolarul SUA, cu 37,3%.

În raport cu euro, leul s-a depreciat cu 1,5% față de luna precedentă, cursul oficial mediu lunar al leului moldovenesc, în august 2015, constituind 21,1864 lei moldovenești pentru 1 euro. Față de luna august 2014, leul s-a depreciat, în raport cu euro, cu 15,0%.

La 31 august 2015, cursul oficial de schimb al leului moldovenesc, față de dolarul SUA, a constituit 19,1087 lei pentru 1 dolar SUA, iar față de euro – 21,9663 lei pentru euro. De la începutul anului, leul s-a depreciat cu 22,4%, față de dolarul SUA și cu 15,6% față de euro.

La situația din 26 august 2015, soldul activelor oficiale de rezervă (deținute în conturile BNM) a constituit 1806,0 mil. dolari SUA, fiind în diminuare cu 350,6 mil. dolari SUA, comparativ cu nivelul de la sfârșitul anului 2014. Față de luna precedentă, soldul activelor de rezervă s-a majorat cu 56,6 mil. dolari SUA.

Concluzii

Obiectivul prioritar al unui cadru de soluționare trebuie să conste în permiterea falimentului instituțiilor aflate în dificultate, indiferent de tipul și dimensiunea acestora, în special permiterea falimentului instituțiilor de importanță sistemică, fără riscuri pentru stabilitatea financiară și evitând în același timp costurile pentru contribuabili. Pentru obținerea acestui rezultat în sectorul bancar, Banca Națională a Moldovei este necesar să elaboreze un cadru pentru prevenirea, gestionarea și soluționarea crizelor financiare ale cărui obiective de bază ar fi:

- *Să aducă în prim-plan prevenirea și pregătirea:* adoptarea de măsuri de planificare şi de prevenire cuprinzătoare va ajuta autoritățile și întreprinderile să se pregătească pentru procedura de faliment şi va completa alte reforme pentru a reduce riscurile din sistemul financiar;
- *Să furnizeze instrumente de soluționare credibile,* punând la dispoziția autorităților opțiuni adecvate de soluționare a instituțiilor, într-un mod care să reducă la minimum riscurile de contagiune şi să asigure continuitatea serviciilor financiare esențiale, inclusiv accesul continuu la conturi al deponenților asigurați;
- *Să permită acțiuni rapide și decisive,* prin instituirea de competențe și proceduri bine definite şi prin eliminarea incertitudinii juridice cu privire la momentul când autoritățile pot interveni şi la acțiunile pe care acestea le pot întreprinde;
- *Să reducă hazardul moral,* prin asigurarea unei repartizări corespunzătoare a pierderilor între acționari și creditori și prin protejarea fondurilor publice. Acest lucru presupune ca cel puțin costurile legate de soluționare să fie suportate de acționari şi, pe cât posibil, de creditorii instituției în cauză, în ordinea normală a importanței lor și, dacă este necesar, de către sectorul bancar în ansamblul său;

- *Să contribuie la soluționarea organizată a grupurilor transnaționale,* pentru a garanta un minim de perturbări pe piața internă, o repartizarea echitabilă a costurilor şi menținerea serviciilor bancare esențiale;
- *Să asigure certitudinea juridică,* să ofere garanții corespunzătoare părților terțe și să limiteze interferențele cu drepturile de proprietate la ceea ce este strict necesar şi justificat de interesul public. Cadrul trebuie să garanteze creditorilor un tratament similar celui de care ar fi beneficiat în cazul în care banca ar fi fost lichidată;
- *Să limiteze denaturarea concurenței,* care derivă din intervențiile care denaturează condițiile concurențiale echitabile din sectorul financiar la nivel european. Acest lucru implică faptul că ajutorul de stat, acordat în contextul cadrului de soluționare, trebuie să fie compatibil cu dispozițiile tratatului şi cu piața internă.

Un cadru de gestionare a crizelor bazat pe aceste obiective trebuie să garanteze că băncile aflate în dificultate ies de pe piață, fără a pune în pericol stabilitatea financiară. În absența unui astfel de cadru, este posibil ca, în cazul unei crize viitoare, să nu existe nicio alternativă realistă la salvarea din nou a instituțiilor financiare.

Bibliografie:

1. HARDY Daniel C. and PAZARBAJIOGLU Ceyla. *Determinants and Leading Indicators of Banking Crises: Futher Evidence*// IMF Staff Papers. - 1999. - Vol. 46, No.3. – 258 p.
2. LAI, A. *Modelling Financial Instability: A Survey of the Literature*. Bank of Canada Working Paper No. 2002-12. –Ottawa: Bank of Canada, May 2002.- 192 p.
3. BUSSIERE Matthieu and FRATZSCHER Marcel. *Towards a New Early Warning System of Financial Crises.* ECB Working Paper No. 145. -European Central Bank, May 2002. – 66 p.
4. Project of Optimale Network Topology – The Sixth International Conference on Economic Informatics, Romania, Ediția a IV-a, ASE, Editura Economica, Bucureşti, 1999, 193 p.
5. URDĂREANU T., ILIE Gh. *Securitatea deplină*, Editura UTI, Bucureşti, 2001, 84 p.
6. БЕРГ, Э., ПАТИЛЛО. К. *Задача прогнозирования экономических кризисов* - Вашингтон: МВФ, 2000, - 256 с.

.

CĂI DE SOLUȚIONARE A CREDITELOR PROBLEMATICE ÎN BĂNCILE DIN REPUBLICA MOLDOVA

Conf. univ., dr., Larisa MISTREAN, ASEM
mistrean_larisa@yahoo.com

Non-performing loans is a serious contemporary issue that must be resolved by banks and has a negative impact on future activity. Given the disastrous economic situation of the country, banks must use different methods of management of nonperforming loans, in order to avoid foreclosure of collateral issues. We believe that a solution would be to restructure loans to borrowers that are experiencing problems with repayment and interest payment.

Restructuring the loans is the process that allows the debtor, both individuals and legal entities facing difficulties regarding cash flow, to change specific aspects of the loan with the agreement of creditor banks, such as interest rate, term of the grant maturities, grace period.

Cuvinte-cheie: *creditele neperformante, calitatea portofoliului de credite, rata creditelor neperformante, restructurarea creditelor problematice*

JEL: G21.

Introducere. Creditele neperformante reprezintă o problemă contemporană serioasă, care trebuie să fie soluționată de către bănci şi care are o incidență negativă asupra activității viitoare, inclusiv asupra gradului de stabilitate al acestora. Creditele problematice sau neperformante, demonstrează incapacitatea debitorilor bancari de a restitui banii contractați.

În condițiile actuale, datorită înrăutățirii calității portofoliilor de credite, băncile sunt nevoite să rezerve fonduri tot mai mari pentru acoperirea pierderilor probabile. În aşa mod, putem constata că creditele neperformante reduc profitabilitatea băncilor.

Creşterea valorii creditelor neperformante conduce la reducerea veniturilor aferente dobânzilor şi creşterea costurilor operaționale ale băncii (cheltuieli administrative şi plăți aferente procedurilor judiciare). Creşterea valorii creditelor neperformante determină majorarea capitalului minim necesar băncilor impus de BNM şi, respectiv, limitează potențialul de creditare al acestor instituții.

În plus, creditele problematice micşorează oferta de credite a băncilor şi prin faptul că băncile utilizează o politică de creditare mai restrictivă, prin impunerea unor cerințe mai severe față de solicitanți. Cererea la creditele bancare este influențată negativ de creditele neperformante, prin faptul că potențialii debitori sunt mult mai rezervați, în ceea ce priveşte contractarea de noi împrumuturi.

Gestiunea efectivă a creditelor neperformante este o problemă tot mai mare pentru băncile din Republica Moldova şi ar trebui să prevadă construirea unui mecanism capabil să ia în calcul o varietate de parametri, fiecare menit să răspundă unei nevoi specifice, şi determinarea unei segmentări a portofoliului, în concordanță cu strategiile interne referitoare la managementul clienților şi la managementul riscului. Înrăutățirea portofoliului de credite este caracteristică pentru întregul sector bancar autohton.

Analiza situației sistemului bancar. Astfel, la sfârşitul lunii august 2015, soldul creditelor neperformante în valoare absolută a constituit circa 6,9 mlrd. lei sau cu 43,7% mai mult decât la sfârşitul anului precedent (4,8 mld. lei). Dinamica ascendentă a ratei creditelor neperformante s-a accentuat, pe fondul crizei economice din Republica Moldova.

Deteriorarea calității portofoliilor de credite a continuat în anul curent, nivelul ratei creditelor neperformante ajungând la sfârşitul lunii iulie la un nivel record de 16,63%, urmând ca, în august, să se micşoreze cu 0,55 puncte procentuale. Acest nivel al ratei creditelor neperformante este unul destul de înalt pentru sectorul bancar autohton.

Comparativ cu luna decembrie a anului precedent, când rata creditelor neperformante în sistemul bancar moldovenesc înregistra cel mai scăzut nivel (cu excepția lunii decembrie 2013 – 11,56%) de 11,73%, cu şapte luni mai târziu, aceasta s-a înrăutățit cu 4,7 p.p., reprezentând o dinamică foarte îngrijorătoare.

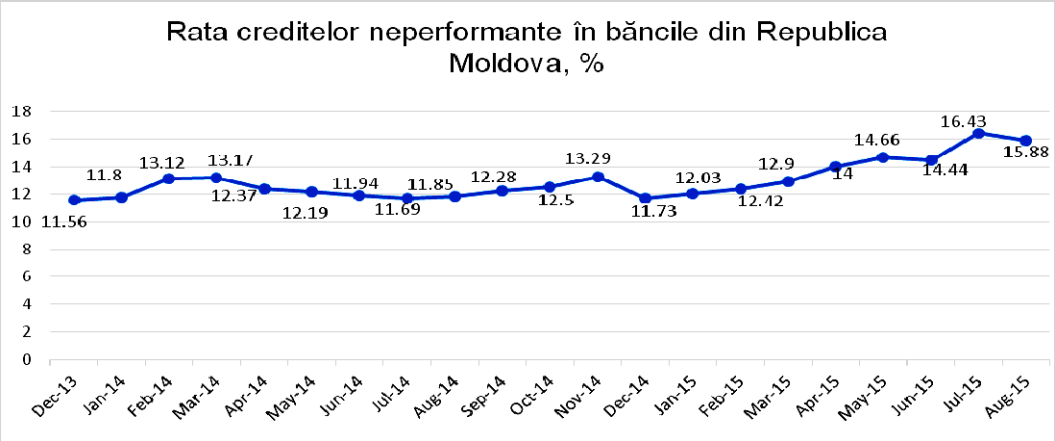


Figura 1. Dinamica ratei creditelor neperformante în băncile din Republica Moldova, %

Sursa: *elaborat de autor după informația BNM.*

La sfârşitul lunii august, anul curent, cele mai mari cote ale creditelor neperformante în portofoliu le aveau BC „Unibank” S.A. – 87,3%, Banca de Economii S.A. – 80,1%, Banca Socială – 37,9% şi BCR Chişinău S.A. – 32,7%, iar cele mai mici cote deţineau următoarele bănci: „FinComBank” S.A. – 3,6%, B.C. „ProCredit Bank” S.A. – 6,0%, BC „MOBIASBANCA - Groupe Société Générale” S.A. – 6,89% şi BC „Moldindconbank” S.A. – 8,0%.

În aşa mod, în luna august 2015, suma calculată pentru pierderi la active şi angajamente condiţionale a crescut cu circa 35,5 % faţă de luna decembrie 2014 pentru întregul sector bancar, iar dacă excludem cele trei bănci problematice (Banca de Economii S.A. cu 1669,69 mil. lei, BC „Banca Socială” S.A. cu 1825,81 mil. lei şi BC „Unibank” S.A. cu 205,9 mil.lei în august 2015) majorarea a fost de 19,5% faţă de sfârşitul anului 2014.

Deteriorarea calităţii creditelor reprezintă un risc iminent atât pentru fiecare bancă, cât şi pentru întreg sectorul bancar. Înrăutăţirea situaţiei economice în ţară, în anul curent, a determinat reducerea veniturilor populaţiei şi agenţilor economici, fapt ce a condus la scăderea, într-o măsură considerabilă a capacităţii de rambursare a creditelor contractate anterior şi achitarea dobânzii aferente.

O altă cauză ce a determinat înrăutăţirea calităţii creditelor, în special, a celor acordate în valută străină, o constituie deprecierea monedei naţionale, prin generarea unor costuri suplimentare pentru aceşti debitori, în cazul în care veniturile pe care le obţin sunt în lei moldoveneşti.

Restructurarea creditelor. În condiţiile unei conjuncturi economice dezastruoase, în care s-a pomenit economia ţării, băncile trebuie să folosească diferite metode de gestiune a creditelor neperformante pentru a evita executarea silită a garanţiilor debitorilor problematici (în condiţiile în care piaţa este suprasaturată cu diverse active, iar cererea este în continuă scădere). Considerăm că o soluţie ar consta în restructurarea creditelor pentru care debitorii întâmpină probleme în rambursare şi achitarea dobânzii aferente.

Restructurarea creditelor reprezintă procesul care permite debitorului, atât persoanelor fizice, cât şi juridice, care se confruntă cu probleme financiare, să modifice de comun acord cu băncile creditoare diferite aspecte specifice creditului, cum ar fi: rata dobânzii, termenul de acordare, scadenţele, perioada de graţie. Deci, o soluţie, pentru debitorii care nu reuşesc să-şi plătească ratele la bancă, ar putea fi restructurarea creditului prin prelungirea perioadei de rambursare sau prin obţinerea unei perioade de graţie de câteva luni.

Pentru banca creditoare, restructurarea creditelor problematice reprezintă modul de a veni în sprijinul clienţilor săi, care, în prezent, întâmpină greutăţi la rambursarea creditelor sau care nu mai pot suporta nivelul obligaţiei lunare ca urmare a înrăutăţirii situaţiei lor financiare. Schemele de relaxare a rambursării creditelor problematice pot fi aplicate atât la solicitarea debitorului cât şi la sugestia băncilor. Restructurarea creditelor presupune că banca doreşte să vină în întâmpinarea clienţilor aflaţi în situaţii de dificultate temporară de plată a ratelor.

În multe cazuri, debitorii nu cunosc despre existenţa unei asemenea oportunităţi, din care cauză banca trebuie să fie aceea care propune acestora posibilitatea soluţionării problemelor existente prin restructurarea creditului existent.

Prin operaţiunile de restructurare, banca urmăreşte obţinerea de soluţii de rambursare avantajoase care să susţină clienţii în perioadele cu probleme şi, în acelaşi timp, să menţină, la un nivel acceptabil, soldul creditului şi al riscurilor de credit aferent şi de nerambursare.

Practica bancară cunoaşte un şir de scheme de restructurare a creditelor problematice, care ar putea fi utilizate mai activ şi de băncile autohtone, precum:

- rescadenţarea creditului, care semnifică modificarea scadenţei de rambursare stipulată în contractul de credit sau a sumei de plată a ratelor de credit însă, fără, a se depăşi perioada de acordare a creditului stabilită iniţial;

- reeşalonarea creditului, care semnifică modificarea atât a scadenței, cât şi a valorii ratelor de credit cu depășirea termenului inițial de acordare a creditului stipulat în contractul de credit;
- refinanțarea creditului, care presupune acordarea unui nou credit destinat rambursării creditului în derulare şi care înregistrează restanță față de bancă privind achitarea creditului şi dobânzii calculate.

Ca urmare a aplicării unei măsuri de restructurare, cum ar fi rescadențarea, reeșalonarea sau refinanțarea, debitorul trebuie să revină cu rambursarea creditului în parametrii normali de rambursare (conform noului grafic de rambursare).

Pentru oricare din variantele de restructurare menționate, nu sunt valabile condițiile de eligibilitate de la acordarea creditului.

Cel mai frecvent, soluțiile propuse de bănci prevăd amânarea unei plăți, în cazul unor probleme temporare; extinderea perioadei de creditare în scopul reducerii ratei lunare, aplicabilă doar în cazul în care creditul nu este, deja, contractat pe perioada maximă; reducerea ratei lunare pe o anumită perioadă de timp. Totodată, băncile recomandă clienților, care nu au disponibilitățile necesare pentru achitarea ratelor lunare, să apeleze la un girant.

Evident, că băncile îşi asumă un nou risc în procesul de restructurare a creditelor problematice, din care considerente ele vor atribui o atenție sporită etapei de evaluare a comportamentului şi a activității clientului până la momentul în care acesta solicită restructurarea creditului, precum şi capacitatea de plată de care dispune (prin analiza contractelor în derulare şi raportarea fluxului de numerar la evoluția pieței şi a domeniului de activitate), analiza economico-financiară a debitorului şi, nu în ultimul rând, capacitatea clientului de a-şi achita restanțele privind creditul şi dobânda deja acumulată.

Pentru a apela la soluția de restructurare, agenții economici - debitori problematici trebuie să demonstreze că la momentul respectiv se confruntă cu probleme financiare. În orice situație în care apare o solicitare a restructurării unei facilități de credit acordate acestor clienți, trebuie să existe o colaborare transparentă şi onestă între bancă şi client.

Băncile trebuie să efectueze o nouă analiză şi verificare a capacității de rambursare viitoare, concomitent cu acțiunea de consolidare a poziției lor față de debitor şi o evaluare atentă a riscului suplimentar indus de restructurarea facilităților de credit.

Planul de restructurare convenit de bancă cu debitorul trebuie să se bazeze pe informație concretă şi documente care să prezinte clar modalitățile de depășire a dificultăților temporare, cum ar fi:

- diversificarea activităților desfăşurate de debitor;
- modificarea domeniului de activitate sau concentrarea pe activitățile cu un profit ridicat;
- implicarea mai activă a acționarilor;
- identificarea posibilităților de maximizare a vânzărilor;
- reducerea costurilor şi altor cheltuieli;
- un management al afacerii mai performant etc.

Măsurile de restructurare sunt disponibile doar clienților care pot face dovada diminuării veniturilor nete realizate față de cele luate în calcul la momentul acordării creditelor, dar şi că acest fapt le creează dificultăți în rambursarea lor. De asemenea, banca are în vedere comportamentul clientului până în momentul solicitării restructurării creditului.

Un aspect important în procesul de restructurare a creditelor problematice îl reprezintă comisionul pe care banca îl impune debitorului pentru serviciile prestate. Multe bănci cu renume pe piața internațională vin în sprijinul clienților care întâmpină dificultăți la rambursarea creditelor şi elimină comisionul perceput în cazul restructurării creditelor, contribuind astfel la reuşita procesului de restructurare şi asigurarea unor venituri viitoare din colaborarea ulterioară cu respectivul client.

Experiența bancară internațională demonstrează că circa 75% dintre debitorii cu creditele restructurate au ajuns cu plățile la zi.

Prin urmare, în pofida „bunelor intenții", potențialul de reușită a măsurilor de restructurare depinde, în mare măsură, de capacitatea efectivă de plată a clientului, cu perspective reduse de îmbunătățire în actualul mediu economic.

Concluzii. Ținând cont de esența economică a activității bancare, putem concluziona următoarele aspecte:

- băncile, ca intermediari financiari principali, care activează şi se dezvoltă datorită clienților lor, trebuie să meargă în întâmpinarea debitorilor aflați în situația în care solicită restructurarea creditului, în cel mai scurt timp, chiar şi când, poate, nu este nimic de făcut;
- trebuie să se perfecteze un plan de restructurare a creditului, care să prezinte clar modalitățile de redresare a situației existente, căile de maximizare a vânzărilor şi de reducere a cheltuielilor, precum şi să denote o implicare mai mare a proprietarilor agentului economic în afacerea desfăşurată, cât şi un management al afacerii mai performant;
- planul de restructurare trebuie să se bazeze pe specificul activității debitorului şi pe nivelul de risc atribuit creditului respectiv;
- după efectuarea restructurării creditului, pentru a creşte şansele de reuşită privind reanimarea activității debitorului, banca trebuie să le monitorizeze cu mare atenție pentru a fi putea reacționa prompt în caz de necesitate şi a asigura recuperarea sumelor acordate clientului şi a obține venituri din colaborarea ulterioară cu acesta.

Aşadar, politica fiecărei bănci trebuie să fie una care să încurajeze încasarea creditelor de la debitori şi dacă ele nu înțeleg că clientul este principalul activ pe care îl au, atunci vor suferi pierderi mari în viitor.

Referințe bibliografice:

1. Creditele neperformante ale băncilor – un obstacol în calea creditării, pentru UE, dar şi pentru Moldova. [online]. [citat 22 septembrie 2015]. Disponibil: < http://agora.md/analize/138/creditele-neperformante-ale-bancilor--un-obstacol-in-calea-creditarii-pentru-ue-dar-si-pentru-moldova>.
2. PLĂIŞANU Maria. *Restructurarea creditelor acordate companiilor – necesitate şi implicații în activitatea bancară.* [online]. [citat 22 septembrie 2015]. Disponibil: < http://www.ibr-rbi.ro/2594/restructurarea-creditelor-necesitate-si-implicatii-in-activitatea-bancara/>.

INTRODUCEREA BUGETĂRII SENSIBILE LA GEN – ELEMENT AL PROCESULUI DE ASIGURARE A EGALITĂȚII DE GEN ÎN REPUBLICA MOLDOVA

Conf. univ. dr., Andrei PETROIA**, **ASEM

petroia5@hotmail.com

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, given document could be as first step to pave the way for further support for GRB implementation.

***Cuvinte-cheie**: bugetul sensibil la gen, Agenția Națională de Ocupare Forței de Muncă, bugetarea în bază de programe de performanță, UNWOMEN, procesul bugetar, Strategia Națională de Dezvoltare*

Bugetarea sensibilă la dimensiunea de gen reprezintă una din prioritățile Guvernului în asigurarea egalității de şanse pentru femei şi bărbați, aceasta fiind inclusă în Planul de acțiuni pentru implementarea Programului național de asigurare a egalității de gen pe anii 2010-2015.

Atât cadrul legislativ național, cât şi cel internațional impune implementarea BSG în Republica Moldova. ***Legislația națională şi internațională*** (la care Republica Moldova s-a raliat), ce presupune implementarea BSG în Moldova, include:

- Convenția cu privire la eliminarea tuturor formelor de discriminare a femeii (CEDAW) ratificată de către Parlamentul Republicii Moldova conform Hotărârii nr.87-XII din 28 aprilie 1994 (în vigoare, pentru Republica Moldova, din 31 iulie 1994);
- Obiectivele de Dezvoltare ale Mileniului pe anii 2000-2015;
- Legea cu privire la asigurarea egalității de şanse între femei şi bărbați nr.5-XVI din 09.02.2006;
- Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr.933 din 31.12.2009 cu privire la aprobarea Programului național de asigurare a egalității de gen pe anii 2010-2015 (precum şi Planul de acțiuni pentru implementarea Programului în perioada 2010-2012 – anexa nr.2 la Hotărâre).
- şi alte acte.

Bugetarea sensibilă la dimensiunea de gen nu presupune elaborarea unui buget separat pentru femei sau bărbați, ci dezagregarea bugetului în funcție de impactul acestuia asupra diferitelor grupuri de bărbați şi femei, ținând cont de relațiile dintre bărbați şi femei în societate şi rolurile lor respective, precum şi posibilitățile de acces la resurse şi controlul asupra acestor resurse.

Obiectivul principal al BSG constă în integrarea egalității de gen în toate politicile, planurile şi programele, fără a lua în considerare problema femeilor sau bărbaților ca unui «grup de interes» ca orice alt grup social ce merită o atenție specială. Bugetele de acest tip reprezintă instrumente pentru asigurarea unui suport financiar orientat spre satisfacerea egală a necesităților femeilor (fetelor) şi bărbaților (băieților) şi contribuie la reducerea diferențelor şi inegalităților de gen.

Actualmente, bugetarea sensibilă la dimensiunea de gen are loc în mai mult de patruzeci de țări din întreaga lume, inițial fiind inspirate de experiența unor țări, precum Australia, Insulele Filipine, Africa de Sud, Tanzania, Marea Britanie, Scoția, Mexic, Olanda, Austria.

Unul din cele mai pertinente exemple pentru Republica Moldova ar fi ***experiența Austriei***, care a parcurs, practic, aceleaşi etape de reforme în cadrul procesului bugetar, iar unele elemente de bugetare sunt identice şi pentru R. Moldova. Evident, este nevoie de o adaptare a metodologiei austriece la contextul național.

Exemplul Austriei ar constitui o provocare şi pentru Republica Moldova, dat fiind faptul că ***Austria a trecut deja cu succes*** prin etapa de inițiere de utilizare a bugetării în baza programelor de performanță (BBPP) ca unui instrument pentru a introduce BSG.

Punctul de pornire pentru BSG a constat în introducerea şi aplicarea bugetului de performanță. Bugetarea de performanță ce se derulează în Austria, presupune un set de obiective şi indicatori care sunt utilizați pentru planificarea şi monitorizarea bugetară.

Republica Moldova, de asemenea, este în curs de implementare a Cadrului Bugetar pe Termen Mediu (CBTM), precum şi a BBPP, care, în prezent, încă nu este pusă în aplicare în toate sectoare bugetare. În acest context, există o oportunitate de promovare simultană a

BBPP prin aplicarea politicilor BSG, ce ar putea să elimine inegalitățile de gen şi să mărească performanța procesului bugetar în Republica Moldova.

Bugetarea sensibilă la dimensiunea de gen şi bugetarea de performanță pot fi caracterizate prin ***aceeaşi trăsătură,*** ce vizează elaborarea unor indicatori, după care se măsoară rezultatele obținute în urma promovării politicilor corespunzătoare.

Deşi există asemănări cu procesul de bugetare în baza de programe introdus în Moldova, totuşi, ciclul procesului de bugetare din Austria conține şi unele diferențe. În Austria, pentru orice program se elaborează ***5 obiective principale,*** pe care fiecare minister trebuie să le identifice ca fiind prioritare, iar unul, numaidecât, trebuie să fie asociat cu egalitatea de gen. Această regulă este obligatorie şi prevăzută prin lege. Pentru fiecare program, se elaborează şi se implementează un set de indicatori pentru măsurarea realizării fiecărui obiectiv, pentru care genderul joacă un rol esențial, în special în ceea ce priveşte obiectivul legat de egalitatea de gen.

Astfel, luând în considerare experiența Austriei, în special avantajele introducerii BSG, putem afirma că aceasta bine se încadrează în strategia de reformare a procesului bugetar, ce presupune introducerea bugetării de performanță şi contribuie la implementarea acesteia.

Similar cu experiența Austriei, ***procesul bugetar în Republica Moldova ar putea fi ajustat la bunele practici*** în cadrul bugetării de performanță, cu scopul promovării BSG.

În acest caz, ***sunt necesare următoarele acțiuni***.

Este imperativ ca Ministerul Finanțelor să introducă ***un set de obiective (rezultate) majore pentru fiecare ramură*** (fiecare minister sau autoritate centrală). Important este ca ele să fie bazate pe rezultate, care să demonstreze impactul bugetului asupra oamenilor, inclusiv separat asupra femeilor şi bărbaților. La fel, în actele normative (în special, Regulamentul privind modul de elaborare, monitorizare şi raportare a bugetelor pe programe, aprobat prin Ordinul Ministerului Finanțelor nr.187 din 24.12.2013) se impune să fie prevăzut că fiecare din rezultate (obiective pentru programe) trebuie ***să ia în considerare şi aspectele de gen***, iar pentru a se asigura că aceste aspecte se iau în considerare, urmează să fie introdus şi un obiectiv (rezultat) care ține nemijlocit de impactul asupra egalității de gen în țară. Prin această cale, ***se va impune doar un indicator de performanță obligatoriu,*** care să fie destinat problemei de scădere a gradului de inegalitate de gen. Este important de menționat că nu se impune un indicator (programul sau rezultatul) unic concret pentru toți; acest indicator se pune la discreția şi profesionalismul celor ce promovează politicile în sectorul respectiv.

De asemenea, conform exemplului Austriei, se propune ***o schemă de prezentare sau de modelare a bugetelor***, care să permită luarea în considerare a necesităților specifice ale femeilor şi bărbaților. Astfel, când Ministerul Finanțelor din Austria a propus o platformă nouă sau instrument nou de elaborare a bugetului (de bugetare), indicatorii de performanță şi toate programele au fost identificate de fiecare minister (sau autoritate publică centrală) în parte. Cancelaria de Stat vine, uneori, numai cu procedura de asigurare a calității şi cu recomandări, iar Ministerul Finanțelor vine cu ajustarea procedurilor.

Cerințe pentru obiectivele şi măsurile de promovare a egalității de gen, conform regulilor stabilite în Austria, pot fi prezentate prin ***schema de mai jos***.

Astfel, în cadrul procesului bugetar din Austria, s-a recurs la schimbarea vectorului de la analiza de folosire a mijloacelor la rezultatul resurselor utilizate. Acest sistem este uniform începând cu aparatul de conducere al departamentelor până la colaboratorii de rând.

Anume, experiența dată poate fi folosită şi în cadrul procesului de bugetare de performanță din Republica Moldova (prin ***ajustarea Regulamentului*** privind modul de elaborare, monitorizare şi raportare a bugetelor pe programe), care va cuprinde şi dimensiunea de gen.

În afară de aceasta, se solicită ca ***repartizarea mijloacelor bugetare*** pe ani, în cadrul bugetării pe termen mediu, să fie făcută nu pentru întregul program, ci ***pentru fiecare obiectiv***

în parte, ceea ce, în mod evident, reflectă legătura strânsă între resursele alocate pentru atingerea fiecărui scop şi rezultatele obţinute conform indicatorilor de performanţă prestabilite (de resurse, de produs, de eficienţă, de rezultat). Ca rezultat, bugetarea sensibilă la dimensiunea de gen capătă forma reală a bugetării pe programe de performanţă.

Este important, ca şi în cazul Austriei, ca aplicarea ***BSG să se înceapă într-un domeniu*** (pentru subiecţii), unde există diferenţe între femei şi bărbaţi, precum şi diferenţele în efecte pe care le are bugetul asupra celor două categorii de populaţie. Ulterior, folosind experienţa pilotării BSG la nivel de un minister, Austria a implementat această procedură de bugetare la toate nivelurile (naţional, sectorial etc.) întru asigurarea unui grad mai înalt de implementare.

Astfel, reieşind din practica experienţei Austriei, ***elementele-cheie ale reformării procesului bugetar,*** în scopul implementării bugetării sensibile la dimensiunea de gen, pot fi:

(1) trecerea definitivă la bugetarea pe bază de rezultate (sau pe bază de performanţă) ca fiind un instrument eficient pentru implementarea BSG;
(2) oferirea cadrului pentru prioritizare a măsurilor bugetare, ce presupune alocarea mijloacelor bugetare nu pentru categorii (articole) de cheltuieli, ci pentru priorităţi (repartizarea pe perioade de timp a sumelor de resurse bugetare nu numai pentru întregul program, ci şi pentru realizarea fiecărui obiectiv în parte);
(3) fiecare element trebuie să aibă o analiză, trebuie să reflecte impactul asupra femeilor şi bărbaţilor,
(4) introducerea în programul respectiv a unui obiectiv obligatoriu ce ţine de egalitatea de gen (adică ce anume va efectua instituţia respectivă cu sumele date pentru asigurarea egalităţii de gen);
(5) elaborarea unor formulare / regulamente noi sau modificarea celor existente.

Pilotarea Bugetării Sensibile la Dimensiunea de Gen în Republica Moldova

Pornind de la experienţa Austriei, unde procesul de implementare a BSG s-a început de la un domeniu (minister), se propune abordarea de jos în sus, care va prevedea începerea pilotării la **un sector / subsector / agenţie**. Apoi, folosind experienţa pilotării BSG la nivelul dat, va fi posibilă implementarea acestei proceduri de bugetare la toate nivelurile (naţional, sectorial etc.) întru asigurarea unui grad mai înalt de eficienţă a implementării

Date fiind patru domenii (Viaţa publică, Piaţa muncii şi ocuparea, Protecţia socială – pensii, Sănătatea), pentru care, actualmente, există analiza datelor statistice dezagregate în funcţie de sex cu corelaţii intra şi intersectoriale, precum şi există diferenţe între femei şi bărbaţi, devine imperativ de ales unul pentru pilotare. Astfel, domeniul „Piaţa muncii şi ocuparea" ar fi cel mai pertinent, deoarece atinge, practic, toate ramurile economiei naţionale (are corelaţii intra şi inter-sectoriale) şi de la care ar putea fi retransmisă spre implementare experienţa pentru celelalte domenii.

Ţinând cont de faptul că, în Republica Moldova, problemele ocupării forţei de muncă intră în competenţa ***Agenţiei Naţionale pentru Ocuparea Forţei de Muncă*** (ANOFM), care, conform Anexei nr.3 la Hotărârea Guvernului nr.691 din 17.11.2009, este subordonată Ministerului Muncii, Protecţiei Sociale şi Familiei, se propune ca implementarea bugetării sensibile la dimensiunea de gen, în calitate de pilotare, să fie dusă anume la agenţia dată.

De asemenea, ANOFM se află, în prezent, în procesul de analiză de gen a activităţii sale, ceea ce va oferi mai multă informaţie utilă pentru implementarea BSG. Această alegere a fost confirmată şi în cadrul Atelierului de lucru „Iniţierea consultărilor publice privind elaborarea proiectului Planului de acţiuni 2013-2015 pentru implementarea Programului Naţional de Asigurare a Egalităţii de Gen", 11- 12 octombrie 2012.

Întru asigurarea posibilităţilor de a promova politicile bugetare, care cuprind drept parte integrantă dimensiunea de gen pentru domeniul în cauză, precum şi în scopul coordonării indicatorilor sus-menţionaţi cu cei bugetari, sunt necesare unele ***schimbări în documentele de planificare şi raportare bugetară***. Acestea vor crea fundamentele unui proces de bugetare de

performanță sensibilă la dimensiunea de gen. Prin urmare, acestea vor contribui la elaborarea şi promovarea politicilor bugetare, una dintre laturile cărora va fi şi aspectul de gen (Circularele CBTM şi cele anuale privind elaborarea proiectului bugetului, precum şi Circularele referitoare la elaborarea şi prezentarea rapoartelor privind executarea bugetelor centrale şi locale şi devizelor de cheltuieli ale instituțiilor publice).

Este necesar ca aceste documente, fiind elaborate de către Ministerul Finanțelor şi prezentate autorităților publice centrale şi locale, pentru a fi luate în considerare pe parcursul întregului proces bugetar, să includă cerințele specifice privind conținutul şi formatul de prezentare a informațiilor, ce vor cuprinde şi dimensiunea de gen.

Reieşind din faptul că, actualmente, pentru ANOFM, nu sunt prevăzute niciun fel de programe de performanță (această instituție este inclusă doar ca un segment al programului Ministerului Muncii, Protecției Sociale şi Familiei sub denumirea „Protecția Socială"), este necesar ca, inițial, schimbările să fie introduse în formularul existent. Ulterior, va fi nevoie de un formular separat, elaborat după cerințele expuse prin experiența Austriei, în ceea ce priveşte structura formularului.

Paralel cu rectificarea documentației de planificare a bugetelor de performanță pentru ANOFM (Formular nr.1 pr – anexa 1 la Ordinul Ministrului Finanțelor nr.19 din 16.02.2008) şi formularul „Raport despre executarea programului", Formular nr.2 pr – anexa 2 la Ordinul Ministrului Finanțelor nr.19 din 16.02.2008), este util de modificat şi unele formulare de raportare ce țin de acelaşi domeniu de ocupare a forței de muncă.

În afara acțiunilor ce urmează a fi întreprinse de către Ministerul Finanțelor, ce țin de introducerea dimensiunii de gen, în formularele care se îndeplinesc la etapa de planificare şi raportare bugetară, precum şi în Circularele CBTM şi cele anuale privind elaborarea proiectului bugetului, se cere şi o ***încadrare activă a instituției care va implementa BSG*** (precum propus în cazul dat, ANOFM) în organizarea bugetării sensibile la dimensiunea de gen. Aceasta presupune:

- numirea persoanelor (sau grupurilor de persoane) responsabile de elaborarea şi promovarea politicilor de egalitate de gen (cu identificarea responsabilităților concrete);
- includerea în graficele de întruniri privind elaborarea şi promovarea politicilor a discuțiilor pe marginea egalității de gen;
- examinarea periodică a îndeplinirii angajamentelor asumate privind indicatorii de performanță ce țin de asigurarea egalității de gen;
- completarea formularelor necesare (pe parcursul elaborării şi raportării bugetului) şi prezentarea lor (împreună cu note de argumentare a informațiilor incluse) organelor publice superioare.

Pe măsura implementării BSG la nivel de ANOFM, se impune trecerea la nivele superioare din punct de vedere al acoperirii segmentelor. Mai întâi, se propune să se treacă la promovarea BSG în procesul bugetar la nivel de Asistență Socială în întregime. După aceea, implementarea BSG se va răsfrânge asupra altor subdomenii ale Sferei sociale, adică Ocrotirea sănătății şi Învățământ. În final, se propune ca promovarea BSG să ajungă la întregul sistem bugetar.

Aplicarea principiilor de încadrare a aspectelor de dimensiune de gen, privită prin prisma experienței Austriei, poate fi efectuată prin ***etapizare,*** reieşind din *abordarea „de jos în sus"* examinată mai sus.

Evident, cel mai important pas de start, în cadrul fiecărei etape, ar fi introducerea bugetării pe programe de performanță – pentru instituțiile şi domeniile unde această metodă, deocamdată, nu a fost aplicată.

De asemenea, luînd în considerare faptul că fenomenul de bugetare sensibilă la dimensiunea de gen este relativ nou pentru practica bugetară în Republica Moldova, se

propune ca, la începutul fiecărei etape, în mod obligatoriu, să fie organizate ***instruiri ale specialiştilor***, care vor fi antrenaţi în activităţile de BSG.

Astfel, având în vedere cele expuse mai sus, precum şi viziunea noastră asupra abordării unui nou aspect în cadrul procedurilor bugetare, toată activitate de încadrare a BSG în procesul bugetar, în Republica Moldova, pentru perioada T1 – T8, poate fi împărţită în câteva etape, fiecare având un şir de acţiuni, ale căror rezultate de aplicare vor servi drept suport de bază metodologic şi organizaţional pentru următoarele etape.

Anul T8. Legiferarea BSG la nivel naţional.

- 1. Includerea în Legea finanţelor publice şi responsabilităţii bugetar-fiscale (Art.12. „Principiul egalităţii de gen") a aspectelor gender în cadrul procesului bugetar în Republica Moldova.
- 2. Includerea în art.131 din Constituţia RM a aspectului de egalitate de gen în cadrul gestiunii bugetare publice (Art.131, p.(7) „În cadrul gestiunii bugetare, se iau în considerare principiile de transparenţă, eficienţă, prezentare reală a situaţiei financiare, precum şi de eficientizare orientativă, în special, egalitate dintre femei şi bărbaţi").

Concluzii

Introducerea gestionării bazate pe orientarea eficace, performantă, ar permite obţinerea următoarelor ***beneficii***:

- mai multă *transparenţă* în privinţa scopurilor politice şi realizărilor administraţiei;
- *orientare rezultativă* sporită în domeniile politic şi administrativ;
- sporirea *eficienţei şi a performanţelor* în domeniul realizărilor publice;
- atenţie sporită la *egalitatea dintre femei şi bărbaţi* în cadrul acţiunii de administraţie;
- bază pentru un *sistem integrat* de control (stabilirea legăturii dintre intrări, ieşiri şi obţinerea de rezultate).

Bibliografie:

1. Constituţia Republicii Moldova adoptată la 29.07.1994.
2. Legea Republicii Moldova nr.5-XVI din 09.02.2006 privind egalitatea de şanse pentru femei şi bărbaţi.
3. Legea Republicii Moldova nr.172-XVI din 07.10.2008 privind modificarea şi completarea unor acte legislative.
4. Legea Republicii Moldova nr.847 din 24.05.1996 privind sistemul bugetar şi procesul bugetar.
5. Convenţia privind eliminarea tuturor formelor de discriminare a femeilor (CEDAW), ratificată de Parlamentul Republicii Moldova prin Hotărârea nr.87-XII din 28.041994 (în vigoare în Republica Moldova din 31.07.1994).
6. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr. 933 din 31.12.2009 privind aprobarea Programului Naţional de asigurare a egalităţii de gen pentru anii 2010-2015.
7. Hotărârea Guvernului Republicii Moldova nr.691, din 17.11.2009.
8. Ordinul Ministerului Finanţelor nr.91 din 20.10.2008 privind clasificaţia bugetară.
9. Ordinul Ministerului Finanţelor nr.187 din 24.12.2013 privind aprobarea Regulamentului privind modul de elaborare, monitorizare şi raportare a bugetelor pe programe.
10. Ordinul Ministerului Finanţelor nr.16 din 02.11.2011.
11. Norme metodologice privind elaborarea şi prezentarea de către autorităţile publice centrale a propunerilor pentru proiectul bugetului de stat pentru anul 2013 şi estimărilor pentru anii 2014-2015 http://www.mf.gov.md/common/actnorm/budget/notemetods/6iunie/anul2013/3._Anexa_5.doc

12. Note explicative la proiectul Legii bugetului de stat pe anul 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

ROLUL BRANDINGULUI ÎN MARKETINGUL BANCAR

Conf. univ. dr. Ala ROLLER, ASEM

Branding is the whole process related to creating unique name and image of the product (good or service) in the minds of consumers through advertising campaigns with a consistent theme. Branding seeks to establish a significant presence and market differentiation that attract and retain loyal customers. The article aims to detail the particular aspects of branding in terms of the challenges that this entails in terms of service marketing and management.

Cuvinte-cheie: *target, branding, slogan, target.*

Brandingul reprezintă o activitate de marketing legată de crearea preferinței de lungă durată față de produs; se realizează în procesul influenței consumatorului cu marca comercială, adresărilor publicitare, care evidențiază produsul ales între produsele concurenților și care creează imaginea ei.

În prezent, brandurile sunt cele mai valoroase active în business. Acestea determină cererea, motivează personalul, ridică siguranța partenerilor de afaceri și reasigură piețele financiare. Este necesar să se recunoască semnificația brandului la luarea deciziilor strategice. Brandingul este un proces legat de crearea numelui și imaginii unicale ale produsului pentru clienții băncii, prin intermediul unor campanii de publicitate, cu o anumită tematică, de aici urmărind să stabilească o prezență semnificativă și diferențiată pe piață, care atrage și reține clienții fideli.

În literatura de specialitate, adesea, se pune întrebarea privind necesitatea brandului pentru o bancă. Dacă banca există pe piața intercorporativă din contul unui lobby puternic, resurselor administrative și altor mecanisme, atunci de brand nici nu este nevoie. Sarcina atragerii clientului este soluționată cu succes pe alte căi. Însă, dacă banca activează într-un mediu concurențial, atunci apare problema atragerii clientelei, mai ales, a persoanelor fizice și atunci brandul devine necesar.

În același timp, actualmente, brandul a devenit un instrument important de asigurare a atașamentului consumatorilor, care permite nu numai obținerea unei imagini răsunătoare, ci și de a atinge performanțe. Totodată, trebuie menționat că brandul nu este doar un logotip sau marcă cunoscută, nici nu este doar un stil original sau publicitate masivă. Brandul este o imagine originală și atractivă formată la consumator, care determină selecția sa de produse și servicii bancare. Pentru ca această selecție să fie efectuată în folosul băncii, este necesar ca banca să se perfecționeze în această direcție, formând, în mod consecvent, imaginea necesară a băncii, care va forma, în final, cererea la produsele ei. Oricum, este puțin probabil ca existența unui renume cunoscut sau logotip frumos să influențeze, de la sine, rezultatele financiare.

Compania austriacă Eurobrand, specializată în servicii de consultanță și evaluare a mărcilor și patentelor, a dat publicității TOP 100 cele mai valoroase branduri din lume în 2015. Apple este cel mai valoros brand din lume, evaluat la peste 100 miliarde de dolari, urmat la distanță de Coca-Cola și Microsoft, potrivit unui top realizat de Eurobrand, potrivit căruia cele mai de valoare 10 mărci din lume aparțin companiilor americane.

În topul brandurilor valoroase, regăsim și 13 nume răsunătoare din domeniul financiar, majoritatea fiind bănci. Când analizăm brandurile din piața financiară, cel mai valoros nume, în TOP, este „China". Se situează în top pe locul 23 și aparține băncii ICBC, evaluată la 24 miliarde dolari, pe locul 33 „China Contructioin Bank" este evaluată „doar" la 18 mlrd. dolari. Pe locul trei este „Wells Fargo", un furnizor american de servicii bancare, evaluat la 16 mlrd. dolari. Din industria bancară, „HSBC", cea mai mare bancă din lume (după active) este și prima bancă europeană situată pe locul 52, banca este evaluată la peste 15 mlrd.dolari și este urmată, îndeaproape, de „Bank of America" – locul 55. „Agricultural Bank of China" – locul 57 și „American Express" – locul 58. Banca „Citigroup", o regăsim pe locul 64, evaluată la 13 mlrd. dolari, urmată de „Bank of China".

„Visa" este evaluată la puțin peste 12 mlrd. dolari și o regăsim în top, la poziția 72. Pe locul 74 găsim „ITAU", banca braziliană cotată la 11 mlrd. dolari. „Deutsche Bank" se situează pe locul 79 cu puțin peste 11 mlrd. dolari. Locul 92 este ocupat de francezii de la „BNP Paribas". Topul brandurilor bancare este încheiat de americanii de la „JPMorgan Chace" pe locul 96[1].

BRD rămâne singura banca românească în Topul celor mai valoroase branduri bancare din 2014. Instituția de credit românească s-a situat pe locul 487, în anul 2013, iar în 2014, a căzut până pe locul 490. Banca este evaluată la 156 mil. dolari (față de 153 mil. dolari în 2013), adică 128 mil. euro (112 mil euro în 2013). În Top 500, regăsim bănci cu reprezentanțe în România, precum „Citi" (locul 5), apoi „ING Bank" (locul 26), „Sociétè Générale" (locul 30), „UniCredit" (locul 47), „ERSTE" (locul 78), „Garanti" (locul 103), „Intensa" (locul 109), „Raiffeisen Bank" (locul 110), „Cetelem" (locul 166), „Leumi" (locul 168), „OTP Bank" (locul 192), „Finansbank" - Credit Europe Bank în România (locul 235), „Piraeus Bank" (locul 239), „Alpha Bank" (locul 259), „NBG" - Banca Românească în România (locul 272), „Veneto Banca" – Banca Italo-Romena în România (locul 319).

„Erste Group", acționarul majoritar al Băncii Comerciale Române a fost, în 2014, cel mai valoros brand bancar din Austria, chiar dacă valoarea acestuia a scăzut cu 23%, până la 2,6 miliarde de dolari, potrivit clasamentului „The Brand Finance Banking 500", realizat de firma de consultanță Brand Finance și publicat în revista „The Banker". Pe locul al doilea, în topul băncilor austriece, se află branduri de bănci din lume, din cauza problemelor din România și Ungaria. „RBI" a căzut de pe locul 97 pe locul 110, iar „Bank Austria" a pierdut nouă poziții, ocupând acum locul 152.

Mottourile bancare - marketing și publicitate prin slogan și branding

Sloganul unei bănci (și al unui produs sau serviciu, în general) contribuie decisiv la constituirea brandului. Mottourile nu se schimbă des – uneori, niciodată – și sunt create de agențiile de publicitate în relație directă, uneori, fie cu valorile locale ale unei bănci, fie cu cele internaționale. În general, un motto are capacitatea de a poziționa un produs pe piață, de a-i crea un segment, un target, un punct de plecare, o imagine în raport cu care vor fi judecate de către clienți toate serviciile lansate sub brandul respectiv. În mediul bancar, datorită faptului că băncile se feresc să targeteze un singur segment și lansează servicii pe diverse sectoare, și mottoul este de cele mai multe ori vag, de ansamblu, abstract, ori face referire la o valoare umană, etică, un principiu de viață sau o nevoie generală a clienților. Mottourile sunt pozitive, induc o stare de prosperitate, seriozitate sau chiar putere.

---

[1] http://www.bankingnews.ro/banci-top-branduri-valoroase.html

Totuși, există multe bănci pe piață, care nu se identifică cu un brand anume, pentru că își promovează, mai degrabă, produsele și mizează prea puțin pe o campanie de imagine sau măcar pe o campanie de produse cu spoturi succesive, legate ca și concept.

Sloganul este un text ce descrie, pe scurt, maximum 5-6 cuvinte, mesajul central/viziunea băncii. Acesta poate fi: un îndemn, un cuvânt ce caracterizează societatea și prezintă punctul său forte, o atitudine ce se dorește a fi transmisă publicului (atât intern, cât și extern). Rolul sloganului este de a susține partea vizuală (grafică) a identității, astfel, încât, împreună să rezulte un întreg ce are ca scop atenționarea publicului asupra companiei, înțelegerea mesajului transmis, reținerea acestuia și diferențierea față de concurenți.

Instrumente de promovare în sistemul bancar din Republica Moldova

Băncile din Republica Moldova oferă un spectru larg de servicii, care sunt specifice instituțiilor financiare. Clasificarea clienților pe anumite segmente este realizată în conformitate cu câteva criterii. *În primul rând*, există o segmentare clasică între clienții individuali și clienții corporativi. Clienții corporativi sunt grupați în funcție de mărime, loialitate și serviciile de care beneficiază. *În mod similar*, clienții individuali sunt divizați în funcție de venitul acestora, loialitate și serviciile de care beneficiază.

În dependență de segmentul-țintă, băncile stabilesc prețurile (marjele, comisioanele și taxele), produsele și politicile de promovare. Există două tipuri de tehnici de publicitate: promovarea produselor/serviciilor (împrumuturi, depozite, safeuri bancare etc.) și promovarea instituției (a băncii, în general, inclusiv a logoului și sloganului). Cele mai frecvent utilizate căi de plasare a publicității sunt mass-media (reviste, ziare, televiziune, radio, panouri, broșuri, calendare etc.).

„MOBIASBANCĂ – Groupe Sociétè Générale" S.A. este prima bancă din R. Moldova care a introdus o marcă pentru fiecare produs: Credit Retail, TO_TO, SIM_SIM, după care exemplul a fost urmat de Moldova-Agroindbank şi Victoriabank. Aceste 3 bănci își promovează activ produsele, în timp ce alte bănci, cum ar fi Banca de Economii – denumirea. În plus, Banca de Economii tinde să-şi construiască imaginea de bancă puternică şi sigură prin prisma istoriei sale de activitate, imagine care, însă, a fost zguduită în ultima perioadă. Moldova-Agroindbank şi Banca de Economii încearcă să pună accentul pe rețelele lor care acoperă zonele îndepărtate. „Eximbank", „Mobiasbanca" și „ProCredit Bank" tind să mediatizeze faptul că sunt în componența unor bănci cu renume internațional.

Toate băncile din R. Moldova propun, periodic, produse noi, oferte speciale și alte tipuri de acțiuni. Unele bănci au implementat un stil corporativ, caracterizat de culori şi simboluri specifice, pe care trebuie să le poarte personalul din oficiile de deservire a clienților. Îndeosebi, competiția este bazată pe prețuri (rate de dobândă, taxe şi comisioane), fiind caracterizată de curând de o tendință puternică de a pune accentul pe calitatea serviciilor (cât de bine și cât de rapid pot fi deserviți clienții).

Sloganuri ale băncilor licențiate din Republica Moldova

Pagina-web oficială a unei bănci este unul dintre cele mai importante canale de comunicare ale instituției. Pentru a-și promova experiența, produsele și serviciile, notorietatea, implicit sloganul,după care se conduce în relația cu clienții săi, băncile trebuie să-şi utilizeze eficient site-urile oficiale. Nu toate băncile din Republica Moldova folosesc acest canal de comunicare pentru a-și face cunoscut sloganul – care este primul, cel mai important și scurt mesaj, pe care îl poate transmite o instituție bancară. 6 dintre cele 14 bănci licențiate din țara noastră asociază sloganul cu denumirea lor, alte trei își asociază denumirea cu grupul internațional din care fac parte. Pentru celelalte 5 bănci, nu există un slogan clar, pe site-urile lor oficiale existând mai multe mesaje adresate clienților, în diferite contexte.

1) Banca Comercială „COMERȚBANK" S.A. – „Lumea bunăstării financiare";

2) Banca Comercială „EuroCreditBank” S.A. – „Reflectarea posibilităților Dumneavoastră”;

3) „Banca de Finanțe şi Comerț” S.A. – „Într-un pas pe viață”;

4) Moldova Agroindbank sloganul „Puterea stă în noi!;

5) MOLDINDCONBANK *Succes prin generații* ;

6) VICTORIABANK S.A. este Prima Bancă Comercială din Republica Moldova care a pus bazele procesului de dezvoltare a unui sistem bancar, în R. Moldova, încă din **22 decembrie 1989,** se substituie mottoului „**Prima Bancă din Moldova”**, având ca şi motto alternativ folosit „**Primul Pas spre Succes”**;

7) Banca Comercială „EXIMBANK – Gruppo Veneto Banca” S.A. – parte a Gruppo Veneto Banca;

8) MOBIAS BANCA 25 ANI merge pe sloganul „**Dezvoltăm împreună spiritul de echipă”**, acum, însă, observăm promovarea mesajului de împlinire a 150 de ani a grupului financiar Sociétè Générale;

9) Banca Comercială „ProCredit Bank” S.A. – Parte a Grupului ProCredit;

10) Banca Comercială „ENERGBANK” S.A. – pe pagina-web a băncii regăsim două sloganuri: „Energbank – Energia în acțiune! ” şi „Energbank – Încrederea obligă.”

11) Societatea pe Acțiuni Banca de Economii - a avut, pe parcursul existenței sale, mai multe slogane – „Bancă a poporului”, „Prezența în fiecare metru pătrat”, „Realizați-vă ideile”, „70 de ani de realizări”. Acum, nu regăsim, în dreptul denumirii băncii, niciun slogan anume. Totuşi, în istoricul băncii prezentat pe pagina-web oficială sunt enunțate câteva „lozinci” ce pot fi luate drept slogan:
„Banca de Economii – un portofoliu de produse şi servicii unic în sistemul bancar”;
„Banca de Economii – încrederea clienților”;
„Banca de Economii – transparență în afaceri”;
„Banca de Economii – contribuție la dezvoltarea societății”;
„Banca de Economii – prezența pe întreg teritoriul Republicii”;

12) Banca Comercială „UNIBANK” S.A. – nu are asociat, la moment, un slogan. În 2013, banca a împlinit 20 de ani şi a organizat, pe parcursul anului, mai multe manifestări culturale şi de binefacere cu sloganul „20 de ani – 20 de fapte bune”. Dar acesta nu este un slogan ce caracterizează ansamblul activităților realizate de instituția bancară;

13) Banca Comercială „BANCA SOCIALĂ” S.A. – nu găsim pe site niciun slogan. Actualul produs mediatizat de bancă este Depozitul „Vacanță”, asociat cu sloganul „Păstrați banii în siguranță”;

14) BCR Banca Comercială Română Chişinău S.A. – este o bancă axată mai mult pe clienții persoane juridice. În acest context, mesajele, pe care le lansează această bancă în materialele sale promoționale, sunt mai puțin „poetice”. Totuși, banca nu are un slogan general utilizat în comunicarea cu clienții, fiind diferite în funcție de serviciul/produsul prezentat pe site. BCR din România se conduce după sloganul „Mai bine. Pentru că putem” și „Împreună, schimbăm povestea”. Acestea au fost schimbate în debutul anului trecut, anterior sloganele fiind „Gândim la fel” și „Tu cu cine faci banking?”

Cea mai recentă bancă din R. Moldova, căreia i s-a retras licența de activitate – Universalbank – a avut un slogan destul de solid. „Aici banii prosperă” s-a dovedit a fi însă sloganul de insucces pe piața bancară din R. Moldova.

Paradoxul șanselor în vreme de criză

Pe lângă constrângeri şi eroziunea încrederii, contextul post-criză aduce însă şi ceva bun: un teren favorabil reînnoirii, reinventării de sine, realinierii promisiunilor de brand. Este un context prielnic reevaluării strategiilor şi inovației în branding, oferind celor curajoși șansa de a internaliza rapid regulile jocului. În acest moment, băncile care își oferă un moment de introspecție asupra propriilor atuuri şi slăbiciuni au șansa de a deveni mai relevante pentru client şi de a asimila euristic noua paradigmă de consum.

După criză, băncile au fost primele interesate de reinventare, și-au propus proiecte de strategie de brand pentru mari bănci multinaționale, pe nevoi specifice, foarte diferite de la o bancă la alta. În continuare, se așteaptă ca alte domenii să resimtă acut nevoia de reînnoire, în special în servicii, distribuție sau software. Fiind un context nou pentru toată lumea, viteza de reacție este un factor-cheie și „*pole position*-ul” va fi ocupat de cei care își vor clarifica primii identitatea de brand.

Cu siguranță, băncile sesizează nevoia de actualizare identitară. Atenție, însă, la comportamentele mimetice şi efectul de modă. A fi „prieten” pe Facebook cu clientul, pentru că așa fac toți concurenții, nu înseamnă a livra o promisiune de parteneriat, la fel cum a face o promoție nu este sinonimă cu înțelegerea nevoilor speciei de consumator apărută după criză. Multe branduri sunt tentate să promită ceea ce cred că ar vrea consumatorul să audă, mergând, uneori, împotriva propriei naturi. Altele imită comportamentul concurenților fără o viziune foarte clară.

Exodul către zonele comune sau promisiuni pretențioase trebuie combătut prin inovație şi inteligență, iar tehnologia actuală oferă o colecție întreagă de instrumente de regândire a relației dintre brand şi consumator.

Criza a adus tensiuni în relațiile de afaceri şi în cele de consum, a exacerbat comportamentele ultra-pragmatice. Acesta nu este neapărat un lucru rău, pentru că obligă la o utilizare mai eficientă a resurselor şi la simplificare; pragmatismul devine, însă, nociv atunci când favorizează compromisurile şi acțiunile cu efect imediat în fața celor pe termen lung. Tacticile promoționale sunt tentante, prin prisma efectelor imediate asupra vânzărilor, dar, de cele mai multe ori, nu ajută, ci, dimpotrivă, dăunează construcției brandului pe termen lung.

Traversăm o perioadă tulbure și schimbări structurale rapide, dar tocmai aici se află fermentul viitoarelor inovații în branding și în societatea de consum, în general. Curajul de a încerca, de a provoca gândirea convențională și de a inova relația cu toți *stakeholderii* (părțile interesate) va aduce brandurilor șansa de a găsi mijloace inedite – şi credibile – de a-şi consolida avantajele competitive[1].

[1] http://www.pr-romania.ro/articole/comunicare-de-brand/964-rebranding-si-introspectie-in-vreme-de-criza.html

Iar pentru a şti dacă brandul, pe care îl conduce banca, are nevoie de o schimbare şi în ce fel el ar trebui să contribuie la consolidarea activităţii băncii, managerii băncii trebuie să răspundă la următoarele întrebări introspective :

- pot analiza într-o frază despre ce este brandul meu, ce promite?
- este această promisiune unică, diferenţiatoare, sau doar un „*me-too*”?
- banca mea poate susţine şi livra promisiunea brandului?
- în ce măsură identitatea brandului meu reflectă ambiţiile şi atuurile băncii?
- în ce măsură brandul meu poate inspira comportamentul propriilor angajaţi?
- cât de relevant este, pentru clienţii mei, ceea ce face şi spune brandul meu?
- în esenţă, brandul meu este un activ, care generează valoare pentru business sau doar un capitol de cheltuială?

Bibliografie:

1. BUZU, A. *În căutarea unui brand – cazul băncilor din R.Moldova*. [online].[citat pe 20.09.2015]. Disponibil:<www.interconsulting.md>.
2. Banca de Economii S.A. – Calitate europeană. [online].[citat pe 20.09.2015]. Disponibil:<md.feedmyapp.com>.
3. Mobiasbancă este marca comercială a anului 2014. [online].[citat pe 01.10.2015]. Disponibil:<http://www.allmoldova.com,
4. Topul celor mai valoroase branduri bancare din lume. [online].[citat pe 01.10.2015]. Disponibil:<http://www.bankingnews.ro/banci-top-branduri-valoroase.html>.
5. ТАМБЕРГ, В. *Брендинг в банковской сфере*. [online].[citat pe 10.09.2015]. Disponibil:<newbranding.ru >.
6. Mottourile bancare - marketing şi publicitate prin slogan şi branding. [online].[citat pe 10.09.2015]. Disponibil:<www.bizwords.ro>.

СПЕЦИФИКА СОВРЕМЕННЫХ РОЛЕВЫХ ФУНКЦИЙ БАНКОВ

Лариса РОМАНЧУК, доцент, д.э.н, *МЭА*
rom_lar27@mail.ru

The combination of roles and functions of commercial banks reflects the tone of the banking system of the state, which is not always behaves as expected. Some banks simply drop out of the category of safety for the system as a whole.

Therefore, in the author's view, the balance of growing achievements and the quality of the roles and functions of commercial banks determine the strength of the entire frame of the banking system of the state. Timely identification of the roles and functions of banks and sending them into the mainstream of the interests and policies of the national banking system, compliance, controls on micro- and macro-levels can contribute to the maintenance of the position of national interests and the effective development of the national economy.

Combinaţia de roluri şi funcţii ale băncilor comerciale reflectă tonul a sistemului bancar al statului, care nu întotdeauna se comportă conform aşteptărilor. Unele bănci pur şi simplu nu se înscriu în categoria de siguranţă pentru întregul sistem.

Prin urmare, în opinia autorului, bilanţul creşterii performanţilor şi calitatea rolurilor şi funcţiilor băncilor comerciale determina rezistenţa întregului cadrul sistemului bancar al statului. Identificarea la timp a rolurilor şi funcţiilor băncilor şi direcţionarea corăspunderii cerinţilor şi politicilor sistemului bancar naţional, respectarea şi reglarea la micro- şi macro-nivel poate contribui la menţinerea poziţiei intereselor naţionale şi dezvoltării mai eficientă a economiei naţionale.

Сочетание ролевых функций коммерческих банков отражает тональность деятельности банковской системы государства, которая не всегда проявляет себя ожидаемо. Отдельные банки просто выпадают из категории безопасных для системы в целом.

Поэтому, на взгляд автора, баланс растущих достижений и качества ролевых функций коммерческих банков определяют прочность всего каркаса банковской системы государства. Своевременное выявление ролевых функций банков и направление их в общее русло интересов и политики, проводимой национальной банковской системой, соответствие требованиям регуляторов на микро- и макро - уровнях могут поспособствовать поддержанию позиции национальных интересов и эффективному развитию национальной экономики.

Ключевые слова: *ролевая функция банка; реальные интересы владельцев банка; истинные цели владельцев банков; банк – «авантюрный», «дублер», «двойник», «хамелеон», «пылесос», «семейный»; фиктивные вклады, антилицензионный марафон.*

Обсуждение специфики деятельности современного банка, всегда носит дискуссионный характер, несмотря на то, что банки существуют давно, некоторые основные аспекты их деятельности актуальны и сейчас, В наши дни банк это и:

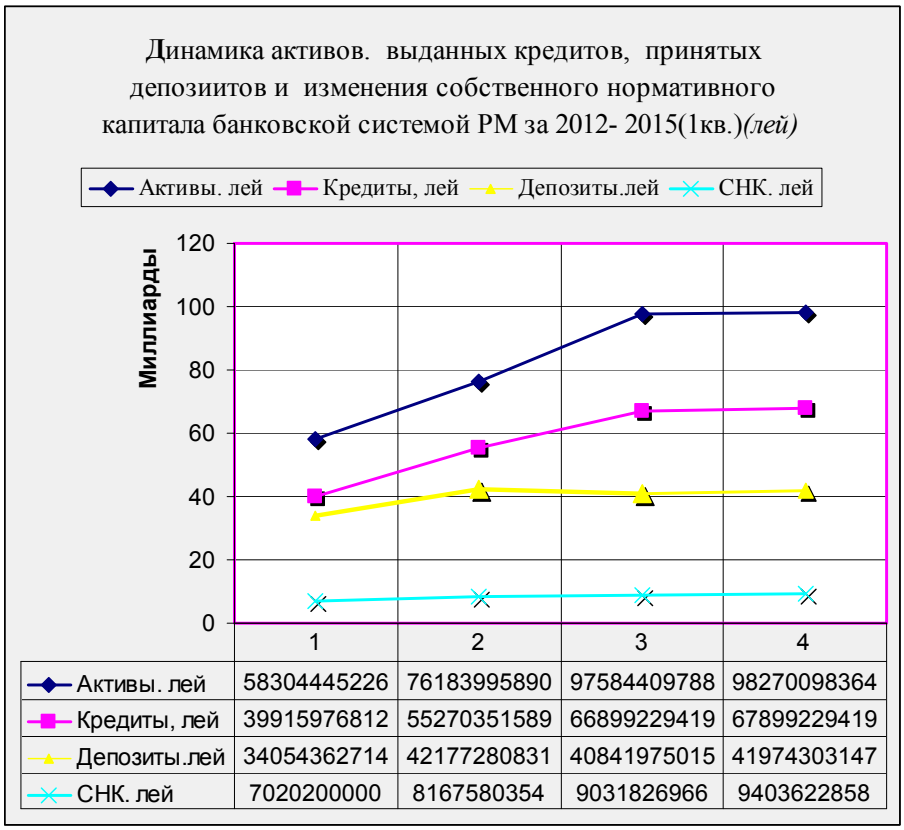
- хранилище денег;
- учреждение, организация;
- орган экономического управления;
- агент биржи;
- супермаркет финансовых услуг;
- проводник денежно-кредитной политики центрального банка страны;
- кредитное предприятие.

В новой экономической энциклопедии дается следующее определение: Банк – это:

- система, служащая для накопления (денег, информации и т.д.);
- кредитно-финансовая организация, аккумулирующая денежные средства и накопления, предоставляющая кредиты, осуществляющая денежные расчеты, выпуск и учет векселей и других ценных бумаг, эмиссию денег, операции с золотом, иностранной валютой и другие функции.

В наши дни деятельность отечественных банков, функционирующих на территории республики, принято рассматривать с позиции достижения определенных цифровых показателей при выполнении нормативных требований НБМ, зачастую руководствуясь информацией внутренних рейтинговых агентств - резидентов и информацией, размещённой на сайтах банков, а также их отчётностью в средствах массовой информации и профильных литературных источниках. Но, следует отметить, что и при дистанционном анализе представленных банками данных, видно, что в период с 31.12.2014 по 30.06.2015 по основным результативным показателям банковской системы наблюдаются значительное замедление темпов роста, в сравнении с периодом 2012-2014 годов, это может означать только одно - замедление развития банковской системы в целом по республике. Так, на 30.06.2015 состояние отечественной банковской системы может быть квалифицировано как уязвимое из-за неблагоприятной финансовой ситуации банков.

Отечественная банковская система подвергается крупным рискам, хотя имеется незначительная динамика роста количественных достижений. Это отражает рисунок 1.



***Источник**: построено автором по данным официального сайта НБМ.*

В большей мере при этом чаще говорят о размерах банков, имея в виду величину их активов, размеры их акционерного и собственного капитала и прибыли, а также балансовый состав активов и пассивов, результативные показатели доходности и рентабельности, в связи с чем, различают крупные, средние и малые или мелкие банки. Однако практика показывает, что это только видимая часть их деятельности. Помимо столь формального восприятия частного банковского бизнеса следует говорить о ролевых функциях банка и его конечных целях, а не только о его функциональной деятельности.

Анализ же, как агрегированных, так и результативных показателей деятельности банков с 1.012012 года по 06.30.2015, года показал, что достаточность капитала с учётом риска уменьшилась, по состоянию на 06.30.2015, отечественной банковской системой нарушаются пруденциальные нормы, вместо положенных не менее 16% достаточности капитала, системой достигнут уровень, едва превышающий 14,00%. По прежнему, очень высока доля проблемных кредитов в системе, так по состоянию на 03.31.2015 это почти 60%, также системой нарушен принцип ликвидности, это 1.51 и всё из-за масштабных нарушений по этому показателю по Banca Socială. Ухудшению качественных показателей по системе в целом, поспособствовали нарушения и злоупотребления в трёх отечественных банках - Banca Economii, Banca Socială и Unibank.

Как показывают исследования проблем зарубежных банков и накопленный международный опыт, это не новая ситуация для банковских систем других стран и хорошо, когда она прогнозируема и изучена, и поэтому выявлена заранее, до неизбежной фазы- ликвидации банка.

В свете последних событий в банковской системе государства, на наш взгляд именно ролевая функция банка является определяющим фактором в достижении

итоговых результатов, поскольку именно в ней заложены реальные интересы владельцев банка при его образовании, и именно при её определении становятся понятными истинные цели в деятельности банка. А они не всегда правомерны.

Знание истинных целей владельцев банков, позволяет определить его ролевую функцию, которая отражает реальное состояние качественной стороны деятельности банковской системы: ее приоритеты, предопределяет доминирующую практику банковских операций, баланс интересов ее участников. Выявив ролевую функцию банка, можно представить намерения владельцев банка, интересно то, что это могут быть одновременно, как положительные, так и отрицательные стороны деятельности. Можно с одной стороны, заниматься только привлечением ресурсов для **развития** инфраструктуры своего бизнеса, обогащаться любой ценой, используя возможности банковского механизма, не брезгуя даже криминальными операциями, а с другой стороны, придерживаясь законопослушной практики – способствовать развитию отраслевой экономики или учитывать в своей деятельности национальные интересы государства **и** социальные приоритеты его общества. Реальная позиция и место в бумажных рейтингах могут диаметрально различаться. Происшедшие за последние десять лет банкротства и разорения коммерческих банков разной категории подтверждают это. Вместе с тем такой подход представляется особенно актуальным после принятия Вольфсбергских принципов по противодействию отмыванию теневых доходов в частном банковском секторе[1], которые были подписаны ещё в октябре 2000 года крупнейшими банками мира.

Если возможно будет выяснить, для каких целей создан, и над решением каких задач, фактически, а не по уставу, работает тот или иной коммерческий банк, то можно будет представить реальную картину развития всей банковской системы государства. Зачастую интересы и деятельность собственников- владельцев банка, корректируют правовую деятельность в отношении служащих - менеджеров высшего звена и персонала среднего звена, функционирующего банка, ставя её вне закона. Причём, служащие среднего и низшего звена, отвечая каждый за свой небольшой участок работы, и работая, в обще-то безукоризненно, то есть, даже на отлично соблюдая все технические инструкции и внутренние нормы, но будучи технически разрозненными, не в состоянии понять и увидеть истинные конечные цели и приоритеты владельцев банка, ,, сложить всю мозаику деятельности данного банка”, они не видят общей картины развития банка, его перспективные цели.

С точки зрения тактики и выбранного поведения на рынке такие банки называют ещё ,,банками-однодневками”. Их деятельность является незаконной по целому ряду критериев, и рано или поздно, как показывает практика, эти банки ликвидируют. Рядом аналитиков выделяется даже типология поведения банков, определяемая истинной ролевой функцией банка.

Из ролевых функций в чистом виде можно выделить: «авантюрный», «дублер», «двойник», «хамелеон», «пылесос», «семейный», «олигарх», но на практике эти роли очень часто совмещены.

Постараемся как в моде, определить пики при рассмотрении сути в разновидностях ролевых поведений банков, очистив их от деятельности, которая является характерной и зачастую служит прикрытием основных намерений.

Банк авантюрный — его создатели заранее планируют и ориентируются на краткосрочную деятельность такого банка на рынке. Такой банк, в процессе своей

---

[1] ТАНЮЩЕВА Н. Ю. РОЛЬ И МЕСТО ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ САМООРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В БОРЬБЕ С ОТМЫВАНИЕМ ПРЕСТУПНЫХ ДОХОДОВ Журнал Научные ведомости БГУ. Выпуск № 19-1 (114) / том 20 / 2011.УДК: 336.71

деятельности, старается привлечь – как можно больше заемных средств, как через активизацию механизма вкладов частных лиц, привлекая их высокой процентной ставкой или обслуживание крупных клиентов, предлагая таким клиентам наиболее приемлемые тарифы на услуги, так и через механизм акционирования, то есть выпуска ценных бумаг, для значительного пополнения уставного капитала. Одновременно владельцы такого банка заранее определяют для себя конкретные сроки, то есть время наращивания ресурсов, и параллельно готовят для себя «запасные аэродромы» – они оформляют необходимые документы, проводят регулярный дозированный отток денежных средств за границу, через корреспондирующие банки в оффшоры или на расчетные счета подставных компаний туда же, там следы теряются. Основная задача такого банка – привлечь как можно больше заемных средств, причем, не только через механизм вкладов частных лиц или обслуживание крупных клиентов, а скорее через механизм акционирования, то есть выпуск ценных бумаг для значительного пополнения уставного капитала. Что интересно, в условиях стран переходного периода, это может быть в прошлом вполне респектабельный и успешный банк, авантюры начинаются при смене руководства банка. На отечественном рынке ярчайший пример такого банка - «Guinea» банк.[1] В последнее время тенденция была такова: высокие ставки по долгосрочным депозитам и не очень высокие по краткосрочным кредитам, и при возврате последних и аккумуляции банком максимальной суммы. Руководство банка, вместе с деньгами исчезло. Банк был признан банкротом еще в 1998 году, однако Национальный банк Молдавии на время вернул ему лицензию, и еще целый год ничего не подозревающие граждане относили в «Guinea» свою последние сбережения. Обратно свои деньги никто не получил. Лопнувший банк остался должен вкладчикам около 12 миллионов леев. „Выплатить эти деньги обязан был Национальный банк Молдовы, выдавший в свое время лицензию на деятельность «Guinea». Однако за прошедшие пять лет вкладчики ежегодно получали от главного банка страны лишь по 100 леев. На эти деньги сегодня можно купить на рынке 2 килограмма мяса" (источник за 2004 год).[2] Уже один килограмм[3]. „Мы поднимали и вопрос об индексации наших вкладов, – говорит один из организаторов Ассоциации обманутых вкладчиков. — Ведь когда мы клали деньги на депозиты банка «Guinea» доллар стоил 4,5 молдавских лея".[4] Последние правонарушения рядом отечественных банках ещё предстоит изучить, они войдут в мировую историю правонарушений банков.

Из зарубежных банков можно выделить банк с названием BCCI (Bank of Credit and Commerce International). В 1980-е годы BCCI входил в список десяти крупнейших банков мира. В 1988 году банк имел 417 отделений в 73 странах мира (в том числе 45 отделений в Великобритании). История банка – хрестоматийный пример формирования тесного альянса ростовщиков (банков), наркобизнеса, международных террористов и спецслужб. В 1991 разразился гигантский финансовый скандал с Bank of Credit and Commerce International (BCCI). Обнаружилось, что этот крупнейший банк, с сильнейшими политическими связями, представлявший собой запутанный международный конгломерат различных банков и компаний с центром в Лондоне совершал не только крупнейшие финансовые нарушения, но был вовлечен в отмывание

---

[1] ***ЮЛИЯ СЕМЁНОВА, НЕМЕЦКАЯ ВОЛНА.*** Ассоциация обманутых вкладчиков провела пикетирование молдавского парламента. В режиме доступа. http://www.dw.com/ .

[2] ***Там же.***

[3] Примечание автора.

[4] ***ЮЛИЯ СЕМЁНОВА, НЕМЕЦКАЯ ВОЛНА.*** **Ассоциация обманутых вкладчиков провела пикетирование молдавского парламента. В режиме доступа. http://www.dw.com/**

денег, уклонение от налогов, взяточничество, поддержку международного терроризма, контрабанду оружия и ядерных технологий.

Из тенденций, влияющих на деятельность нынешних банков, в последнее время отмечаются попытки криминальных организаций проникнуть в мелкие банки и небанковские финансовые структуры, усиление контроля над деятельностью предприятий, расположенных в зоне их действия. И в таких случаях, для отмывания капиталов используются руководители и служащие банков, которые оказывают преступникам содействие в дроблении счетов, использовании банковского счета для массовых операций по вкладам и снятию средств. А за несколько месяцев до проверки банковской бухгалтерии операции прекращаются и на счету оставляются незначительные суммы. Затем в ходе проверки выясняется, что в течение последних трех месяцев по счету не осуществлялось значительного движения средств, что не вызывает особых подозрений.

Широко используется данный метод в России, где свыше трех тысяч организованных преступных групп (сообществ, организаций) специализируется на легализации доходов, полученных от незаконной деятельности, почти 1,5 тыс. из них образовали в этих целях собственные хозяйственные легальные структуры.

Банк олигарха – он находится в ведении олигарха, который занимается бизнесом и особо приближен к верхушке власти. Банк смело проводит политику вседозволенности, подавления других коллег по банковскому бизнесу, загружается по самую макушку государственными ресурсами, зачастую активно тормозит и противодействует введению законов в финансовой сфере и банковской системе. Он стремится к монополии и лидерству во всех сегментах рынка банковских операций, всеяден и универсален, не брезгует никакими средствами, даже криминального или партийного происхождения, лишь бы больше и как можно больше. Активно использует свое положение для проведения политики кураторства младших коллег по банковской системе, «защищая их» и используя, для создания сети различных и чаще негласных пулов и иных союзов банков и других участников рынка с целью монопольного руководства ими. Потворствует разорению более мелких банков или банков с долей участия в них государства. Всегда стремиться получить как можно больше дешевых ресурсов, банк проводит активную политику развития корреспондентских отношений с различными зарубежными банками, чтобы занять доминирующее положение в контроле за потоками валютных средств в банковской системе, выступает в качестве одновременно основного кредитора и крупного заемщика межбанковского кредита. Участвует в государственных проектах, откуда черпает дешевые ресурсы для нецелевого использования, обеспечивая себе алиби и прикрытие. Часто занимается псевдоблаготворительностью, заигрывает с церковью, с криминалом, с государственными силовыми службами. Банки олигарха – это в условиях Союза Независимых Государств, как правило, банки, нарастившие свой капитал на развалинах партийной кассы КПСС, на боновой и ваучерной приватизации, на подпольных ресурсах старой командной политбюрократии. В определённой мере к такому типу банков можно отнести большую часть банков, функционирующих в н/в на территории СНГ, где более 40% акций принадлежит резидентам этих стран, которые либо стали олигархами, либо руководствуются в проводимой банковской стратегии их интересами.

Банк-дублер создается для другого банка на случай его банкротства или сознательного прекращения деятельности. Банк-дублер не афиширует слишком интенсивно свое положение и обычно относится к категории малых банков, до момента окончательного перехвата эстафеты. Основная задача такого банка сохранить преемственность положения для его владельца в банковской системе. Иногда на эту роль выполняют «дочки» банка. При этом владельцы основного банка, возможно,

либо сразу создавали условия для функционирования обоих банков: основного и дублёра, либо ими была поставлена такая ролевая задача в процессе функционирования основного банка. А уже после запланированного банкротства основного банка «банк-дублер» принимая эстафету от основного банка, вступает в свои полномочия и продолжает работать с присвоенной значительной частью денежных ресурсов обманутых в прошлом бывших клиентов основного банка.

Банк-двойник, название которого часто созвучно названию успешно работающего в данный момент банка. Это характерно для больших государств с разветвлённой географически сетью банков. В большей мере это распространено в РФ, так в списке названий коммерческих банков, у целого ряда из них обнаружится эффект созвучия в словах: русский, российский, московский, первый национальный и так далее.

Также на территории Китая был обнаружен двойник известного инвестиционного банка США Goldman Sachs. Фейковый банк имеет название Goldman Sachs (Shenzhen) Financial Leasing Co, то есть отличается от американского аналога одним словом – Shenzhen. „Как сообщает Bloomberg, ложный банк под именем известного «американца» работает в Шэньчжэне рядом с гонконгской границей с мая 2013 года. Однако предъявить претензии к организации будет затруднительно, так как банк, имея в своём наименовании ещё одно слово, фактически является другой структурой.”[1] «Банк-двойник» создается, как правило, в тени известности успешно работающего банка и старается использовать его репутацию и популярность в качестве дополнительных факторов успешного ведения своего бизнеса. Это привлекает в банк состоятельную, но неразборчивую клиентуру. Это далеко не первый случай, когда китайские предприниматели спекулируют на всемирно известных брендах. В частности в банковской сфере это уже второй прецедент. „Так ранее в Китае целый месяц вёл свою деятельность банк-призрак China Construction Bank, который не имел прав осуществлять банковские операции”.[2]

Банк-хамелеон – банк, который меняет направление своей деятельности в зависимости от политической, экономической и иной ситуации в государстве, регионе или отрасли. Такую тактику исповедуют, как правило, банки-лидеры, поддерживающие политическую элиту государства. Иногда являющиеся частью её собственности. Это частое явление, когда банки подыгрывают властным структурам и считаются в первую очередь с интересами таких собственников, в ущерб развитию экономики страны.

Банк-пылесос – это банк, специализирующийся на оттоке финансовых ресурсов за счет открытия новых филиалов в богатых регионах, привлечении частных вкладов под разными предлогами, использовании корреспондентских отношений и межбанковского кредита, добывании средств государственного бюджета за счет обслуживания крупных государственных организаций, в общем, выманивания и аккумуляции максимального количества ликвидных средств. В последнее время получил широкую известность, благодаря новой тенденции разорения и ликвидации банков. Ведь даже на отзыве лицензий у банков можно сделать неплохой бизнес, одинаково непыльный и незаконный. Для этого достаточно открыть фиктивный вклад и получить страховое возмещение. „Что собой представляют фиктивные вклады? Это депозиты, открытые в банке в момент образования картотеки”.[3] Накануне объявления

---

[1] В Китае обнаружили двойника американского банка Goldman Sachs. В режиме доступа на 27 августа 2015, 16:41: http://kursru.com/news/3/7862.

[2] Там же.

[3] ПОЛУХИН АЛЕКСЕЙ. Экономика / Выпуск № 5 от 20 января 2014 9042 Очиститься от «пылесосов». В режиме доступа: <http://www.novayagazeta.ru/economy/61847.html>.

регулятора о ликвидации банка Картотека – „предсмертное состояние”, когда организация еще формально действует, но уже перестала проводить платежи. Она подобна покупке „задним числом билета на автобус, который уже разбился, но сбор информации о пострадавших еще продолжается” — в надежде незаконно получить страховку. По данным российского Агентства по страхованию вкладов АСВ, „с 2008 года фиктивных вкладов было открыто на 15 миллиардов рублей, почти треть этой суммы пришлась на 2013 год”.

В России ситуация впечатляет: – это потоковый отзыв лицензий у банков, в том числе крупных, имеющих большую депозитную базу. Так, „страховое возмещение только по Мастер-банку и Инвестбанку в каждом случае превышало 30 миллиардов рублей, по АКБ «Пушкино» – 20 миллиардов рублей. Всего же за прошлый год резервы АСВ, составлявшие в ноябре порядка 212 миллиардов рублей, сдулись едва ли не наполовину. А ЦБ пока и не думает останавливать антилицензионный марафон”,[1] который продолжился и в 2014 и в 2015 годах.

Часто бывает так, что банки становятся «пылесосами» не по злому умыслу. Просто один из немногих способов заработать для них – агрессивно выдавать потребительские кредиты по высоким (иногда – завышенным) ставкам. Для того чтобы активно выдавать такие кредиты, нужно привлекать деньги. Сбережения населения в этом отношении – главный ресурс. Как их привлечь? Конечно, повышая ставку. Да, банк даёт на 5% больше, чем в среднем по рынку, но он зарабатывает 30% по кредитам! Это схема, ростовщическая в чистом виде, причем с обеих сторон. И банки-пылесосы, и их клиенты получают сверхприбыль – разумеется, за счет всех остальных участников системы. Особенно страшно, когда в это вовлечён и регулятор, повышающий норму обязательного резервирования и тем самым также способствующий таким дорогим кредитам и выгодным депозитам.

Банк семейный – он образован на капитале какой-либо семьи, участники которой, сами или с привлечением других родственников, являются владельцами этого банка. Воздействуя прямо и открыто, или прикрыто на всю процедуру оперативного управления для соблюдения конфиденциальности семейного бизнеса, банк проводит свои операции с различными участниками рынка, отдавая приоритеты семейным интересам.

Обнаружить ролевую функцию банка в абсолютно чистом виде, довольно проблемно, как правило, но при наличии хоть одной, можно выделить несколько нарушений и сочетаний этих функций. Своевременное выявление специфики современных ролевых функций банков и защита национальных интересов при проведении банками своей политики, проводимой на национальном рынке банковских услуг, должны стать приоритетными задачами для регуляторов на микро- и макро – уровнях.

К сожалению, практика показывает, что подлинное положение дел выявляется тогда, когда ситуация уже непоправима.

Специфика банковской отрасли такова, что банковская деятельность и внешняя, и внутренняя должна очень жестко регламентироваться. Ведь современный банк – это минигосударство со своими законами, где законодательным органом на мини-уровне выступает отдел бизнес-аналитики банка, а на макро – регулятор в лице Центробанка. Поэтому нужно обеспечить мгновенную реакцию Центробанков при малейшем сбое в механизме работы с внутренними документами банка или отчётностью, задействовать мониторинг всех индикаторов правовой деятельности банка.

---

[1] Там же.

Библиография:

1. Закон о Национальном банке Молдовы №548 от 21.07.1995. *Официальный Монитор Республики Молдова* №56-57 от 12.10.1995.
2. Закон о финансовых учреждениях №550-XIII от 21.07.1995. *Официальный Монитор Республики Молдова* № 1/2 от 01.01.1996.
3. ПОЛУХИН Алексей. Экономика / Выпуск № 5 от 20 января 2014 9042 Очиститься от «пылесосов». В режиме доступа: <http://www.novayagazeta.ru/economy/61847.html>.
4. ТАНЮЩЕВА Н. Ю. Роль и место профессиональной самоорганизации финансовых учреждений в борьбе с отмыванием преступных доходов. Журнал Научные ведомости БГУ. Выпуск № 19-1 (114) / том 20 / 2011.УДК: 336.71.
5. СЕМЁНОВА Юлия, Немецкая волна. Ассоциация обманутых вкладчиков провела пикетирование молдавского парламента. В режиме доступа. http://www.dw.com/
6. В Китае обнаружили двойника американского банка Goldman Sachs. В режиме доступа на 27 августа 2015, 16:41: http://kursru.com/news/3/7862.

REFLECȚII ASUPRA PREGĂTIRII STUDENȚILOR ECONOMIŞTI ÎN DOMENIUL LIMBILOR STRĂINE ÎN CONTEXTUL ECONOMIEI CUNOAŞTERII

Conf. univ. dr. Djulieta RUSU, ASEM
catedralma@mail.ru

Moto: „*Învățarea limbilor străine poate fi o activitate plăcută, care se poate desfăşura de-a lungul întregii vieți şi care oferă o serie de avantaje, de la dezvoltarea personală şi îmbunătățirea experiențelor de călătorie, până la accesul la noi oportunități profesionale.*”

Leonard Orban
Ex-Comisar pentru multilingvism, UE

Cet article traite différents aspects du processus de formation des étudiants économistes dans le domaine des langues étrangères dans le contexte de l'économie du savoir. A côté des succès enregistrés par les enseignants et les enseignés dans ce domaine, on constate certains résèrves et opportunités non-valorisées. Celles-ci doivent être pris en considération tant par l'administration de l'Académie des Études Économiques de Moldavie, que par les cadres didactiques engagés dans la réalisation d'une formation efficace des sujets de l'éducation - futures spécialistes qui doivent s'adapter aux règles du jeu de l'économie du savoir.

Cuvinte-cheie: *limbi străine, predare/învățare/evaluare, competențe, cunoştințe lingvistice, economia cunoaşterii.*

JEL: A 19, I 23

Introducere

Educația este elementul-cheie al economiei cunoaşterii, căci un cetățean educat, bine instruit, care dispune de competențe şi calificare corespunzătoare este în stare să creeze, prelucreze, propage şi să folosească eficient cunoştințele noi şi cele deja existente. Grație cunoaşterii limbilor străine, acesta poate să pătrundă în fondul impunător de cunoştințe globale, să le asimileze şi să le valorifice, adaptându-le la nevoile personale şi profesionale.

Într-o societate ce se doreşte a fi una a educației şi a cunoaşterii, aptitudinea de a comunica în două sau mai multe limbi, chiar şi la un nivel modest, deschide noi orizonturi în materie de mobilitate personală, perspective de carieră, educație şi de acces la informație şi cunoştințe. Studierea limbilor contribuie la o mai bună înțelegere între persoane, care

provin din spații lingvistice şi culturale diferite. Cunoştințele practice permit cunoscătorilor de limbi străine să înțeleagă şi să aprecieze o altă cultură, să profite la maximum de călătorii, deplasări de serviciu, stagii de perfecționare/documentare, burse de studii în străinătate, proiecte multinaționale şi transnaționale etc. Competențele lingvistice sunt esențiale pentru participarea la diverse evenimente şi activități de importanță națională, regională şi internațională. În plus, cunoştințele lingvistice pot să lărgească spectrul perspectivelor profesionale, fiind indispensabile pentru ocuparea multor funcții, o promovare mai rapidă şi o remunerare mai bună. ***Or, tot mai mulți patroni sunt conştienți de faptul că succesul în afaceri depinde, în mare măsură, de competențele lingvistice ale personalului. Astfel, cunoaşterea mai multor limbi străine este esențială atât pentru un specialist calificat, o activitate profesională de succes, cât şi pentru competitivitatea întreprinderilor.*** Aşadar, privit din perspectiva mondializării şi internaționalizării, procesul de predare/învățare a limbilor străine, care vizează dezvoltarea celor patru competențe integratoare (lectura, comunicarea scrisă şi orală, audierea), a cunoştințelor şi experiențelor lingvistice, socio-culturale şi tematice în mai multe limbi, devine unul decisiv în promovarea diversității lingvistice, pregătirea profesională, integrarea socială, culturală şi lingvistică etc.

Pentru încurajarea studierii limbilor în sistemul de învățământ şi dincolo de hotarele lui, Consiliul Europei a elaborat mai multe acte normative referitoare la diversificarea învățării şi predării limbilor în cadrul sistemelor educative ale UE. Enumerăm doar câteva: Recomandarea R (98)6 a Comitetului de Miniştri din Statele Membre privitoare la limbile moderne (2000); Portofoliul european al limbilor (2000); Cadrul european comun de referință pentru limbi (învățare, predare şi evaluare) (2000) - un sistem complex ce-şi propune determinarea nivelurilor de competență comunicativă şi evaluarea competențelor lingvistice în baza unor standarde şi descriptori care descriu clar cunoştințele, deprinderile şi aptitudinile dobândite de utilizatorul unei limbi.

Întrucât au fost create condiții favorabile pentru a studia limbi străine, e bine ca orice persoană să valorifice această oportunitate, pe tot parcursul vieții, pentru a profita de avantajele culturale şi economice, pe care pot să le ofere cu generozitate cunoştințele lingvistice. ***Specialiştii în domeniu susțin că oricine este capabil să studieze o limbă şi la orice vârstă. Nu este niciodată prea devreme sau prea târziu pentru a vorbi sau a înțelege o nouă limbă.*** Deşi această activitate complexă este mereu o provocare, folosind cu maximă eficiență diverse metode de învățare, în cele din urmă, ea poate genera un sentiment de imensă satisfacție personală şi profesională.

Într-adevăr, în noua economie – economia cunoaşterii, crearea şi exploatarea cunoaşterii este o resursă-cheie, după cum spunea Francis Bacon (1597) „Cunoaşterea este putere”. Fiind împărtăşită, asimilată, integrată şi gestionată corect, cunoaşterea devine un factor esențial în viața socială şi economică, un activ care aduce valoare şi beneficii pe termen lung. Odată cu mondializarea rapidă a activității economice, creşterea vertiginoasă a rezultatelor obținute de ştiință şi tehnologie, folosirea noilor idei sub formă de invenții pentru creşterea productivității, satisfacerea nevoilor economiei şi ale societății, internaționalizarea spațiului educațional, extinderea mobilității academice, intensificarea relațiilor de colaborare interstatale, a schimburilor comerciale şi turistice, a migrației sporite a forței de muncă etc., predarea/învățarea limbilor străine trebuie să ocupe un loc central în pregătirea profesională, fiind nu doar un avantaj, ci şi o necesitate stringentă. ***Or, economia cunoaşterii are nevoie de un sistem educațional flexibil care stimulează gândirea critică şi creativă necesară pentru inovație, rezolvarea problemelor şi luarea deciziilor manageriale corecte, de un sistem de învățare permanentă, pe durata întregii vieți, inclusiv a limbilor străine, fiind subordonat sarcinii de a favoriza dezvoltarea şi consolidarea competențelor lingvistice în scopuri aplicative din perspectiva practicii raționale şi funcționale a limbii.***

Luând în considerare acest imperativ, conducerea ASEM a conştientizat pe deplin oportunitatea valorificării dimensiunii lingvistice şi a impactului său în activitatea profesională a viitorilor absolvenţi. Axându-se pe reconceptualizarea procesului complex de predare/învăţare a limbilor străine în ASEM, în vederea creării condiţiilor propice pentru optimizare şi sporire a gradului de competitivitate a instituţiei, au fost iniţiate dezbateri, vizavi de pregătirea studenţilor în acest domeniu, au fost organizate multiple mese rotunde cu angajatorii la care au fost expuse numeroase propuneri şi recomandări cu privire la competenţele necesare pentru angajarea în câmpul muncii. Toate acestea au condus, în final, la identificarea unor direcţii de reformare a procesului de predare/învăţare a limbilor străine în ASEM.

În aceste condiţii, formatorilor din cadrul instituţiei le-a revenit sarcina, deloc uşoară, de a asigura calitativ procesul educaţional de predare/învăţare a limbilor străine, ca parte integrantă a pregătirii profesionale, de a valorifica, în acest scop, cele mai moderne metode didactice, de a utiliza pe larg TIC-urile atât la orele practice, cât şi de studiu individual etc., în vederea îmbunătăţirii performanţei educaţionale şi a competitivităţii instituţiei. ***În această ordine de idei, menţionăm că, de la fondarea sa şi până în prezent, Catedra Limbi Moderne Aplicate oferă condiţii favorabile pentru studierea limbilor străine, depunând eforturi susţinute pentru realizarea obiectivelor strategice trasate în vederea sporirii continue a calităţii serviciilor educaţionale oferite.*** În plus, cadrele didactice calificate, cu un nivel înalt de pregătire profesională şi o vastă experienţă în domeniu, asigură procesul complex de predare/învăţare/evaluare a limbilor străine axate pe domenii specifice, conform didacticii moderne, la Facultăţile Finanţe, Contabilitate, Economie Generală şi Drept, Cibernetică, Statistică şi Informatică Economică, Ciclul I. Licenţă.

Printre obiectivele majore ale catedrei, menţionăm: Îmbunătăţirea continuă a calităţii serviciilor educaţionale pentru a menţine un nivel înalt de satisfacţie a clienţilor; Dezvoltarea continuă a competenţelor profesionale ale personalului didactic şi conştientizarea importanţei acestora în asigurarea calităţii serviciilor educaţionale; Îmbunătăţirea continuă a tuturor proceselor desfăşurate în cadrul catedrei: învăţământ, cercetare ştiinţifică, educaţie, activitate extracurriculară etc. În acest scop, eforturile colectivului catedrei sunt axate pe dezvoltarea unor competenţe lingvistice şi de comunicare (atât oral, cât şi scris) solide, de durată, flexibile, centrate pe situaţii de comunicare socio-economică şi profesională, astfel, încât limba străină să devină un instrument util de lucru în activitatea viitorilor economişti; asimilarea şi utilizarea noţiunilor şi termenilor economici în vederea iniţierii şi documentării în literatura de specialitate; dezvoltarea competenţei de realizare a unui transfer lingvistic corect şi adecvat în/din limba străină, folosind cunoştinţele de gramatică normativă a limbii străine studiate etc.

În procesul de predare/învăţare/evaluare a limbilor străine, sarcina prioritară o constituie însuşirea limbii ca instrument de comunicare profesională, dezvoltarea competenţelor necesare economiei cunoaşterii: inventivitate, creativitate şi inovare, iniţiativă şi automotivare, implicare şi eficienţă profesională, asimilare rapidă, eficientă a cunoştinţelor noi şi integrarea acestora, soluţionarea corectă şi la timp a unor probleme, spirit critic şi autocritic, abilităţi de a argumenta şi contraargumenta, de a colabora şi a lucra în echipă, a utiliza eficient timpul şi multe altele.

În contextul implementării SMC în ASEM şi la catedră, constatăm că calitatea este, indubitabil, una dintre cerinţele fundamentale al acţiunilor întreprinse de instituţie şi catedră, iar chezăşia succesului, în ansamblu, o reprezintă diversitatea, calitatea şi eficienţa serviciilor oferite beneficiarilor. Astfel, catedra este aprovizionată cu surse adecvate, care corespund cerinţelor procesului de instruire orientat spre standarde europene – Cadrul European comun de referinţe pentru limbi (CECR) şi Procesul de la Bologna. ***În acest sens, toate disciplinele predate la catedră, atât obligatorii, cât şi opţionale (la libera alegere), sunt asigurate cu***

programe analitice elaborate conform Planului nou de studii al ASEM pentru Ciclul I. Licență şi regulamentelor în vigoare, iar conținutul lor reflectă, în întregime, obiectivele disciplinelor predate. Asigurarea procesului de instruire în domeniul cunoaşterii limbilor străine cu literatură metodico-didactică se realizează prin elaborarea şi editarea de către profesori a manualelor, notelor de curs, lucrărilor metodico-didactice, culegerilor de teste pentru evaluarea cunoştințelor în limbile franceză şi engleză, menite să sporească eficiența însuşirii limbii, precum şi achiziționarea centralizată a literaturii necesare. Biblioteca Ştiințifică a ASEM, sala de lectură „P.Bran – Colecția în limbi străine" şi Centrul Multimedia dispun de 19100 de titluri în limbi străine (în limba engleză – 16000 de exemplare, în limba franceză – 4000 de exemplare, în limba germană – 650 de exemplare şi în alte limbi (spaniolă, italiană) – 550 de exemplare), puse cu generozitate la dispoziția utilizatorilor, inclusiv numeroase baze de date în limba engleză, publicații electronice. Centrul Multimedia oferă în variantă electronică lucrări metodico-didactice în limbi străine, elaborate de cadrele didactice din cadrul catedrei şi al instituției.

De remarcat faptul că, pe parcursul ultimilor ani, au fost întreprinse un şir de măsuri în vederea diversificării disciplinelor, atât obligatorii, cât şi facultative, unificării conținutului programelor analitice la disciplinele obligatorii Limba străină (anul I, compensator), Limba străină şi Limba străină de afaceri (anul I, Ciclul I. Licență), date fiind sugestiile şi doleanțele studenților, angajatorilor; varietatea surselor bibliografice existente în Biblioteca Ştiințifică a ASEM şi a materialelor metodico-didactice elaborate de profesorii catedrei în limbile predate (engleza, franceza, anterior germana şi spaniola); diversitatea socio-economică şi culturală a țărilor anglofone şi francofone etc.

Pentru îmbunătățirea continuă a calității instruirii, cadrele didactice au deplasat accentul de pe procesul de predare pe cel de învățare şi studiu individual, de la învățarea centrată pe obiective la cea centrată pe competențe, integrând, în mod funcțional, cunoştințele, capacitățile, atitudinile şi valorile formate. ***Profesorii implementează, cu succes, la orele practice de limbă străină, diferite metode de predare/învățare/evaluare activ-participative şi comunicativ-acționale, precum discuția, dezbaterea, jocul de rol, simularea, studiul de caz, recurgând mereu la analiză şi sinteză, comentariu, interpretare, exprimarea punctului de vedere, argumentare, contraargumentare, dialog, monolog etc., care favorizează înțelegerea materialului teoretic şi dezvoltă competențe de comunicare atât orală, cât şi scrisă, valorifică procesul cognitiv şi metacognitiv al studenților, dezvoltă gândirea critică şi creativitatea – abilități atât de necesare unui specialist calificat în societatea şi economia cunoaşterii.***

De menționat că, în cadrul orelor practice, care se desfăşoară atât în sălile de studii, cât şi în Centrul Multimedia, sala de lectură „P.Bran – Colecția în limbi străine", profesorii utilizează eficient mijloace audio-vizuale moderne de instruire, precum laptopul, proiectorul multimedia, CD playerul.

De regulă, asigurarea metodică şi calitatea instruirii în domeniul limbilor străine sunt strâns legate şi de activitatea ştiințifică desfăşurată de personalul didactic şi ştiințifico-didactic sub forma unor comunicări prezentate la conferințe, simpozioane naționale şi internaționale; articole ştiințifice şi metodico-didactice publicate în reviste naționale, categoria A, B, C şi cele editate în străinătate; participarea activă la lucrările Seminarului metodic, a cărui tematică a fost foarte variată pe parcursul ultimilor ani: Implementarea noilor tehnologii în procesul metodico-didactic, Rolul evaluării şi autoevaluării în procesul metodico-didactic, Rolul comunicării în eficientizarea procesului metodico-didactic, Limba străină pentru scopuri specifice – continuitate şi inovație, Rolul limbii străine în formarea viitorilor economişti, Diversitatea lingvistică – factor al dezvoltării europene, Activizarea şi intensificarea activității formabililor, Tehnologia instruirii limbilor străine, Procesul de predare-învățare-evaluare a limbilor străine, în contextul pregătirii profesionale academice

etc. Lucrările Seminarului metodic vizează perfecționarea cunoștințelor teoretice şi practice ale profesorilor, sporirea calității predării-învățării-cercetării-evaluării, în contextul cerințelor SMC, îmbunătățirea conținutului programelor analitice ale disciplinelor obligatorii şi la libera alegere predate la catedră, a lucrărilor metodico-didactice elaborate de către profesori şi preconizate pentru editare etc. ***În plus, profesorii participă activ la mesele rotunde organizate tradițional în cadrul catedrei, axate pe subiecte interesante şi actuale*** : Cadrul European comun de referință pentru limbi în contextul său politic şi educativ; Profilul profesorului eficient, Conflictul şi comunicarea didactică, Psihopedagogia – ştiință şi artă, Activitatea individuală a studenților: modalități practice de abordare, Direcții inovative în lingvo-didactica modernă. Aceste manifestații au devenit o platformă de discuții şi schimburi de păreri pentru cadrele didactice.

În vederea compatibilizării şi alinierii activităților catedrei la practicile academice din țările UE şi a altor state cu înalt nivel de dezvoltare, catedra menține relații de colaborare cu structuri de profil din cadrul unor instituții superioare de învățământ din R. Moldova, România, Franța, Spania, Italia, cu Asociația Universităților Francofone şi Alianța Franceză din R. Moldova. Colaborarea se realizează prin diverse stagii de specializare/documentare/perfecționare, participarea la proiecte comune, manifestări ştiințifice şi activități extracurriculare etc.

În scopul dezvoltării şi perfecționării competențelor lingvistice dobândite, catedra implică activ studenții în numeroase activități extracurriculare, precum concursuri, victorine, discuții şi dezbateri, concerte şi prezentări teatralizate, recitaluri de poezie, serate muzical-literare, mese rotunde, conferințe, sesiuni de comunicări etc., unde studenții au posibilitatea să-şi manifeste talentele muzicale şi de autori de versuri. Din luna martie 2005, în cadrul catedrei activează cu succes două cercuri studenţeşti: „La Francophilie" (în limba franceză) şi „English Club" (în limba engleză). Obiectivele cercurilor sunt: perfecționarea limbii străine studiate în cadrul unor activități extracurriculare de studiu şi divertisment; familiarizarea studenților cu noi creații culturale şi clasice; dezvoltarea abilităților de a lucra creativ şi a gândi critic; promovarea lucrului individual şi în echipă; încurajarea activității de cercetare ştiințifică; organizarea şi desfăşurarea manifestațiilor pe teme socio-economice şi culturale; elaborarea posterelor cu ocazia sărbătorilor naționale şi profesionale etc. Fiind organizați, pregătiți şi monitorizați de coordonatori entuziaşti, membrii cercurilor studenţeşti participă activ la discuțiile tematice planificate, la diverse activități, precum Decada Francofoniei, 8 Martie, Ziua cunoştințelor, Ziua limbilor Europei, Ziua lucrătorului din învățământ, Ziua tineretului, Halloween, Sfântul Valentin/Dragobetele, Ziua Europei etc. Manifestațiile desfăşurate în cadrul cercurilor şi a secțiilor Limba franceză şi Limba engleză sunt mediatizate în ziarul ASEM, Curierul Economic. Impresiile pe marginea acestora, sugestiile şi propunerile studenților, vizavi de activitățile extracurriculare organizate sunt aşternute pe paginile unui Caiet de impresii, care include şi numeroase fotografii.

O formă importantă de lucru pentru asigurarea succesului în învățarea limbilor străine este activitatea individuală. Având multiple avantaje, fiind adaptat la capacitățile individuale diferențiate ale studenților, studiul individual contribuie la dezvoltarea multilaterală, cultivă deprinderi de a se informa, a cerceta, a studia de sine stătător surse bibliografice suplimentare, literatură economică referitoare la subiectele abordate etc. Metodele de organizare şi evaluare continuă şi finală a activității individuale a studenților sunt foarte variate, bunăoară: proiectul; prezentări în Power Point în baza materialelor suplimentare la temele studiate; producerea eseurilor, comunicărilor; lucrul în grup: dialoguri, studii de caz, jocuri de rol, situații-problemă; elaborarea şi prezentarea posterelor cu explicații, analize, sinteze, deducții; lucrul asupra unui text necunoscut, folosirea dicționarului şi comentariul acestui text; lucrul cu vocabularul; portofoliul care include tabele, scheme, eseuri, postere, texte traduse, comentarii, cuvinte încrucişate, analize comparative, descrierea

imaginilor, Dosarul de angajare (CV-ul, scrisoarea de recomandare şi scrisoarea de însoţire), Organizarea unei afaceri proprii (prezentarea planului de afaceri imaginar, descrierea avantajelor şi dezavantajelor) etc.; exerciţii lexicale, gramaticale în baza Caietului de activităţi al studentului; audierea dialogurilor, exerciţiilor din O*bjectif express, Livre du professeur*; traducerea textelor din limba română în franceză sau engleză (1500 de semne convenţionale); glosarul de termeni la fiecare temă studiată (minimum 30 de termeni); teste de comprehensiune şi producere; dezbateri; comentariul unui text concis (proverb, afirmaţie, citată, zicală etc.); lectura individuală etc.

Totodată, remarcăm faptul că profesorii se confruntă cu unele probleme în ceea ce priveşte evaluarea acestei activităţi: dificultatea de a aprecia contribuţia fiecărui student în cadrul lucrului în grup sau echipă (de ex., Prezentare în Power Point, postere) şi de a evalua traducerile, eseurile, comentariile etc., dat fiind faptul că unii studenţi recurg la oportunităţile oferite de Internet, fără a genera idei proprii; lipsa de timp pentru a evalua unele forme de lucru individual în cadrul orelor practice (de ex., Caietul de activităţi al studentului, portofoliul) etc.

Este evident că toate aceste activităţi practice,au drept scop stimularea interesului studenţilor faţă de studierea limbilor străine, utilizarea optimă a mijloacelor informaţionale disponibile, însuşirea limbajului socio-economic, prelucrarea eficientă a informaţiilor/ cunoştinţelor de specialitate obţinute şi interpretarea/exprimarea lor ulterioară într-o limbă străină etc.

Luând în considerare un alt aspect important - evaluarea formativă şi finală a cunoştinţelor studenţilor, constatăm că acest subiect este abordat şi monitorizat în permanenţă la catedră. Rezultatele se discută detaliat la şedinţele catedrei, ale secţiilor, luându-se decizii în vederea stabilirii unor modalităţi mai eficiente de organizare şi control a activităţii studenţilor în cadrul orelor practice şi de studiu individual. De fapt, studierea limbilor străine la facultate este concepută drept o activitate orientată spre aprofundarea şi consolidarea cunoştinţelor dobândite anterior (în gimnaziu, liceu, colegiu). De aceea, procesul de perfecţionare a cunoştinţelor, de dezvoltare şi consolidare a competenţelor multiple, necesare pentru exercitarea eficientă a comunicării orale şi scrise, se soldează cu succes doar în cazul implicării active, a efortului sistematic şi a perseverenţei studentului...

În acest sens, este necesar de menţionat că, deşi colectivul catedrei depune eforturi considerabile pentru realizarea obiectivelor trasate în vederea dezvoltării şi consolidării competenţelor lingvistice în domeniul cunoaşterii limbilor străine, creării unor condiţii cât mai optime pentru studii, aceste eforturi nu-şi ating întotdeauna ţinta. Iată de ce, pentru a diagnostica situaţia şi a identifica unele direcţii de optimizare a procesului de predare/învăţare a limbilor străine, catedra a elaborat şi continuă să elaboreze diverse chestionare, organizând şi desfăşurând multiple sondaje de opinii. ***A devenit o tradiţie, ca la finele cursului, profesorii să afle opiniile discipolilor (prin discuţii, verbal, sau realizarea unor sondaje anonime, în scris), care, în calitatea lor de beneficiari ai disciplinelor predate, sunt cei mai valoroşi evaluatori, cu privire la conţinutul curriculumurilor, metodele didactice utilizate, modul de organizare şi desfăşurare a activităţii instructiv-educative, individuale şi extracurriculare etc.***

Sondajele de opinie sunt realizate la toate facultăţile deservite de catedră pe un eşantion reprezentativ de studenţi din anul I-II, Ciclul I. Licenţă, învăţământ cu frecvenţă la zi. De fiecare dată, respondenţii remarcă că sunt foarte motivaţi pentru a cunoaşte limbi străine, confirmă că au înregistrat la ASEM progrese, deşi mai au şi lacune în anumite domenii ale limbii. ***Opiniile şi sugestiile înaintate de studenţi stau la baza elaborării/modificării/actualizării programelor analitice ale disciplinelor predate şi a conţinuturilor acestora, îmbunătăţirii tuturor proceselor desfăşurate în cadrul catedrei.***

În cele ce urmează, ne vom referi succint la unele rezultate obținute în urma procesării chestionarelor, inițial, la motivațiile studenților, ulterior, la diagnosticul situației şi, în final, la unele propuneri privind îmbunătățirea procesului de pregătire a studenților economişti în domeniul limbilor străine. Analizând structura pe categorii de motivații, menționăm că circa 70% dintre studenți recunosc că *Cunoaşterea unei limbi străine prezintă un avantaj pentru mobilitatea academică a studenților*; mai bine de 60% susțin că *Cunoaşterea unei limbi străine oferă şanse mai mari de angajare în câmpul muncii*; aproximativ 51% confirmă că, *În condițiile mondializării, cunoaşterea unei limbi străine este un atu pentru deschiderea unei afaceri*; iar aproape 38% sunt de părerea că, *Pentru a atinge un nivel adecvat de cunoaştere a limbilor străine, aş dori să am mai multe ore practice rezervate acestui obiect în ASEM*. Conform structurii medii a motivațiilor, 91% dintre toți respondenții sunt motivați să cunoască limbi străine, care le oferă multiple avantaje profesionale.

Conform rezultatelor sondajului, *domeniile limbii în care studenții au înregistrat progrese la ASEM*, se prezintă în felul următor: *Vorbire (interacțiune verbală)* – 36,1%; *Vocabular* – 34,9%; *Redactarea documentelor scrise* – 16,8%; G*ramatica* – 12,3%. Dacă analizăm *domeniile limbii limbii în care studenții au lacune*, situația, în ansamblu, pe ASEM, este următoarea: G*ramatica* – 36,4%; *Discurs oral* – 27,4%; *Exprimare scrisă* – 19,8%; *Vocabular (terminologie)* – 16,4%.

Printre cauzele insucceselor în însuşirea limbii străine, studenții au enumerat: în primul rând, *numărul insuficient de ore prevăzut la limba străină în planul de învățământ* – 39,2% dintre respondenți, *nivelul diferit de posedare a limbii de către studenți în subgrupa de studiere a limbii* – 35,7%, *lipsa de motivație* – 21,4% etc.

În final, respondenții au punctat unele măsuri, care urmează a fi întreprinse în vederea eficientizării procesului de predare/învățare a limbilor. Pentru *studierea limbii străine pe o durată de cel puțin 2 ani* au optat 30% dintre respondenți; pentru *divizarea studenților în subgrupe de studiere a limbii în funcție de nivelului de competență lingvistică a acestora* – 26,3%; pentru *mai multe activități de interacțiune verbală* – 21,7%; pentru *utilizarea mai largă a noilor tehnologii de informare şi comunicare (TIC)* – 16%, pentru mai multă terminologie economică – 6,1% etc.

Astfel, în contextul analizei respective, am constatat, cu regret, că, în procesul complex de pregătire a studenților economişti în domeniul limbilor străine, există unele oportunități nevalorificate, rezerve, constrângeri şi deficiențe, care merită toată atenția atât din partea administrației instituției, cât şi a colectivului catedrei.

În plus, analizând mai minuțios starea de lucruri la acest capitol, am identificat cauzele insucceselor, cele mai relevante fiind următoarele:

- Nivelul scăzut al pre-rechizitelor necesare (deşi au susținut BAC-ul la limba străină), pentru acces la programul universitar de predare/învățare a limbilor străine, conform CECR; candidații la studii universitare trebuie să posede nivelul de competență B1 – nivel-prag sau independent, în timp ce, în realitate, acesta variază între nivelurile A1, A2 şi B1, reducând timpul alocat fiecărui nivel şi diminuând asimilarea materialului, eficiența orelor practice şi calitatea studiilor ;
- Dificultăți de predare/învățare/evaluare cauzate de nivelul eterogen al studenților din subgrupe, or, lichidarea lacunelor îngreunează dezvoltarea ulterioară a competențelor lingvistice de bază, reducând motivația şi randamentul studenților cu un nivel mai avansat;
- Dificultăți ce țin de constituirea subgrupelor, întocmirea orarului, lipsa sălilor de studii necesare etc., conducând, la moment, la ineficiența realizării unui test de evaluare inițială (predictivă) pentru studenții din anul I, Ciclul I. Licență, în vederea formării subgrupelor, conform nivelului general de pregătire lingvistică: A (utilizator elementar), B (utilizator independent), C (utilizator experimentat) ; remarcăm că această evaluare

are loc doar la Facultatea Cibernetică, Statistică şi Informatică Economică, dat fiind obligativitatea studierii limbii engleze;

- Volumul orelor practice (300) pentru anul I, Ciclul I. Licență este inferior cerințelor CECR şi ale pieței muncii pentru a atinge nivelul de competență necesar (B1 – B2);
- Orele practice şi de studiu individual (300) pentru disciplinele obligatorii se desfăşoară doar pe parcursul unui singur an de studiu (anul I, Ciclul I. Licență) pentru studenții de la Facultățile Finanțe, Contabilitate, Economie Generală şi Drept, Cibernetică, Statistică şi Informatică Economică, ceea ce împiedică progresul în domeniul dat, exersarea permanentă a limbii studiate, creând, în cele din urmă, dificultăți în exprimare/comunicare;
- Actualmente, subgrupele de studiere a limbilor străine sunt constituit câte 18-24 de persoane, față de 12-15 anterior, ceea ce reduce timpul alocat pentru fiecare student şi se răsfrânge negativ asupra calității însuşirii limbii străine;
- Absența continuității studierii limbilor străine în anii II şi III, Ciclul I. Licență; e adevărat că, pentru a elimina lacunele existente în cunoaşterea limbii străine, li s-a oferit studenților cu nivel introductiv (A1) şi intermediar (A2), doar de la unele facultăți deservite de catedră, oportunitatea de a atinge nivelul B1, respectiv B2, în cadrul unor discipline la libera alegere, contra plată. De asemenea, doar studenții de la unele facultăți deservite de catedră pot beneficia de oportunitatea de a studia suplimentar o a doua limbă străină, contra plată, cu achitarea punctelor credit pentru anul întreg de studii;
- Mai mult, absența continuității studierii limbilor străine şi la Ciclul II. Masterat, deşi admiterea se face inclusiv în baza unei probe la limba străină, precum şi la învățământul cu frecvență redusă, fapt ce conduce la insatisfacția potențialilor angajatori față de nivelul de pregătire lingvistică al candidaților (apropo, angajatorii de astăzi sunt studenții care au avut şansa să învețe limbi străine pe parcursul a 2 ani/ 4 semestre...);
- Nivelul de utilizare a metodelor didactice şi a TIC-urilor, care fac mai rapidă, uşoară şi mai atractivă învățarea limbilor, de asemenea, de dorit;
- Dificultăți privind evaluarea lucrului individual al studentului în afara orelor practice, care necesită foarte mult timp şi efort din cont propriu;
- Dotarea insuficientă a catedrei şi a sălilor, în care au loc orele practice de limbă străină cu mijloace tehnice necesare şi echipament modern (aparat de xeroxat, laptopuri, proiectoare multimedia, ecrane, boxe-audio etc.), are un impact negativ asupra optimizării procesului de pregătire lingvistică şi dezvoltare a competenței de audiere;
- Imposibiltatea efectuării unor stagii de documentare/perfecționare pentru sporirea măiestriei pedagogice în unele țări francofone, anglofone, oferta fiind, practic, inexistentă;
- Absența unei Politici instituționale în domeniul limbilor străine;
- Norma didactică impunătoare, care este constituită din 700-750 de ore anual, marea majoritate a cărora o constituie orele practice, de contact direct cu discipolii, face, uneori, imposibilă desfăşurarea cu succes a altor activități didactice, extracurriculare şi de cercetare;
- Cerințe mereu crescânde față de activitatea instructiv-educativă, metodică, ştiințifică şi extracurriculară a profesorului, impuse atât de noul Cod al Educației, cât şi de numeroase regulamente, instrucțiuni în vigoare, care solicită timp, eforturi pentru adaptare şi utilizare;
- Ignorarea faptului că Catedra Limbi Moderne Aplicate est una generală, şi nu de profil, la elaborarea Regulamentului cu privire la evaluarea performanțelor cadrelor didactice universitare;

- Demotivarea cadrelor didactice cu experiență vastă în domeniu, dar fără studii de master şi doctorat, prin participarea la concurs pentru ocuparea unor posturi vacante inferioare celor ocupate anterior (conform noului Cod al educației), inclusiv prin remunerarea neadecvată;
- Inconveniente majore pentru unele cadre didactice experimentate, dar fără studii de master şi doctorat, privind continuarea activității în cadrul instituției, începând cu 01 septembrie 2018 etc.

E necesar de menționat şi absența motivației din partea unor studenți, a automotivației pentru studiu individual. Or, profesorul, implicat mereu activ în procesul educațional cu metode de predare/învățare/evaluare adoptate, nu este elementul decisiv în învățarea limbii străine, ci doar facilitează această activitate complexă şi continuă. Din această perspectivă, deschiderea către acumularea şi integrarea de noi cunoştințe, conştientizarea, inițiativa şi implicarea, automotivarea, dezvoltarea competențelor sociale şi multiculturale necesare activității profesionale, însuşirea temeinică, cel puțin, a unei limbi de circulație internațională, pentru a se integra mai uşor pe piața muncii, activând într-o economie şi societate a cunoaşterii etc., sunt sarcini care revin, pe deplin, pe seama utilizatorului.

Iată de ce, în condițiile societății şi economiei cunoaşterii, bazate pe calitatea cunoaşterii şi pe valorile socio-profesionale reale, se impune revizuirea atitudinii unor studenți față de procesul de studii, în general, şi față de asimilarea limbilor străine, în particular, anihilarea scepticismului față de utilitatea cunoştințelor lingvistice în scopuri comunicative şi profesionale (angajare şi carieră), promovarea culturii cunoştințelor, a multilingvismului, în vederea dezvoltării, consolidării şi adoptării unui comportament lingvistic eficace, a pregătirii profesionale de calitate la toate nivelurile formării academice şi a sporirii randamentului universitar şi a competitivității ASEM-ului – universitate angajată în viitor.

Totodată, la nivel de instituție, pentru sporirea eficienței însuşirii limbii străine sunt recomandabile următoarele acțiuni: intensificarea activității de promovare a ofertei educaționale a ASEM, la Ciclul I. Licență, prin valorificarea pe larg a dimensiunii lingvistice – parte integrantă a pregătirii profesionale; elaborarea şi adoptarea unei politici lingvistice instituționale; crearea condițiilor prielnice pentru realizarea unui proces educațional de calitate; prelungirea/extinderea duratei obligatorii de predare/învățare a limbilor străine pe parcursul tuturor anilor de studii (Licență şi Masterat), inclusiv la învățământul cu frecvență redusă, întrucât asimilarea acestora este un proces de muncă asiduă, permanent, şi de lungă durată (life long learning); predarea/învățarea unor discipline economice în limbi străine; reducerea numărului de studenți în subgrupe de până la 15 persoane; oferirea oportunității de a practica limba străină cu vorbitori nativi, chiar şi sporadic; crearea condițiilor pentru efectuarea unor stagii de perfecționare în instituții europene din spațiul francofon şi anglofon; înzestrarea catedrei şi a sălilor de studii, în care au loc orele practice cu tehnică modernă necesară; reducerea normei didactice a profesorului şi, bineînțeles, motivarea, stimularea financiară adecvată a cadrelor didactice implicate în acest proces.

De asemenea, la nivel de catedră, există unele segmente de activitate metodico-didactică care merită o atenție deosebită din partea colectivului: ajustarea obiectivelor şi finalităților, a conținuturilor curriculumurilor la actele normative şi recomandările Consiliului Europei, în special, la CECR; realizarea unor studii de master şi doctorat în vederea desfăşurării activității profesionale ulterioare; efectuarea unor stagii de perfecționare în cadrul organizațiilor şi întreprinderilor din R. Moldova; organizarea schimbului de experiență în cadrul unor ateliere didactice în scopul perfecționării măiestriei pedagogice; impulsionarea activității de elaborare a unor lucrări metodico-didactice, suporturi/aplicații pentru studiu individual al studenților, conform noilor programe analitice şi planuri de studii; participarea mai activă la manifestațiile ştiințifice naționale şi internaționale; intensificarea activității de

elaborare a unor articole ştiinţifice şi metodico-didactice, a publicaţiilor ştiinţifice electronice; utilizarea sistematică în cadrul orelor practice a metodelor eficiente de predare-învăţare-evaluare a limbilor străine, precum şi a TIC-urilor; deplasarea accentului pe metoda de predare comunicativ-acţională, centrată pe soluţionarea unor sarcini reale; utilizarea mai intensă a surselor informaţionale din Biblioteca ASEM în procesul de studii; promovarea atitudinii pozitive faţă de studierea limbilor străine prin motivare şi încurajare sub aspect socio-profesional; încadrarea mai activă a studenţilor în activitatea individuală şi extracurriculară; crearea unor oportunităţi pentru aplicarea practică a cunoştinţelor dobândite; promovarea mai activă a disciplinelor la libera alegere oferite de catedră; intensificarea rolului îndrumătorilor de grupă, în vederea asigurării disciplinei de muncă a studenţilor, frecventării orelor, realizării lucrului individual şi prezentării la evaluările curente şi sumative; identificarea posibilităţii de formare a subgrupelor în funcţie de nivelul de competenţă lingvistică şi în cadrul Facultăţilor Finanţe, Contabilitate, Economie Generală şi Drept etc.

Concluzii

Este adevărat că, în condiţiile actuale, instituţia noastră oferă atât formatorilor, cât şi formabililor, un context stimulativ adecvat care încurajează crearea, distribuirea şi utilizarea eficientă a noilor cunoştinţe şi a celor deja existente, un nivel înalt de educaţie şi pregătire profesională pentru a satisface nevoile personale, profesionale, ale economiei şi societăţii. În acest context, menţionăm că predarea/învăţarea limbilor străine, în ASEM, se desfăşoară prin autonomie de studiu, cercetare, competenţe şi finalităţi multiple, adaptare interculturală, deschidere către cunoaştere şi performanţă, ţinându-se cont de aptitudinile şi punctele forte, de nevoile de învăţare şi de performanţele beneficiarilor. Majoritatea profesorilor muncesc cu dăruire pentru a organiza mai eficient, mai interactiv şi interesant orele practice şi de studiu individual (învăţarea motivată sporeşte considerabil interesul studenţilor pentru studiere), a se autoperfecţiona, a acumula şi a disemina noi cunoştinţe.

Deloc surprinzător, în cadrul unei economii bazate pe cunoaştere, în condiţiile unei concurenţe acerbe pe piaţa muncii, avantajul competitiv se creează prin inovare, forţă de muncă de înaltă calificare şi folosirea pe scară largă a cunoştinţelor de orice gen, deja existente sau noi. Astăzi, instituţiile de cercetare şi de învăţământ superior, inclusiv instituţia noastră, în calitate de promotori ai cercetării şi educaţiei de înaltă calitate, deţin funcţii-cheie în procesul de producere, fixare, transmitere şi transfer de cunoştinţe, adăugând o valoare deosebită procesului complex, îndelungat de formare şi pregătire profesională. În consecinţă, cunoştinţele şi utilizarea lor eficientă de către cercetători, cadrele ştiinţifico-didactice, didactice şi beneficiari/discipolii acestora, devin cheia competiţiei, inovaţiei şi tehnologiei avansate, un factor-cheie al creării noilor locuri de muncă şi al prosperităţii.

Bibliografie:

1. *Cadrul european comun de referinţă pentru limbi:învăţare, predare, evaluare*/Comitetul Director pentru Educaţie „Studierea limbilor şi cetăţenia europeană”. – Chişinău: Firma editorial-poligrafică „Tipografia Centrală”, 2003. – 204 p.
2. CARTALEANU, T., COSOVAN, O., GORAŞ-POSTICĂ, V., LÎSENCO, S., SCLIFOS, L. *Formare de competenţe prin strategii didactice interactive.* – Chişinău: Centrul Educaţional PRO DIDACTICA, 2008. – 204 p.

FORMAREA CULTURII MANAGERIALE A PROFESORULUI ÎN CADRUL INSTRUIRII ACADEMICE

Conf. univ., dr. Djulieta RUSU, ASEM
Lect. univ. Maria BEJAN, ASEM
catedralma@mail.ru

Dans l'article ci-dessous est abordée la question de la formation de la culture managériale du professeur dans le milieu académique. La culture managériale est formée dans le processus de la connaissance et de l'activité managériale du pédagogue. Le résultat dépend de nombreux facteurs, tels que: la capacité, le temps et l'effort déposés pour apprendre cette culture. Il faut souligner qu'un rôle particulier est destiné à la personnalité du professeur et ses compétences spécifiques. On peut affirmer avec certitude que la culture managériale du professeur est une nécessité et une solution éducationnelle de perspective.

Cuvinte-cheie: *formare, cultură managerială, instruire academică, învățare, management educațional.*

JEL: A 23, M 14, M19

Introducere

În societatea contemporană, cultura trebuie să fie în prim-plan şi, de aceea, ea trebuie susținută, dezvoltată şi promovată la toate nivelurile. În condițiile socio-economice actuale, cresc cerințele față de pregătirea profesională a managerilor din toate ramurile economiei naționale în domeniul culturii manageriale.

În mediul academic, factorul activ în producerea culturii manageriale îl constituie managerii/conducătorii instituției şi, în acelaşi timp, profesorii/cadrele didactice. În acest context, remarcăm că cei mai esențiali indicatori ai culturii manageriale sunt: calitatea educației, climatul moral-psihologic în sălile de studii şi în unitatea de învățământ, nivelul înalt al implicării cadrelor didactice şi al instituției educaționale, în ansamblu, în conducerea grupelor de studenți etc. În urma studierii şi analizei experienței pregătirii cadrelor didactice în universități, constatăm că, odată cu creşterea cerințelor față de pregătirea lor profesională, nu se acordă o atenție cuvenită formării culturii manageriale. Totodată, practica existentă în această activitate se află în contradicție cu cerințele avansate ale societății față de absolventul universității – potențial cadru didactic.

Din perspectiva integrării Republicii Moldova în structurile euroatlantice, profesorii moldoveni nu trebuie să uite ceea ce Jean Monnet, unul din fondatorii Uniunii Europene, a spus cândva: „Dacă aş fi din nou pus în fața provocării de a integra Europa, probabil că aş începe cu cultura". Cultura este contextul în care lucrurile şi fenomenele se întâmplă şi evoluează. În acest sens, avem în vedere aspectul sociologic al culturii, sistemul de instrumente, abilități, deprinderi care o fac operațională.

În general, componentele şi conținutul culturii manageriale educaționale reprezintă o concretizare interdisciplinară. Cultura managerială a profesorului poate fi concepută ca o multitudine tipică de dimensiuni culturale (valori, norme, viziuni, convingeri etc.), ştiințifice (idei, concepții, ipoteze, legități, teorii etc.) şi instrumentale (abilități, deprinderi, aptitudini, elemente ce țin de tehnici şi artă managerială), care se deosebesc de altele similare şi contribuie la formarea modelului său de activitate, stil şi comportament educațional.

În noile condiții socio-economice constatăm că maturitatea managerială a cadrelor didactice au impulsionat puternic formarea şi dezvoltarea culturii manageriale. Serviciile manageriale şi pedagogice şi-au schimbat atitudinea față de cultura managerială, luând o poziție activă în formarea, schimbarea şi utilizarea ei ca factor de sporire a competitivității, eficienței educației şi a managementului organizațional şi instituțional.

Totodată, trebuie să remarcăm că ducem lipsă de studii şi cercetări explicite ale conţinutului culturii manageriale. ***Or, formele de manifestare a culturii organizaţionale sunt, în mare parte, intangibile, mai puţin vizibile, nu sunt direct observabile.*** Principalele forme de manifestare ale culturii manageriale sunt: ***simbolurile*** (filozofia, valorile, idealurile, credinţele, logoul, limbajul, proverbele); ***normele comportamentale*** (norme formale, modele comportamentale); *ritualurile,* ***ceremoniile şi tradiţiile; statuturile*** (funcţional, ierarhic, personal, informal) şi ***rolurile profesorului*** (profesor – elaborator de politici educaţionale, profesor-factor de decizie, profesor-controlor, profesor-evaluator, profesor-planificator, profeso-organizator, profesor-mobilizator, profesor-participant, profesor-facilitator, profesor-negociator, profesor-factor de putere, profesor-lider etc.); ***istorioarele, miturile, poveştile şi legendele*** (eroii); ***procesele operaţionale, tehnologiile etc.*** Cultura managerială poate fi realizată şi în baza abstracţiei, având în vedere exigenţele actuale faţă de procesul educaţional, de performanţele educaţionale specifice, de strategiile utilizate şi de nivelul de competenţă al profesorului. Se poate afirma cu certitudine că cultura managerială al profesorului în cadrul instruirii academice reprezintă o necesitate şi o soluţie educaţională de perspectivă.

E de menţionat că specificul culturii manageriale constă în faptul că, la baza ei, stau anumite valori. Dat fiind că cultura managerială a profesorului îşi are specificul său, aceasta poate fi considerată ca fenomen independent, cu legităţile, principiile, valorile şi cerinţele ei de formare şi dezvoltare.

Este dificil de definit termenul cultură managerială care are multiple sinonime, fiind atestat pe paginile literaturii economice, sociologice, politice, pedagogice. Noţiunea de cultură managerială derivă din conceptul antropologic de cultură şi tipurile ei. Acest aspect este tratat de cercetători în mod diferit, bunăoară, V.G. Torosean menţionează că cultura se divizează în cea ***materială şi nematerială.***

Rezultatele cercetărilor lui Henry Mintzberg, precum şi ale altor savanţi, confirmă că activitatea managerială include zece roluri. Ca orice proces complex, activitatea educaţională necesită o bună gestionare a tuturor elementelor constitutive în vederea realizării scopului stabilit. ***Profesorul, manager al acestei activităţi, îndeplineşte multiple roluri independente: profesor-elaborator de politici educaţionale, profesor-factor de decizie, profesor-controlor, profesor-evaluator, profesor-planificator, profesor-organizator, profesor-participant, profesor-resursă, profesor-supraveghetor, profesor-negociator, profesor-comunicator, profesor-lider ş.a.***

În cele ce urmează, vom analiza succint aceste roluri manageriale importante, indispensabile în cadrul instruirii academice.

Profesorul în rolul de elaborator de politici educaţionale este implicat în stabilirea scopurilor, examinarea alternativelor şi determinarea strategiilor, care vor ghida acţiunile prezente şi viitoare spre beneficiul studentului, grupei, instituţiei, comunităţii academice, societăţii etc.

Profesorul în rolul de factor de decizie are misiunea de a alege o variantă educaţională potrivită din mai multe alternative posibile.

În rolul de profesor-controlor, se include controlul situaţiei din sala de studii. Profesorul-controlor verifică nu doar ce spun studenţii, dar şi momentul când ei spun ceva, precum şi corectitudinea limbajului utilizat în contextul respectiv.

Cu certitudine, o mare parte din munca profesorului constă în evaluarea performanţelor discipolilor, ceea ce are o mare valoare pedagogico-managerială. La rândul lor, aceştia aşteaptă constatările evaluative cât mai obiective ale profesorului. Anume, acest context determină ***rolul de profesor-evaluator***.

Rolul de profesor-planificator rezultă din faptul că instruirea academică, ca orice activitate umană, necesită o proiectare judicioasă, fiind anticipată şi fixată în programe analitice /curriculumuri, proiecte şi planuri educaţionale de perspectivă.

Indiscutabil, succesul multor activități depinde de calitatea organizării ei. Anume, această condiție determină ***rolul de profesor-organizator***. Atunci, când studenții primesc o anumită sarcină, ei trebuie să ştie exact ce urmează să facă. În caz contrar, ulterior, se va pierde mult timp pentru a lichida potențialele lacune. Aşadar, scopul principal al profesorului-organizator este de a transmite discipolilor instrucțiuni, indicații clare despre ceea ce urmează a fi realizat, de a asigura bunul mers al activității şi apoi de a organiza legătura inversă (un feedback pozitiv).

În rolul de profesor-mobilizator, se înscriu acțiunile de motivare, încurajare, stimulare şi implicare a studenților pentru a le asigura participarea sau maniera adecvată de a proceda într-o situație sau alta. Acest rol trebuie jucat cu discreție, deoarece unii profesori riscă să devină situația, în timp ce ei trebuie doar să-i ajute pe discipoli în momentul oportun. De asemenea, profesorul în rol de mobilizator mai face ca lucrurile să devină posibile, practice şi mai uşor de realizat pentru cei timizi, care nu sunt încă pregătiți să acționeze singuri.

Profesorul–participant are şansa de a se implica activ în realizarea diverselor activități, deşi, în acest caz, apare pericolul dominației profesorului. Pe de altă parte, nu sunt motive pentru ca profesorul să se abțină de la activitățile educaționale. Indubitabil, acestea înviorează atmosfera de lucru, iar studenții au posibilitatea de a conlucra, colabora şi interacționa cu persoana care posedă foarte bine materia de studiu.

Profesorul-supraveghetor face totul ca atât studenții, cât şi alți profesori, prin activități şi servicii educaționale, să elaboreze diverse programe de monitorizare şi evaluare. Profesorul indică eventualele greşeli, explică ideile neclare pentru activități şi acțiuni ulterioare.

Profesorul în rol de facilitator stimulează efortul individual şi colectiv, îi ajută pe studenți, pe ceilalți profesori să rezolve problemele şi conflictele interpersonale şi dintre grupuri.

Profesorul în rol de negociator îi ajută pe discipoli, profesori şi pe alții să ajungă la soluții reciproce acceptabile, la compromis şi consens, atunci, când au interese şi nevoi divergente.

Profesorul în rol de factor de putere îşi foloseşte atât propriile surse de putere, cât şi puterea oferită de poziția oficială pe care o deține, pentru a duce lucrurile la bun sfârşit.

Toate rolurile descrise mai sus implică diverse tipuri de comportament ale profesorului, bineînțeles, sub aspect etic, în raport cu studenții, colegii de breaslă, managerii de nivel ierarhic superior şi alte persoane.

Rolul de profesor-cercetător relevă aspirațiile profesorului de formare continuă, autoperfecționare profesională şi de optimizare a procesului educațional. Aceste aspirații pot fi realizate în urma pregătirii inițiale profesionale, participării la diverse cursuri de instruire continuă, precum şi pe calea cercetărilor individuale.

Din cele expuse mai sus, desprindem aspectul conceptual al structurii culturii manageriale a profesorului în care se ia în calcul atât conținutul dinamic al elementelor culturii manageriale, cât şi procesele complexe care au loc în activitatea pedagogico-managerială.

În continuare, vom expune rezultatele studiului teoretic ale cadrului didactic şi vom trece în revistă elementele culturii manageriale. ***Aşadar, cultura personală a cadrului didactic, ca element al culturii manageriale, reprezintă nivelul calificării, educația estetică: igiena personală; forma adresării cu studenții, colegii, părinții şi alte persoane etc.***

Cultura locului de muncă înglobează cunoaşterea şi respectarea regulilor ergonomice şi a organizării ştiințifice a muncii. Un loc ideal de muncă se consideră atunci, când, în el, se află numai obiectele necesare amplasate corect, şi nu în surplus; se respectă curățenia şi se aeriseşte încăperea; mobilierul, utilajele şi instrumentele sunt funcționale.

Repartizarea rațională a timpului de muncă al profesorului este imposibilă fără calcularea a ceea ce trebuie să facă, când va face, cât timp va fi necesar pentru diferite

activităţi educaţionale. Aceasta implică o planificare minuţioasă a activităţii personale de lungă durată; proiectarea activităţilor şi a secvenţelor didactice; planificarea timpului de lucru şi a timpului liber etc.

Cultura de elaborare curriculară, predare, interogare, evaluare şi cercetare include deprinderile enumerate mai sus.

Cultura realizării activităţilor extraauditoriale/extracurriculare reprezintă capacitatea de a realiza munca instructiv-educativă sub diverse forme, precum cercuri studenţeşti, serate muzical-literare, discuţii şi dezbateri, întâlniri şi adunări, concursuri, mese rotunde, sesiuni de comunicări şi conferinţe, festivaluri, olimpiade, expoziţii, excursii, turism etc.

Cultura organizaţională a cadrului didactic se bazează pe nivelul cunoaşterii teoriei manageriale, a metodelor eficiente de organizare a muncii şi activităţii instructiv-educative; pe experienţă şi abilităţile de a aplica diferite proceduri organizaţionale (precum amplasarea studenţilor în spaţiul sălii de studii etc.), pe competenţele de a integra diverse forme de organizare a muncii individuale/în grup/colective, de a elabora norme organizatorice, planuri şi proiecte individuale etc.

Cultura audienţei părinţilor presupune tact pedagogic, spirit de încredere şi stimă, atitudine individuală, sinceritate, confidenţialitate, capacitate de a forma/informa, a da sfaturi şi recomandări, deprindere de a contacta cu părinţii şi a face schimb de opinii, dacă e cazul.

Cultura vorbirii sau comunicării. În general, timpul de lucru al cadrului didactic decurge în contact direct cu studenţii, colegii, conducătorii/managerii instituţiei de la diferite niveluri ierarhice, uneori cu părinţii discipolilor şi alte persoane. Abilitatea de comunicare este una din componentele de bază care asigură succesul profesorului atât în activitatea educaţională, cât şi-n cea cotidiană. De aceea, el trebuie să dispună de abilităţi de comunicare în baza empatiei, reflexiei, stilului umanist, tactului pedagogic şi deontologiei profesionale, a Codului de etică, elaborat şi aprobat de către instituţie, a comportamentului atent şi binevoitor faţă de persoanele cu care contactează nemijlocit.

Cultura vestimentară se reflectă în modelele vestimentare acceptate atât pentru cadrul didactic, cât şi pentru discipoli, incluse în Codul vestimentar, elaborat şi aprobat de către instituţie.

În urma investigaţiei respective constatăm că, ***în plan relaţional***, cultura managerială este în deplină corelaţie cu nivelul de dezvoltare al societăţii şi economiei de piaţă, depinzând, în acelaşi timp, de reformarea sistemului educaţional. Mai mult, cultura managerială implică o participare masivă a profesorilor la valorificarea ei în scopul facilitării realizării întregului proces pedagogic şi managerial.

În plan acţional, la etapa actuală, profesorul cu o cultură managerială adecvată este chemat să-şi aplice bagajul său de cunoştinţe manageriale în reorganizarea întregului proces educaţional în funcţie de realităţile educaţionale şi obiectivele trasate.

În general, activitatea profesorilor în cadrul instruirii academice se realizează prin metode, tehnici şi instrumente manageriale, care nu pot fi însuşite şi aplicate în managementul procesului educaţional fără o cultură managerială corespunzătoare. Se are în vedere o formare complexă a culturii manageriale, capabile să depăşească reziduurile incompetenţei şi ale vechilor stereotipuri.

Dat fiind că cultura managerială se formează în procesul cunoaşterii şi acţiunii manageriale a profesorului, bazele ei se pun în cadrul cursurilor specializate de management educaţional, în cadrul pregătirii profesionale iniţiale. Treptat, cultura managerială se îmbogăţeşte şi se structurează, deschizând noi orizonturi pentru cunoaşterea şi acţiunea managerială a profesorului. De aici, rezultă că, în procesul de formare profesională iniţială şi continuă, ***profesorii trebuie instruiţi şi evaluaţi, ca să dobândească un sens clar al misiunii şi rolurilor lor, să înţeleagă efectiv că, în prezent, cu atât mai mult în viitor, ei reprezintă o profesie înrudită cu managementul educaţional***. Succesul acestei meserii şi formarea culturii

manageriale depinde de numeroşi factori, cum ar fi: dorinţa, capacitatea, timpul şi efortul depus etc., pentru a învăţa cultura managerială. ***De asemenea, e necesar ca cultura managerială a profesorului să fie aplicată în practica educaţională.*** Activitatea practică îl pune pe profesorul format şi pe discipolul său în contact direct cu mediul academic, le dă posibilitatea să cunoască şi să analizeze factorii de influenţă, apoi să decidă cu privire la soluţia optimă.

Trebuie să subliniem că cultura managerială se dezvoltă sub influenţa factorilor de mediu, implicând modificări de forme şi conţinut, metode, tehnici, tehnologii şi instrumente utilizate în managementul educaţional al fiecărei instituţii educaţionale. Sub aspectul interrelaţiilor, constatăm că ***dimensiunea atracţie-repulsie este esenţială în procesul de formare a culturii manageriale.*** Această dimensiune fundamentală poate să se manifeste printr-o varietate de nuanţe pe care profesorul trebuie să le surprindă şi să le influenţeze.

Fenomen deosebit de complex, educaţia managerială şi formarea culturii manageriale pot fi tratate în sens extensiv şi în sens restrictiv. În primul sens – extensiv – educaţia managerială apare ca un fenomen de dezvoltare, de constituire a cadrelor didactice în subiecţi ai acţiunii de cunoaştere pentru ca, prin comunicare şi exerciţiu, să se ajungă la modificarea sau modelarea comportamentului şi integrarea în activitatea şi relaţiile pedagogico-materiale. ***În al doilea sens – restrictiv*** – prin educaţie managerială, se înţelege un sistem de acţiuni dirijate şi organizate cu scopul de a contribui la determinarea şi realizarea formării profesionale pedagogico-manageriale a unei persoane sau a unui grup. Şi într-un caz, şi în celălalt, ne aflăm în faţa unor acţiuni şi influenţe exercitate în vederea atingerii unor scopuri concrete: în primul caz, este vorba de modificări comportamentale, în cel de-al doilea caz, se pune problema asigurării unei formări profesionale pedagogico-profesionale. Pentru atingerea scopurilor respective, este necesar să se asigure modele culturale manageriale adecvate, sub influenţa cărora să se realizeze modelarea sau formarea propriu-zisă a culturii manageriale a profesorului.

Un loc aparte în activitatea atât a profesorului, cât şi al discipolilor săi îl ocupă învăţarea, cu ajutorul căreia se relevă esenţialul în procesele şi fenomenele realităţii manageriale şi pedagogice ale instituţiei educaţionale şi ale mediului său. ***Spre deosebire de învăţare, care este concepută ca un proces de cunoaştere, limitat la domeniul intelectului, a fi profesor-manager, se concepe ca o realitate a formării personalităţii exclusive intelectuale.*** Iată de ce, numeroşi specialişti în domeniu abordează conceptul de învăţare managerială sub aspect pedagogic. În realitate, pedagogia managerială are tangenţe cu însuşirea managementului educaţional, care constituie o activitate fundamentală pentru adaptarea la mediul unităţii de învăţământ, la formarea şi dezvoltarea culturii manageriale. Deoarece învăţarea se desfăşoară într-un sistem instituţionalizat, sistemul de învăţământ poate fi denumit învăţare academică. ***Caracteristicile învăţării academice se pot reduce la o activitate specifică umană, conştientă şi complexă sau învăţarea este un proces complex, psihologic, didactic şi praxiologic.***

În continuare, prezentăm unele explicaţii referitoare la învăţare, fără de care nu putem realiza formarea culturii manageriale. În sens larg, învăţarea se poate trata ca o achiziţie care conduce la dobândirea de experienţă şi la modificarea comportamentului individual. O definiţie a învăţării ar fi: o activitate îndelungată şi fizică, desfăşurată în mod sistemic în vederea însuşirii unor informaţii şi formării culturii manageriale necesare dezvoltării continue atât a profesorului, cât şi a sudentului. În cazul dat, învăţarea poate fi privită din două perspective: procesuală şi motivaţională.

Aspectul procesual cuprinde momentele sau procesele care compun o secvenţă de învăţare, iar aspectul motivaţional se referă la gradul de implicare a profesorului în actul învăţării manageriale şi în rezolvarea sarcinilor de formare a culturii manageriale. Ambele aspecte constituie o unitate indisolubilă, care interacţionează.

Pentru învățarea managementului educațional, e necesar de parcurs câteva etape:

1. ***Informațiile recepționate se prelucrează*** grație unor operații de analiză, sinteză, comparare, prin care se pătrunde în esența proceselor şi fenomenelor. La această etapă, înțelegerea sensului, definițiilor se realizează printr-un efort intelectual personal. Aceasta este etapa la care învățarea este intangibilă, care se exprimă în noțiuni, reguli, definiții, caracteristici etc.
2. Următoarea etapă vizează ***operarea cu informații,*** unde are loc activitatea de predare continuă, la un nivel superior al noțiunilor elaborate pe baza înțelegerii. La această etapă se efectuează operații de clasificare ca operații superioare ale activității intelectuale. Învățarea operativă – presupune operații superioare ale gândirii şi imaginației care se învață prin exersare.
3. Ultima etapă a ciclului de învățare constă în ***transferul, explorarea informațiilor sau generarea de informații noi.*** Aceasta se referă la tipul de învățare creativă prin care se valorifică la minimum experiența dobândită în învățare.

După pregătirea etapelor primului ciclu al învățării, se trece la cicluri tot mai înalte. De aceea, se spune că învățarea se regenerează. Etapele descrise mai sus nu sunt stricte sau rigide, ele nu există într-o formă izolată. Sunt posibile cazuri când învățarea începe cu soluționarea unei sarcini problematice, care porneşte de la aplicarea ei în viață spre explicarea ei teoretică, la înțelegere şi sezisare. Conținutul etapelor învățării diferă în funcție de tipul strategiei utilizate, conținutul care se învață, nivelul de pregătire, particularitățile individuale, stimularea şi modificarea învățării etc.

Managementul performant elaborat de către managerul cu performanță, în formarea sa inițială, cere remodelarea noului curriculum universitar în pregătirea unui nou tip de personalitate cu noi orientări, concepții, convingeri, conduite profesionale concrete. Transformările din sistemul de învățământ, din ultimii 20 de ani, au evidențiat necesitatea unor servicii educaționale alternative în scopul stimulării procesului de descentralizare şi crearea unui sistem de învățământ organizat, administrat şi monitorizat conform standardelor europene în ceea ce priveşte asigurarea calității procesului instructiv-educativ. Acest lucru impune implicare şi gândire, strategie, competențe profesionale şi manageriale, o nouă abordare a managementului ca disciplină de studii. În condițiile descentralizării şi deschiderii învățământului spre obținerea succesului şi eficienței educaționale, cercetătorii problemei manageriale au observat necesitatea unei filozofii impuse de managementul ştiințific prin noi principii. ***Pentru ca managementul educațional să devină rațional şi creativ, Alois Ghergut evidențiază câteva principii: principiul eficienței; principiul rolului central al obiectivelor; principiul asigurării dinamismului conducerii; principiul motivației.***

Esența culturii manageriale de tip nou, performant, constă în schimbările ce au loc în învățământ şi care sunt mereu în contradicție. Pentru a înțelege esența acestor contradicții, trebuie să ne aducem aminte de epoca schimbărilor radicale ce au avut loc în sec. XVII, când, sub influența revoluției şi a schimbărilor industriale şi sociale din Europa, John Locke propunea o viziune nouă în educația gentelmanului, om de tip nou, pe care îl cerea vremea – *„omul onoarei, omul cu teama de ruşine şi dispreț, omul bunei creşteri cu maniere de politețe, bun cuvânt...”*

Actualizând necesitatea formării culturii managerului, cercetătorii caută chipul unui nou tip de personalitate. Cercetătorii D. Patraşcu şi T.Rotaru atrag atenția asupra dimensiunilor culturii umane, care îl formează: sistemul de reprezentări, valori, reguli, norme, obiceiuri, credințe, tradiții etc.; conceptele morale; sistemul de norme comportamentale; complexul relativ autonom de tradiții cumulative etc.

Astfel, cercetătorii moldoveni s-au axat pe studierea personalității managerului în contextul calității educației şi culturii manageriale. În opinia lui V. Gh. Cojocaru, personalitatea managerului din punct de vedere al calității educației cere un şir de paradigme

ale noilor modele de personalitate, fără a accentua personalitatea managerului din perspectiva moral-etică-spirituală. Acelaşi lucru se observă şi în domeniul culturii manageriale, când în structura managerială a personalității dimensiunile culturale (economice, politice, juridice, filozofice etc.) nu pun accent pe personalitate şi, în special, pe aspectul moral-etic-spiritual. Iată de ce, dacă s-ar lua în considerare prestigiul existent al profesiei de pedagog, devalorizarea competențelor profesionale în învățământ, am putea înțelege de ce este atât de importantă problema dimensiunii morale, care este trecută cu vederea în structura şi cultura personalității.

Se consideră că este necesar de cercetat mai profund personalitatea profesorului în contextul managementului, atunci când se ține cont de formarea inițială a competențelor profesionale de dirijare a procesului instructiv-educativ la ore şi în afara lor. Or, capacitățile de management a activității de învățare-educare la ore şi în afara lor, inclusiv vocația, talentul, dăruirea de sine şi abilitățile creative, trebuie să ocupe un loc central în pregătirea inițială a profesorului, capabil să formeze cultura învățării.

Pornind de la specificul meseriei de profesor, cercetătorii D. Patraşcu şi T. Rotaru au evidențiat „persoana care îndrumează, educă, învață pe cineva" şi persoana cu competențe specifice, cum ar fi:

1. ***Competența ştiințifică (cu capacități şi strategii creative)*** presupune abilități necesare pentru transmiterea cunoştințelor, informației ştiințifice selective, veridice, actualizate, precise; capacități de transpunere a cunoştințelor; inteligența dar mai ales înțelepciunea; experiență didactică flexibilă; aptitudini pentru cercetare, experimentare şi control; inițiativă şi obiectivitate în evaluare; capacități şi strategii creative; operații mintale flexibile şi dinamice; capacități de transfer, aplicare şi integrare etc.
2. ***Competența psihosocială (cu capacități de interacțiune)*** vizează optimizarea relațiilor interumane prin şi din activitatea educativă (capacitatea de a stabili fără dificultate relații adecvate lejere şi eficiente atât cu grupul, cât şi cu indivizii aparte).
3. ***Competența managerială (cu capacități de gestionare a situațiilor specifice)*** se referă la gestionarea situațiilor specifice (capacitatea de influențare a grupei, în general, şi a fiecărui student în particular; abilități de planificare şi proiectare; forța şi oportunitatea decizională; capacitatea de a organiza şi coordona activitatea grupei; administrarea corectă a recompensei şi pedepsei; rezistența în condiții de stres);
4. ***Competența psihopedagogică (cu capacități de comunicare)*** include factorii necesari pentru construcția diferitelor componente ale personalității studentului/discipolului (stilul personal; stilul profesional; stilul reprezentațial; stilul atribuțional etc.)

În cele din urmă, remarcăm că competențele ştiințifice, psihosociale, manageriale şi psihologice descrise mai sus conțin elemente de cultură managerială a profesorului. Prin atribuțiile sale, profesorul este cel de care depinde direct formarea şi dezvoltarea personalității tânărului. Prin statutul şi rolul său specific, profesorul este un adevărat manager, întrucât proiectează, planifică, organizează, îndrumă, controlează, stimulează, condiționează, influențează, evaluează, în aşa fel, încât funcțiile sistemului educațional, în ansamblu, precum şi ale celorlalte subsisteme integrate şi subordonate acestuia, să realizeze cât mai optim şi eficient, scopurile şi obiectivele trasate.

Concluzii

1. În societatea contemporană, cultura trebuie să fie în prim-plan şi, de aceea, ea trebuie susținută, dezvoltată şi promovată la toate nivelurile. În condițiile socio-economice actuale, cresc cerințele față de pregătirea profesională a managerilor din toate ramurile economiei naționale în domeniul culturii manageriale.
2. Reformarea sistemului de învățământ din țară, în conformitate cu exigențele procesului de la Bologna, solicită eforturi sporite în vederea formării şi dezvoltării culturii

manageriale a profesorului care depinde, în mare măsură, de identificarea, interpretarea şi conştientizarea ei. Cultura managerială implică o participare masivă a profesorilor la valorificarea ei în scopul facilitării realizării întregului proces pedagogic şi managerial. În mediul academic, factorul activ în producerea culturii manageriale îl constituie managerii/conducătorii instituţiei şi, în acelaşi timp, profesorii/cadrele didactice.

3. Cultura managerială a cadrului didactic poate fi concepută ca o multitudine tipică de dimensiuni culturale (valori, norme, viziuni, convingeri etc.), ştiinţifice (idei, concepţii, ipoteze, legi şi teorii etc.) şi instrumentale (abilităţi, deprinderi, aptitudini, elemente ce ţin de tehnici şi artă managerială), care contribuie la formarea modelului său de activitate, stil şi comportament.
4. Elementele culturii manageriale, conform unui studiu teoretic realizat, sunt următoarele: cultura personală a cadrului didactic, cultura locului de muncă, repartizarea raţională a timpului de muncă, cultura de elaborare curriculară, predare, integrare, evaluare, cultura realizării activităţilor extraauditoriale şi extracurriculare, cultura organizaţională, cultura vorbirii sau comunicării, cultura vestimentară etc.
5. Formarea culturii manageriale la profesori are loc în condiţiile procesului de învăţământ universitar şi continuu, în cadrul pregătirii iniţiale profesionale sau participării la diverse cursuri de instruire continuă, precum şi pe cale autodidactă sau a cercetărilor individuale.
6. Se cunoaşte că activitatea managerială include zece roluri, care implică diverse tipuri de comportament al profesorului în raport cu studenţii, colegii, managerii de nivel superior şi alte persoane, în cadrul instruirii academice.
7. Procesul complex de formare a culturii manageriale a profesorului nu poate fi realizat fără învăţarea academică: activitate specifică umană, conştientă şi complexă; un proces complex psihologic, didactic şi praxiologic; o activitate îndelungată, desfăşurată în mod sistemic în vederea însuşirii unor informaţii şi formării culturii manageriale, necesare dezvoltării continue a profesorului. Or, capacităţile de management a activităţii didactice, plus vocaţia, talentul, dăruirea de sine şi abilităţile creative, trebuie să ocupe un loc central în pregătirea iniţială a profesorului, capabil să formeze cultura învăţării.
8. Mai mult, în opinia specialiştilor în domeniu, profesorul-manager este persoana cu competenţe specifice, cum ar fi: competenţa ştiinţifică (cu capacităţi şi strategii creative); competenţa psihosocială (cu capacităţi de interacţiune); competenţa psihopedagogică (cu capacităţi de comunicare) şi, nu în ultimul rând, competenţa managerială (cu capacităţi de gestionare a situaţiilor specifice).
9. Prin atribuţiile sale, profesorul este cel de care depinde direct formarea şi dezvoltarea personalităţii viitorilor cetăţeni şi specialişti calificaţi. Prin statutul şi rolul său specific, profesorul este un adevărat manager, întrucât proiectează, planifică, organizează, îndrumă, controlează, stimulează, condiţionează, influenţează, evaluează, în aşa fel, încât funcţiile sistemului educaţional, în ansamblu, precum şi ale celorlalte subsisteme integrate şi subordonate acestuia, să realizeze cât mai optim şi eficient, scopurile şi obiectivele trasate.

Bibliografie:

1. JOIŢA E. *Pedagogie - Educaţie şi Curriculum*. – Craiova: Editura Universitaria, 2003. – 143 p.
2. PATRAŞCU D., ROTARU T. *Cultura managerială a profesorului. Teorie şi metodologie*. – Chişinău: Editura „Tipografia Centrală”, 2006. – 296 p.
3. MÂNDÂCANU V. *Profesorul-maestru. Monografie despre învăţământul pedagogic universitar.* – Chişinău: Editura Pontos, 2009. – 620 p.

УПРАВЛЕНИЕ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Конф. унив., д-р, Юлия СУВОРОВА, МЭА

The stability of the status of the business is determined by its financial stability. Management of financial stability of the enterprise depends on the financial policies applied in the company, since it affects the acceptable level of risk and profitability, as well as targets for financial stability. In managing the financial strength it is advisable to restructure the debt, to rank investment projects according to the degree of relevance and to implement them in that order. The released financial resources it is advisable to send to an increase in equity of the enterprise in order to enhance financial stability. The released financial resources it is advisable to send to an increase in equity of the enterprise in order to enhance financial stability. The article also examines the approaches to the management of financial stability in terms of the strategic and tactical financial management according to the type of financial policy of the enterprise, and proposes a number of measures for the effective management of financial stability.

Стабильность положения коммерческого предприятия определяется его финансовой устойчивостью. В отличие от других характеристик финансового состояния предприятия, финансовая устойчивость характеризуется, прежде всего, составом и структурой источников финансирования деятельности. Управление финансовой устойчивостью предприятия относится к числу наиболее важных экономических проблем в современных условиях, так как недостаточная финансовая устойчивость может привести к неплатежеспособности предприятия и отсутствию у него и средств для развития производства, а избыточная будет препятствовать развитию, отягощая затраты предприятия излишними запасами и резервами. [1]

Стратегическое управление финансовой устойчивостью должно учитывать не только цели финансового менеджмента и тип финансовой политики, но и вид финансовой устойчивости, который характерен для предприятия на данный момент времени. Финансово устойчивое состояние предприятия дает возможность осуществлять активное развитие предприятия (сочетание операций с различным уровнем финансового риска, позволяющее внедрять инновации, производить модернизацию и техническое перевооружение предприятия). В таблице 1 представлено стратегическое управление финансовой устойчивостью предприятия. [2]

Управление финансовой устойчивостью предприятия зависит от типа финансовой политики, применяемой на предприятии, поскольку от нее зависит допустимый уровень риска и рентабельности, а также целевые показатели финансовой устойчивости.

Результатом консервативной финансовой политики является минимизация потери финансовой устойчивости, однако в результате недостаточного финансирования инвестиционной деятельности возможно снижение конкурентоспособности продукции. Для сохранения финансовой устойчивости в долгосрочном периоде важно регулировать отпускные цены на готовую продукцию путем минимизации постоянных расходов предприятия, а также активизировать мероприятия по продвижению продукции.

В условиях умеренной политики управления финансами предприятия полученная прибыль направляется на инвестиционные проекты и создание резервных фондов. Данный тип политики является оптимальным, поскольку обеспечивает достижение целей финансового менеджмента с оптимальным уровнем риска потери финансовой устойчивости и создает возможность формирования запаса финансовой прочности на случай неблагоприятного влияния внешних факторов.

Таблица 1

Стратегическое управление финансовой устойчивостью в системе финансового менеджмента

Определение типа финансовой политики предприятия		Выявление угроз финансовой устойчивости	Целевая финансовая устойчивость	Возможности достижения целевой финансовой устойчивости
Консервативная	-минимальный уровень заемных средств; -средний уровень рентабельности продаж; -отсутствие эффекта финансового рычага; -высокий уровень цены капитала; -низкие темпы роста продаж; -низкие темпы роста бизнеса	-возможно снижение конкурентоспособности и рентабельности из-за недостаточного объема инвестиций	Абсолютная финансовая устойчивость	-использование значительного запаса финансовой прочности; -продвижение продукции на основе сравнительно низкой цены продукции из-за отсутствия в себестоимости процентов за обслуживание долга
Умеренная	-оптимальный уровень соотношения заемного и собственного капитала; -средний уровень рентабельности продаж; -положительный эффект финансового рычага; -средний уровень цены капитала; -средние темпы роста продаж; -средние темпы роста бизнеса	-увеличение вероятности потери финансовой устойчивости при резком изменении внешних факторов	Нормальная финансовая устойчивость	-эффективная инвестиционная политика; -возможности продвижения продукции на внешнем рынке; -формирование финансовых резервов; -оптимизация задолженности в сторону увеличения долгосрочных заемных средств
Агрессивная	-избыток заемных средств; -высокий уровень рентабельности продаж; -отрицательный эффект финансового рычага; -низкий уровень цены капитала; -высокие темпы роста продаж; -высокие темпы роста бизнеса	-достаточно высокий риск банкротства при негативном влиянии как внутренних, так и внешних факторов	Нормальная финансовая устойчивость	-значительный объем инвестиционных ресурсов на внедрение инновационных технологий; -устойчивый бренд предприятия; -корректировка финансовой политики в сторону умеренной; -жесткая кредитная политика; -реструктуризация задолженности

При управлении финансовой устойчивостью целесообразно осуществить реструктуризацию задолженности, ранжировать инвестиционные проекты по степени релевантности и осуществлять их в этой последовательности. Высвободившиеся

финансовые ресурсы целесообразно направить на увеличение объема собственного капитала предприятия с целью повышения финансовой устойчивости. Высвободившиеся финансовые ресурсы целесообразно направить на увеличение объема собственного капитала предприятия с целью повышения финансовой устойчивости.

Тактическое управление финансовой устойчивостью представлено в таблице 2.

Таблица 2

Тактические мероприятия по управлению финансовой устойчивостью предприятия

Консервативная политика	Умеренная политика	Агрессивная политика
Управление затратами – калькулирование себестоимости продукции		
- снижение затрат за счет скидок поставщиков на значительный объем закупки; - снижение затрат на оплату труда за счет повышения квалификации персонала; - сокращение простоев оборудования, осуществление полного цикла производства	- закупка сырья и материалов с учетом возможного сбоя поставок продукции; - модернизация оборудования, снижающая потребность в трудовых ресурсах; - выполнение производства продукции с привлечением внешних специалистов	- жесткое нормирование закупок сырья, отсутствие складских помещений, развитая логистика; - реинжиниринг бизнес-процессов; - использование аутсорсинга в производстве продукции; - применение ускоренной амортизации в результате закупки оборудования в лизинг
Управление оборотными активами		
- обеспечивается потребность в оборотных средствах за счет собственного капитала на уровне 50-70%; - 20-30% оборотных средств финансируется за счет долгосрочного заемного капитала; - высокие затраты собственного капитала на финансирование оборотных средств	- обеспечивается потребность в оборотных средствах за счет собственного и долгосрочного заемного капитала на уровне 50%; - за счет краткосрочного заемного капитала – весь объем переменной их части оборотных средств; - средний уровень затрат собственного капитала на финансирование оборотных средств	- обеспечивается потребность в оборотных средствах за счет собственного и долгосрочного заемного капитала на уровне 10-30%; - 90-70% оборотных средств финансируется за счет краткосрочного заемного капитала; - низкий уровень затрат собственного капитала на финансирование оборотных средств

Управление затратами предприятия строится по следующим направлениям:

- планирование затрат исходя из целевого уровня рентабельности и прибыли предприятия (в зависимости от типа финансовой политики);
- нормирование затрат и калькулирование себестоимости продукции с целью избежания излишнего затоваривания финансовых ресурсов;
- изыскание возможностей снижения затрат (использование взаимозаменяющих комплектующих, уменьшение брака, сокращение простоев оборудования,

применение энергоэффективного оборудования). [2]

Управление оборотными средствами предприятия представляет собой управление их кругооборотом, в процессе которого эти средства проходят три стадии: денежную, производственную и товарную. [3] Для обеспечения непрерывного процесса производства на предприятии оборотные средства должны находиться в достаточном количестве в каждой из трех стадий производства.

Выделяют три подхода к финансированию активов: консервативный, умеренный и агрессивный. [4]

Консервативный подход к финансированию оборотных активов предполагает, что за счет собственного и долгосрочного заемного капитала должны финансироваться постоянная часть оборотных активов и примерно половина переменной их части. Вторая половина переменной части оборотных активов должна финансироваться за счет краткосрочного заемного капитала. Такая модель (тип политики) финансирования оборотных активов обеспечивает высокий уровень финансовой устойчивости предприятия (за счет минимального объема использования краткосрочных заемных средств), однако увеличивает затраты собственного капитала на их финансирование, что при прочих равных условиях приводит к снижению уровня его рентабельности.

Умеренный (или компромиссный) подход к финансированию оборотных активов предполагает, что за счет собственного и долгосрочного заемного капитала должна финансироваться постоянная часть оборотных активов, в то время как за счет краткосрочного заемного капитала – весь объем переменной их части. Такая модель (тип политики) финансирования оборотных активов обеспечивает приемлемый уровень финансовой устойчивости предприятия и рентабельность использования собственного капитала, приближенную к среднерыночной норме прибыли на капитал.

Агрессивный подход к финансированию оборотных активов предполагает, что за счет собственного и долгосрочного заемного капитала финансируется лишь небольшая доля постоянной их части (не более половины), в то время как за счет краткосрочного заемного капитала – преимущественная доля постоянной и вся переменная части оборотных активов. Такая модель (тип политики) создает проблемы в обеспечении текущей платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия. Вместе с тем она позволяет осуществлять операционную деятельность с минимальной потребностью в собственном капитале, а следовательно, обеспечивать при прочих равных условиях наиболее высокий уровень его рентабельности.

Таким образом, не существует единого рецепта для всех предприятий по восстановлению и укреплению финансовой устойчивости. Проблемы в основном заключаются в противоречиях между целями предприятия, наличием и составом средств их достижения, объемом ресурсов. Основой успеха является наличие стратегических целей и владение методологией финансового анализа.

Список литературы*:*

1. КИРОВ А.В. *Управление финансовой устойчивостью предприятия: теоретические аспекты.* Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 3, 2011, № 1 (18), стр.154.
2. ШТЕЙКИНА М.В. *Управление финансовой устойчивостью предприятия*. Вопросы экономики и права, 2011, № 6, стр.151.
3. ВОЛОДИНА А.А. *Управление финансами. Финансы предприятий*. Учебник. М.: ИНФРА-М, 2011, 510 с.
4. БЛАНК И.А. *Финансовый менеджмент*. Учебный курс. Киев: Ника-Центр, 2004, 650 с.

TEHNOLOGIA ŞI INOVAȚIA ÎN SISTEMUL BANCAR

Conf. univ. dr., A. ZUBIC, ASEM

Modern technologies in the field of payment systems that will benefit the banking systems of different countries also expect rapid and low cost chapter. The most effective innovations in banking are taken by all the banks are focused on customer needs. The future belongs to new technologies in banking and innovative new products to facilitate transactions.

Ultimele schimbări ce au loc în societate, pe plan mondial, ne aduce la realitatea apariției, în cadrul sistemelor bancare, a unor tehnologii de ultimă oră, care aduc beneficii mari, iar operațiunile sunt efectuate, în timp real, cu o siguranță ridicată. Clienții bancari utilizează tot mai mult experiențe personalizate, iar băncile trebuie să fie pregătite pentru oferirea unui mediu adecvat digital și să își alinieze strategiile și politicile lor la satisfacerea nevoilor clienților. Rețelele mobile acoperă 90% din populația lumii, déjà, nu se mai pierde timpul la ghișeele bancare, totul se poate efectua online în timp real și costurile operațiunilor bancare sunt cu mult mai mici decât la ghișeele bancare și sunt evitate procedurile anevoioase. Mobile banking va deveni și la noi, în Republica Moldova, mai utilizat de clienții bancari decât internetul, agențiile sau bancomatele. Internet-bankingul și mobile banking sunt astăzi de nelipsit din operațiunile bancare. Internet-bankingul oferă posibilități de oferire a unei game largi de operațiuni prin simpla accesare a unui website securizat ce este pus la dispoziția clienților de către o bancă. Prin internet banking putem vizualiza soldurile conturilor bancare, accesarea acestora de la un calculator, laptop, tabletă sau smart phone, acesta mai poartă denumirea de „online banking” sau „e-banking”.

Majoritatea băncilor pun la dispoziția clienților serviciul de internet-banking în completarea ofertei curente, acest serviciu poate fi oferit în urma completării unui act adițional sau plata unei taxe lunare pentru accesul la platforma online, primirea unui dispozitiv de acces și unui set de instrucțiuni conținând datele necesare pentru conectarea la serviciul internet-banking. Dispozitivul are ca rol generarea unor parole unice, prin care clientul poate să se autorizeze în procesarea anumitor operațiuni în condiții de securitate ridicată. Alte modalități de conectare includ posibilitatea utilizării unei parole statice valabilă pentru o perioadă de timp.

Dezvoltarea dispozitivelor mobile și numărul crescut de utilizatori ai acestora a determinat o reorientare a băncilor spre oferirea de servicii bancare prin intermediul acestora. Costurile pentru plățile efectuate prin internet-banking sau mobile banking sunt mai scăzute decât realizarea acestora la ghișeele băncilor. În cazul depozitelor sau al altor produse de economisire, clienții pot beneficia de dobânzi speciale în cazul constituirii lor utilizând platforme online.

Printre operațiunile ce pot fi oferite de internet-banking sunt:

- Transferuri între conturile proprii, deschise la aceeași bancă;
- Plăți în lei sau valută, către o altă bancă din sistemul bancar;
- Plăți în lei sau valută către un cont deschis la o bancă din străinătate (plăți prin facturi, direct debit);
- Plăți polițe de asigurare;
- Transferul salariilor;
- Plăți taxe și impozite.

Prin internet-banking, plățile efectuate între conturile proprii, deschise la aceeași instituție bancară, sunt procesate aproape instant, banii ajungând în câteva secunde sau minute dintr-un cont în altul și fiind disponibili pentru utilizare. Pentru efectuarea acestui tip de plăți,

de cele mai multe ori, serviciul de internet-banking pune la dispoziție o facilitate de recompletare a câmpurilor privind informațiile uzuale necesare, cum ar fi IBAN-ul, numele beneficiarului și data la care doriți ca operațiunea să aibă loc. Astfel, singurele informații rămase de completat sunt suma și detaliile privind transferul. Mai mult, aprobarea/autorizarea transferului (după completarea datelor) este, de obicei, facilitată prin confirmare printr-un singur click.[1]

Pentru efectuarea plăților intrabancare prin internet-banking sau mobile banking, este necesară conectarea cu ajutorul numelui de utilizator și al parolei unice (sau statice, în funcție de alegerea utilizatorului și de tehnologia pusă la dispoziție de către banca aleasă), prin intermediul unei sesiuni securizate. Astfel, există două măsuri ce sporesc siguranța efectuării tranzacțiilor: utilizarea unei parole unice și protejarea datelor de conectare prin intermediul sesiunii securizate.

Operațiunile bancare prin telefonul mobil (Mobile Banking) au apărut în ultimii ani tocmai pentru a răspunde nevoii tot mai ridicate de a avea o legătura permanentă cu banca, indiferent de locul în care te afli și de ora din zi. Serviciul de Mobile Banking oferă clienților acces securizat la cele mai uzuale servicii bancare, direct de pe telefonul mobil, dacă acesta are acces la Internet. Operațiunile ce pot fi efectuate prin mobile banking sunt: transferuri intra și interbancare în lei și valută; schimburi valutare standard sau la cursuri valutare negociabile; constituiri de depozite, retrageri din depozite, vizualizări ale soldului contului; vizualizări ale istoricului tranzacțiilor. Mobile Bankingul este alternativa ideală a serviciului de Internet Banking, pentru toți cei care sunt într-o continuă mișcare (oameni de vânzări, oameni de afaceri etc.) și care nu au tot timpul acces la un calculator. Soluțiile de Mobile Banking oferite de bănci au fost astfel create, încât să poată fi accesate de clienți, indiferent de sistemul de operare folosit de telefon sau de producătorul dispozitivului. Cele mai utilizate sisteme de operare mobile sunt, în prezent, Android și iOS (de la Apple). Pe lângă compatibilitatea cu sistemul de operare, serviciile de Mobile Banking trebuie să fie compatibile și cu browserele – programele folosite la navigarea pe internet. Browserele cele mai des folosite sunt: Safari, Opera, Internet Explorer, BlackBerry Browser, Nokia Browser.

Dezvoltarea tehnologiei și inovației este susținută și în prezent de marile bănci centrale ale lumii. Economistul Randall Kroszner, fost membru în consiliul guvernator al Rezervei Federale Americane, a analizat implicațiile pe care evoluția tehnologiei o are asupra băncilor comerciale.[2] „Din perspectivă macroeconomică, băncile comerciale şi posibil şi băncile centrale se confruntă cu o potențială concurență distrugătoare în sistemul de plăți care poate afecta culoarele tradiționale de transmitere a politicii monetare“, scrie Kroszner. Economistul a fost guvernator în sistemul Fed, în perioada 2006-2009, când criza financiară mondială a lovit cel mai puternic, notează The Wall Street Journal. În mod normal, Fed şi alte bănci centrale încurajează sau descurajează creditarea ajustând cantitatea de rezerve obligatorii pe care trebuie să le depoziteze o bancă comercială la banca centrală. Creditare mare înseamnă, în teorie, combustibil mai mult pentru creştere economică. Prin descurajarea împrumuturilor, o bancă centrală „răceşte“ o economie a cărei creştere devine nesustenabilă. Kroszner atrage atenția că acum sursele alternative de finanțare pot reduce controlul pe care Fed îl are asupra masei de bani disponibile, asupra ratelor de dobândă şi inflației.„Monedele digitale, bankingul prin telefonul mobil, crowdfundingul, peer-to-peer, toate acestea pot reduce rolul pe care băncile comerciale tradiționale îl au în procesul standard de «multiplicare a banilor» prin care modificarea rezervelor băncilor afectează masa monetară disponibilă şi nivelurile prețului“,

---

[1] Plata prin internet și mobile banking Disponibil: http:// www.educatiefinanciara.ro /. [online]. [citat pe 19 septembrie 2015].

[2] Tehnologia şi inovația izolează anchilozatele bănci centrale de economia reală şi amenință dominația băncilor comerciale tradiționale Disponibil: http:// www.zf.ro. [online]. [citat pe 20 septembrie 2015].

explică Kroszner. în care creditarea se face, din de în ce mai mult, în afara sistemului bancar tradițional, atunci devine mai dificil pentru băncile centrale să influențeze economia.

În afară de dezvoltarea tehnologiei, atrage atenția fostul guvernator, schimbarea reglementărilor de după criza financiară împinge tot mai multe activități în afara sistemului bancar în colțurile mai opace, mai slab reglementate, ale pieței de finanțare.

„Amenințările sistemului de bănci comerciale la adresa rolului, scopului şi viabilității economice sunt multiple. Băncile comerciale şi băncile centrale nu sunt moarte, dar cei care aduc inovații tehnologice le au în colimator", a spus Kroszner. Google, Amazon, PayPal, eBay şi Facebook – „gaşca celor cinci", cum le spun experții – sunt unii dintre cei mai mari inovatori şi devin tot mai populari. De aceea, ei vor ajunge, probabil, să domine în lumea portofelelor electronice. Analiştii de la Javelin Strategy & Research cred că încrederea în „gaşca celor cinci" a crescut atât de rapid, încât a ajuns să eclipseze încrederea în rețelele de plăți, precum Visa, MasterCard şi American Express. Cel puțin în America, încrederea în cele cinci companii a urcat în ultimii trei ani de la 45% la 80%.

„Dacă trendul continuă, nevoia celor care inovează de bănci sau rețele de plăți ca parteneri pentru sisteme de portofele electronice va începe să dispară şi se va deschide calea eliminării intermediarului", spune Mary Monahan, analist la Javelin, citat de bankingexchange.com. SUA, un laborator pentru experimente financiare, anul trecut, creditorii care nu sunt bănci au fost responsabili pentru aproape un sfert din împrumuturile ipotecare, cel mai ridicat nivel de după criza financiară. Băncile mari, precum Wells Fargo şi J.P. Morgan Chase, s-au retras cel mai rapid de pe această piață din cauza noilor standarde bancare şi a supravegherii mai intense din partea autorităților.

David Stevens, CEO-ul Asociației Băncilor Ipotecare, a explicat că instituțiile nonbancare par mai dispuse decât băncile să finanțeze persoane sau instituții mai riscante.

Dacă, în primul trimestru din 2012, de la Wells Fargo au venit 28% din creditele noi pentru locuințe, în ultimul trimestru al anului 2014, cota de piață a băncii s-a redus la 13,5%. Golul este umplut de creditorii nonbancari. Spre deosebire de bănci, aceştia nu acumulează depozite asigurate care să fie folosite pentru a da împrumuturi, ci se împrumută cu bani, de obicei, de la investitori sau bănci, îi dau mai departe cu împrumut celor care vor să-şi cumpere locuințe, apoi vând rapid ipotecile şi-şi plătesc datoriile.

Şi băncile vând din creditele pe care le dau, dar păstrează o parte. Creditorii nonbancari, rareori, păstrează împrumuturile şi, de aceea, au nevoie de mai puțin capital. Între primii 40 de creditori, cei nonbancari au contribuit cu 37,5% la creditele emise în 2014, față de 7,5% în 2011.

Cele mai importante teme de discuție sunt reglementările noi ce vor fi adoptate la nivelul sistemului bancar mondial, excelența operațională și dependența industriei bancare de tehnologie. Însă, în contextul erei tehnologice, subiectul criminalității cibernetice este important de luat în considerare. La 1 februarie 2014, s-a trecut la plățile SEPA pentru schemele credit transfer și debit direct în zona euro.

Plățile electronice sunt în creştere, dar numerarul continuă să rămână preferat, numerarul este foarte utilizat, în proporție de 80-90%, în cadrul plăților uzuale între persoane fizice, ceea ce înseamnă un mare potențial de creştere a tranzacțiilor electronice.

Mircea Mihăescu, director IT Strategy and Technology Innovation la Sberbank (Rusia), a spus că noile rețele sociale permit şi dezvoltarea de servicii financiare, precum trimiterea de bani între prieteni, credite tip P2P (peer-to-peer) şi chiar micro-creditare: „Există deja aproape 50 de companii care oferă credite tip peer-to-peer şi câteva sute de instituții de microcreditare, toate înființate în ultimii ani. Este foarte uşor să oferi aceste servicii financiare acum, şi încă nu vorbim de bitcoin, de aceea, băncile şi-ar putea pierde monopolul plăților în viitorul apropiat".[1]

---

[1] Despre noile tehnologii şi reglementări din industria financiar-bancară. Disponibil: http:// www.arb.ro. [online]. [citat pe 20 septembrie 2015].

Dacă e să ne referim la tehnologiile moderne, din diagrama ce urmează, putem urmări cum clienții bancari utilizează online banking pentru anul 2013.

Din diagramă, se prefigurează concluzia că clienții utilizează, tot mai des, mobilul pentru a efectua tranzacții bancare, tehnologie care permite să se transfere resursele monetare din conturile clienților pe alte conturi.

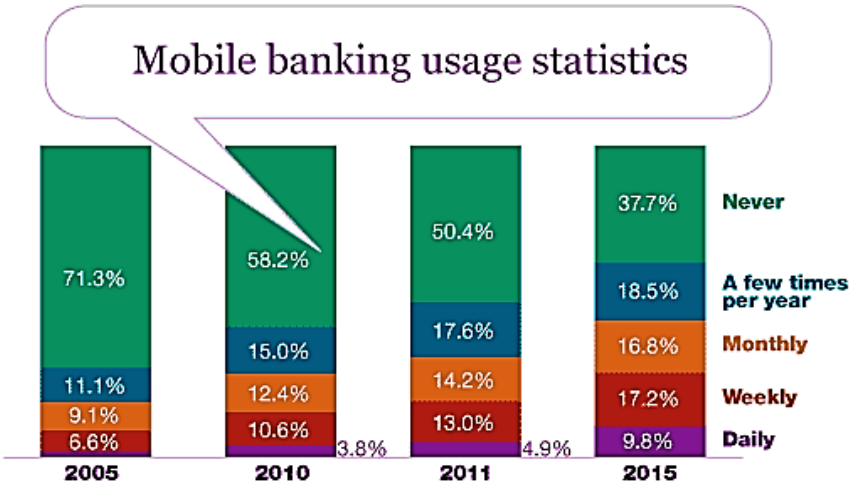


Figura 1.1. Diagrama utilizării mobile bankingului în perioada 2005-2015

Accesarea prin intermediul rețelei Internet a serviciilor bancare rămâne a fi serviciile viitorului, prin care clientul nu se mai prezintă la bancă. Observăm o creștere a clienților care accesează serviciile online banking.

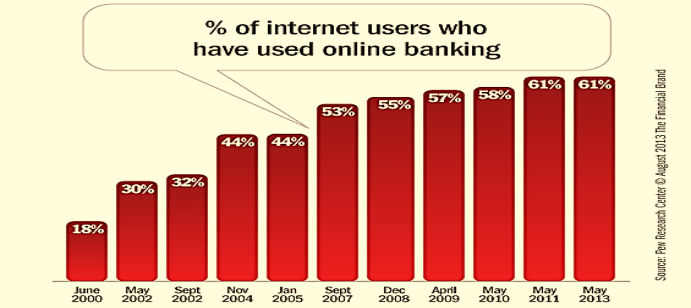


Figura 1.2. Diagrama utilizării online banking din 2000-2013

Care este viitorul pentru utilizarea PC-ului sau a telefoanelor mobile, putem urmări prognoza din schema ce urmează pentru SUA pe perioada 2012-2017:

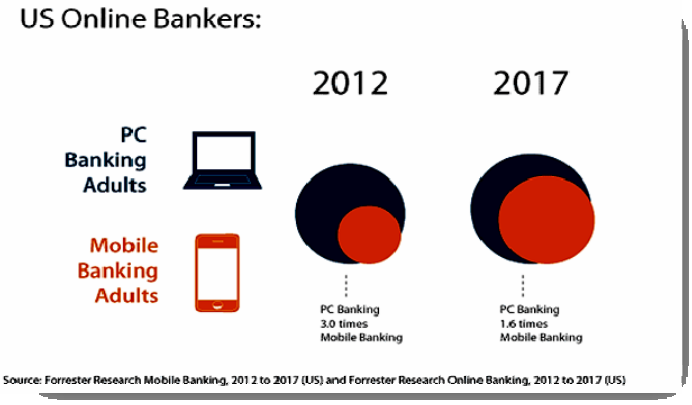


Figura 1.3. US Online Bankers

Astăzi, băncile explorează diferite canale alternative de deservire a clienților – *Telephone banking, Internet (PC) banking, SMS –banking, M – banking, ATM – banking, POS terminale,* instalate în magazinele mari, în hoteluri, restaurante, cinematografe, locuri de agrement. Astfel, sunt satisfăcute până şi exigențele celor mai „capricioşi" clienți. Utilizarea tehnologiilor financiare şi informaționale, de fapt, determină performanțele economice ale băncii. Băncile din Republica Moldova, de asemenea, încep să utilizeze activ oportunitățile moderne. Spre exemplu, toate băncile şi-au creat, pagini web în rețeaua globală INTERNET.

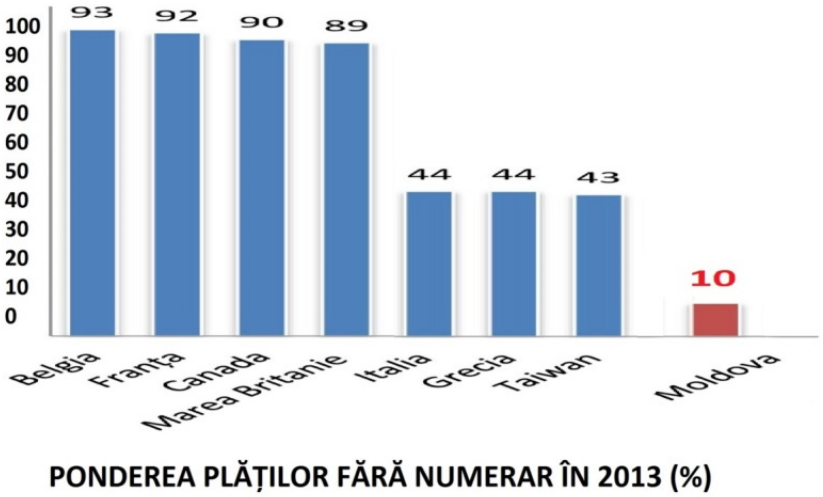


Figura 1.4. Ponderea plăților fără numerar

Serviciile bancare online, spre deosebire de site-urile de entertainment, se vor bucura de o atenție sporită din partea vizitatorilor şi clienților datorită însemnătății mari pe care contul bancar îl are în viața economică a utilizatorului. Această atenție sporită ar trebui să joace în favoarea băncii, însă acest lucru nu se întâmplă, banca fiind nevoită să facă, uneori, concesii majore de uzuabilitate în detrimentul securizării sistemului şi datelor clienților. Din această cauză, o serie de bănci mari au devenit ținta hoților virtuali, care încearcă să fure, prin intermediul unor formulare trimise în numele băncilor, datele cardurilor sau conturilor clienților acestora şi să utilizeze fraudulos sumele din conturi sau de pe carduri.

E-bankingul este distribuit clienților prin Internet şi prin paginile web utilizând Hypertext Markup Language (HTMl). Procedee prin care se distribuie servicii bancare sunt terminal POS, ATM, telefoane mobile, calculatoare personale, terminal la distanță, Video Kiosk, internet ș.a. Internetul aduce oportunități pentru industria bancară. Costurile reduse, imagine bună pe piață, comoditate, viteză, administrarea fondurilor, acces la informații, managementul lichidităților, aceasta este e-bankingul cu beneficii şi riscuri pe care le implică.

Protocolul Bitcoin inovație în sistemele de plăți, control împotriva fraudelor, protecție împotriva chargebackurilor sau cheltuielilor nedorite, iar portofelele hardware face dificil furtul sau pierderea banilor pe viitor. Bitcoin control total al banilor. Crowdfunding în stilul platformei Kickstarter – persoanele ajută un proiect cu o sumă de bani, doar dacă se atinge suma-țintă. Tranzacțiile sunt publice şi transparente. Viitorul aparține tehnologiilor noi şi inovațiilor în domeniul plăților.

Bibliografie:

1. Politica de supraveghere a sistemului de plăți în Republica Moldova: nr.226 din 20.11.2008. *Monitorul Oficial al Republicii Moldova*. 2008, 211-212, 4-17.

2. CIOBU, Stela, LUCHIAN, Ivan, IORDACHI, Victoria. *Cardurile bancare – Instrumente de fidelizare a clienților băncilor comerciale*. Economica. 2011, nr. 2, 122-130.
3. CIOBU, Stela, LUCHIAN, Ivan. *Cardurile de credit al ingineriei financiare*. Analele ştiinţifice ale Academiei de Studii Economice din Moldova. 2011, ed. a 9-a, 204-2010.
4. CRISTEA, Mirela. *Securitatea tranzacțiilor de plată*. Tribuna Economică. 2005, nr.21, 61-63.
5. MOISEEV, Serghei. *Potențialul businessului electronic*. Profit. 2006, nr. 5, 48-49.
6. Just because banking customers are satisfied doesn`t mean they wen`t switch. Disponibil http: //thefinancialbrand.com/24173/global-retail-banking.-[online].-[citat pe 20.09.15].
7. How mobile channel changing the way banking transactions are done. Disponibil: http://www.mobileforums.info.- [online].- [citat pe 15.09.15].

VALORILE MOBILIARE PRIMARE – INSTRUMENT DE FINANȚARE A ACTIVITĂȚII AGENȚILOR ECONOMICI DIN REPUBLICA MOLDOVA

Lect. sup. Olga CONENCOV, ASEM
Lect. univ., Natalia BANTAŞ, ASEM
nbantasch@gmail.com

Businesses that require financial resources and would like to finance through securities are interested in: strengthening the regulation and supervision, institutional development of non-banking financial markets, the emergence of new categories of investors; boosting the development process of the capital market, including stimulation of new financial instruments and improving market infrastructure.

One of the important prerequisites of development of capital market, without which existence is impossible, is the solid legal basis. Under the national legislation is regulated issuance of following types of securities: ordinary shares; preference shares; corporate bonds.

***Cuvinte-cheie**: piață de capital, acțiuni, obligațiuni, emisiune la constituire, emisiune suplimentară, atractivitate investițională.*

JEL: G23

Piața de capital din Republica Moldova reprezintă un sistem organizațional complex cu un nivel înalt de integritate şi interdependență a tuturor elementelor structurate. Ultimii ani au fost semnificativi pentru dezvoltarea pieței de capital autohtone, dat fiind faptul că, în această perioadă, au demarat reforme în domeniul pieței financiare nebancare menite să asigure redefinirea rolului acesteia, tranziția spre o piață reglementată şi eficientă, precum şi restabilirea încrederii societății civile în mecanismele de funcționare ale acesteia. Un pas important a fost făcut în anul 2011, odată cu adoptarea Legii nr.35 din 03.03.2011 „Pentru aprobarea Strategiei de dezvoltare a pieței financiare nebancare pe anii 2011-2014 şi a Planului de acțiuni pentru implementarea Strategiei de dezvoltare a pieței financiare nebancare pe anii 2011-2014”. Scopul de bază al reformelor – sporirea atractivității investiționale a Republicii Moldova. Totodată, piața de capital autohtonă trebuie să ajungă să îndeplinească un rol important în absorbția capitalului străin, care, prin alăturare la capitalul autohton, va contribui la redresarea economiei naționale şi va constitui un mecanism eficient de alocare a capitalului către activitățile cu adevărat rentabile din economie. Or, este necesar de conştientizat că existența şi gradul de dezvoltare, la un moment dat, al pieței de capital,

într-o economie națională, reprezintă un etalon al gradului de evoluție şi dezvoltare a economiei de piață din țara respectivă.

Dimensiunea pieței de capital din Republica Moldova este una modestă, care include: Bursa de Valori a Moldovei, Depozitarul Național de Valori Mobiliare, 12 societăți de registru, 20 de societăți de investiții şi 3 evaluatori independenți înregistrați în Registrul persoanelor autorizate [6]. Realitatea economică de astăzi permite apariția noilor platforme de tranzacționare: piața reglementată şi sistemul multilateral de tranzacționare.

Dezvoltarea continuă a pieței de capital poate genera o rezervă suplimentară pentru finanțarea pe termen lung, care nu se va epuiza imediat în situații de criză. De asemenea, piața de capital poate dispune de instrumente de diversificare a riscurilor.

Agenții economici care necesită resurse financiare şi ar dori să se finanțeze prin intermediul valorilor mobiliare sunt interesați de: dezvoltarea instituțională a pieței financiare nebancare, prin apariția noilor categorii de investitori; impulsionarea procesului de dezvoltare a pieței de capital, inclusiv stimularea apariției noilor instrumente financiare şi perfecționarea infrastructurii pieței. De asemenea, agenții economici îşi doresc consolidarea sistemului de reglementare şi supraveghere şi ajustarea acestuia la standardele internaționale şi acquis-ul comunitar. Or, *acquis-ul comunitar* desemnează totalitatea drepturilor şi a obligațiilor comune care decurg din statutul de stat membru al Uniunii Europene. Incluzând, pe lângă tratate şi actele adoptate de către instituțiile UE, acquis-ul comunitar este în continuă evoluție.

Una din premisele importante ale dezvoltării pieței de capital, fără de care existența deplină a acesteia este imposibilă, o constituie baza legislativă solidă, importante fiind: Legea privind piața de capital, Legea privind Societățile pe Acțiuni etc. În conformitate cu aceste acte legislative, se reglementează emisiunea următoarelor tipuri de valori mobiliare: acțiuni ordinare; acțiuni preferențiale; obligațiuni corporative. În ce priveşte *emisiunea valorilor mobiliare,* această noțiune este percepută „atât ca totalitate a valorilor mobiliare ale unui emitent, care aparțin unei clase şi au acelaşi termen inițial şi final de plasare, cât şi ca totalitate a acțiunilor (operațiunilor) stabilite prin lege şi întreprinse de emitent în vederea plasării valorilor mobiliare”.

Principalul scop al emisiunii valorilor mobiliare primare constă în transformarea resurselor financiare disponibile şi dispersate din economie în capitaluri pe termen, accesibile emitenților, destinate realizării de investiții sau transformării în capital de împrumut.

În Republica Moldova, emisiunea valorilor mobiliare poate fi efectuată prin intermediul ofertei publice şi prin intermediul ofertei închise (emisiune închisă).

La momentul înființării societății pe acțiuni, agenții economici pot emite doar valori mobiliare primare de proprietate (acțiuni). Este necesar de menționat că, în marea majoritate a cazurilor, emisiunile suplimentare de valori mobiliare primare, în vederea sporirii capitalului, generează efecte nedorite pentru vechii acționari, cum ar fi: diluția capitalului; diluția profitului; diluția dreptului de vot [9].

De-a lungul timpului, emisiunile de valori mobiliare corporative au avut o evoluție neuniformă. În perioada privatizării, volumul emisiunilor era semnificativ datorită privatizării companiilor de stat şi reorganizării acestora ca societăți pe acțiuni. Chiar şi structura emisiunilor la fondarea companiilor şi a emisiunilor suplimentare a fost neuniformă. Dacă, în perioada constituirii pieței de capital a Republicii Moldova, ponderea mai mare le revenea emisiunilor la înființarea companiilor, cu timpul a crescut ponderea emisiunilor suplimentare de acțiuni. Astfel, în anul 2010, ponderea emisiunilor suplimentare a fost de 92 la sută, în anul 2012, s-a diminuat la 85 la sută, iar în anul 2014 a înregistrat o pondere superioară de 97 la sută (o creştere cu 12 p.p.) [6].

După perioada de criză economico-financiară globală din anii 2007-2008, respectiv din anul 2009 şi până la sfârşitul anului 2014, au fost înregistrate, cumulativ, emisiuni de acțiuni în valoare totală de 6196,56 mil. lei (vezi tabelul 1).

Tabelul 1

Volumul emisiunilor de valori mobiliare în 2009-2014 în Republica Moldova (mil. lei)

Tipul emisiunii	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**2014**	**2014/2013, modificare absolută (+/-)**
Numărul emisiunilor înregistrate la înființarea societăților pe acțiuni	17	7	17	17	7	2	-5
Volumul emisiunilor înregistrate la înființarea societăților pe acțiuni (mil. lei)	26,16	5.58	26,23	356,22	0,36	0,1	-0,26
Numărul emisiunilor suplimentare de acțiuni	116	77	120	96	62	60	-2
Volumul emisiunilor suplimentare de acțiuni (mil. lei)	618,01	851,78	1363,09	748,83	949,70	1249,5	+299,8
Total volumul emisiunilor de valori mobiliare (mil. lei)	**644,17**	**857,36**	**1389,32**	**1106,05**	**950,06**	**1249,6**	**-299,54**

Sursa: *elaborat de autori în baza Buletinul lunar al CNPF pentru luna decembrie 2013 şi Raportul anual 2014, Activitatea CNPF şi funcționarea pieței financiare nebancare, http://www.cnpf.md/file/rapoarte/2015/RA%202014%20Final%20Tipar%2021.05.2015.pdf*

Conform datelor prezentate în tabelul 1, se poate observa că, în timp ce valoarea emisiunilor suplimentare de acțiuni a fost, practic, constantă, apoi valoarea emisiunilor la înființarea SA s-a diminuat considerabil începând cu anul 2013, de la 356.22 la 0,36 mil. lei față de anul 2012.

Se poate constata că emisiunile suplimentare de valori mobiliare rămân a fi instrumente eficiente în procesul de atragere a investițiilor pe termen lung în sectorul real al economiei, necesare societăților pe acțiuni pentru realizarea programelor investiționale. Pe parcursul anului 2014, emisiunile suplimentare de valori mobiliare au fost efectuate prin intermediul emisiunilor închise, acordându-se preferință emisiunilor de acțiuni ordinare.

Reducerea volumului emisiunilor de valori mobiliare, până în anul 2014, s-a produs ca urmare a unui şir de factori, printre care: finalizarea executării planurilor investiționale de către investitorii care au procurat cota de acțiuni a statului în procesul privatizării, concentrarea pachetelor de acțiuni de control pe contul unor persoane sau al unui grup afiliat de persoane, astfel fiind redusă atractivitatea pentru efectuarea de investiții atât prin intermediul pieței primare, cât şi a celei secundare.

Nu trebuie ignorată nici posibilitatea emisiunii de obligațiuni, în cazul în care agentul economic necesită resurse financiare. Este de menționat că, în cazul emisiunii obligațiunilor, nu este obligatoriu ca forma juridică a agentului economic să fie societate pe acțiuni.

Agenții economici, ce doresc să utilizeze obligațiunile drept sursă de finanțare, sunt în drept să emită obligațiuni cu acoperire şi obligațiuni fără acoperire.

Valoarea emisiunii de obligațiuni, dobânda aferentă şi alte cheltuieli ale agentului economic, legate de stingerea obligațiunilor, nu pot depăşi:

a) 90% din valoarea gajului bunurilor proprii şi/sau al bunurilor persoanelor terțe;

b) valoarea garanției bancare, fidejusiunii şi/sau poliței de asigurare;
c) 90% din valoarea capitalului propriu [1].

Deşi, agenții economici au posibilitatea să se finanțeze prin emisiuni de valori mobiliare corporative, această opțiune, însă, este utilizată cu prudență, mai ales în ce priveşte instrumentele primare de creanță. În lipsa unui interes vădit pentru atragerea finanțării prin intermediul obligațiunilor corporative, spectrul instrumentelor financiare emise şi tranzacționate pe piața de capital autohtonă se limitează la acțiuni ordinare [4]. Expertul economic Garştea N. constată că în practica autohtonă *„au fost efectuate doar 6 emisiuni de obligațiuni, dintre care în circulație nu mai este niciuna”* [18].

Emisiunile de obligațiuni corporative sunt absolut necesare agenților economici din Republica Moldova, deoarece, prin intermediul emisiunilor acestor tipuri de valori mobiliare, agenții economici pot atrage mijloacele necesare finanțării activității sale curente sau a proiectelor investiționale la costuri relativ reduse. Plățile aferente împrumutului solicitat sunt inferioare nivelului ratei dobânzii pentru creditele bancare, dar pentru ca să fie atractive obligațiunile date, cuponul acestora trebuie să depăşească rata anunțată pentru depozitele bancare. Doar în asemenea condiții, agentul economic emitent va putea atrage mijloace financiare la costuri reduse (față de contractarea unui credit bancar), iar investitorii vor beneficia de investiții mai profitabile (comparativ cu depunerea banilor pe depozite bancare).

Dezvoltarea pieței de capital depinde de contextul economic general, de nivelul veniturilor şi de capacitatea de economisire a populației, precum şi de preferințele acestora de a investi în diverse instrumente financiare, de educația investițională. Şi, totuşi, în Republica Moldova cel mai atractiv segment pentru investiții rămâne a fi sistemul bancar, chiar dacă posibilitățile de obținere a profiturilor sunt mai mici decât pe piața de capital (vezi figura 1). O problemă importantă o constituie nu doar lipsa valorilor mobiliare lichide, dar şi neachitarea, sau achitarea parțială a dobânzii şi dividendelor de către agenții economici existenți, ceea ce condiționează predilecția scăzută pentru investirea în valori mobiliare emise de către agenții economici autohtoni.

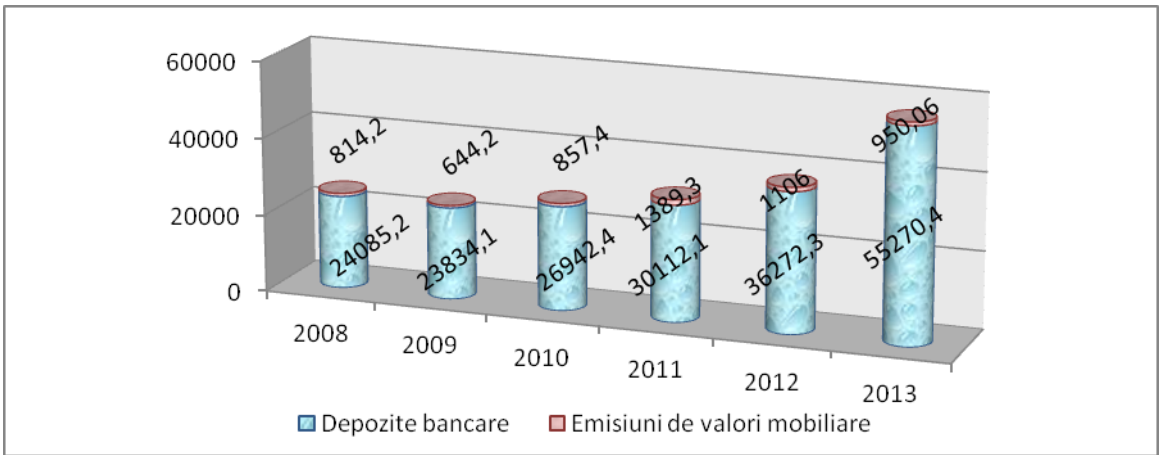


Figura 1. Coraportul dintre depozitele bancare în economie şi volumul emisiunilor de valori mobiliare în perioada 2008 - 2013

Sursa: *elaborat de autori în baza rapoartelor anuale ale CNPF şi BNM pentru anul 2012, şi informațiilor publicate pe site-ul CNPF şi BNM pentru anul 2013*

Conform datelor prezentate în figura 1, se poate observa că volumul emisiunilor de valori mobiliare este destul de redus. O cauză poate fi monitorizarea activității emitenților de valori mobiliare privind dezvăluirea publică a informației de către societățile pe acțiuni, precum şi evenimentele şi acțiunile ce afectează activitatea economico-financiară şi alte aspecte de dezvăluire a informației.

Un alt motiv al finanțării activității investiționale de către companiile din Republica Moldova prin intermediul băncilor comerciale îl poate constitui faptul că acestea beneficiază de suficiente resurse (făcând abstracție de criza de lichiditate pe piața bancară din anul 2008) pentru a finanța companiile. Totuşi, este de menționat că lipsesc oportunitățile de valorificare a acestora. Astfel, companiile din Republica Moldova apelează, într-o măsură mai mare, la credite decât la emisiuni de valori mobiliare (vezi figura 2).

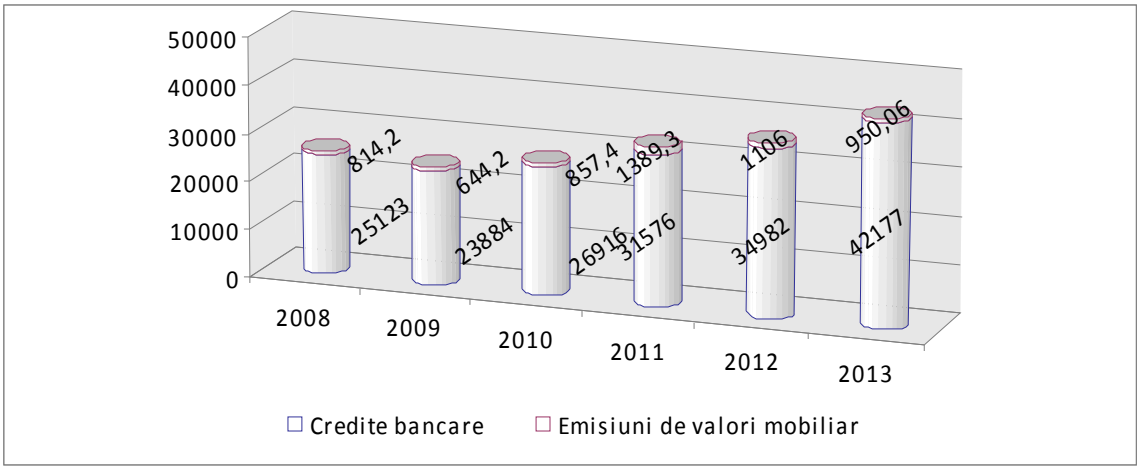


Figura 2. Coraportul dintre creditele bancare în economie şi volumul emisiunilor de valori mobiliare în perioada 2008 - 2013

Sursa: *elaborată de autori în baza rapoartelor anuale ale CNPF şi BNM pentru anul 2012, şi informațiilor publicate pe site-ul CNPF şi BNM pentru anul 2013*

Cu toate că unii practicieni au fost optimişti în vederea emisiunii obligațiunilor corporative, totuşi, specialiştii în domeniu menționează că dezinteresul agentului economic față de respectivele surse de finanțare este motivat de faptul că:

- procedura de înregistrare a emisiunii de obligațiuni este prea complicată. La fel, sunt înalte cerințele pentru companiile care urmează să plaseze obligațiuni. Un exemplu relevant, poate fi cazul companiei „Intercapital", care a inițiat o ofertă de obligațiuni (în condițiile legislației de atunci). În cadrul acestei emisiuni de obligațiuni, s-a creat o piramidă financiară, cu ajutorul căreia compania a acumulat cca 22 milioane lei de la investitori. Au fost intentate mai multe dosare penale, fiind implicate şi mai multe organe de reglementare şi control din domeniu. Din acest motiv, prima instrucțiune privind modul de plasare şi înregistrare de stat a obligațiunilor corporative a fost foarte restrictivă şi dificil de executat. De asemenea, plasările de obligațiuni puteau fi realizate numai prin oferte publice, ceea ce făcea procesul de emitere a acestora foarte îndelungat, comparativ cu atragerea creditelor bancare sau emisiunea de acțiuni.
- lipsa, la majoritatea proprietarilor şi managerilor de companii a cunoştințelor de bază despre managementul financiar, a mecanismelor de finanțare prin intermediul pieței de capital şi a avantajelor utilizării obligațiunilor corporative ca instrumente de finanțare pe termen lung.

În vederea îmbunătățirii relațiilor de guvernare corporativă şi asigurării unei bune gestionări a societăților pe acțiuni, prin Legea nr. 73 din 15.04.2011 „Pentru modificarea şi completarea unor acte legislative" au fost operate modificări şi completări la Legea nr. 1134-XIII din 02.04.1997 „Privind societățile pe acțiuni" referitor la reglementarea drepturilor acționarilor, încheierea tranzacțiilor de proporții şi cu conflict de interese, dezvăluirea informației despre activitatea societății şi accesul acționarilor la această informație, convocarea şi desfăşurarea adunărilor generale ale acționarilor, răscumpărarea acțiunilor,

precum şi competenţele acordate CNPF de a stabili modul de efectuare a ofertelor publice competitive şi cele iniţiate în scopul prevenirii scăderii cursului valorilor mobiliare. Aceste modificări au fost orientate spre sporirea intereselor potenţialilor investitori în achiziţionarea valorilor mobiliare emise de către agenţii economici, iar ca rezultat, cu apariţia cererii de valori mobiliare, ar exista şi oferta din partea agenţilor economici. În consecinţă, se doreşte amplificarea numărului emisiunilor de valori mobiliare în scopul finanţării activităţii agenţilor economici.

Un alt instrument de finanţare a activităţii agenţilor economici îl reprezintă *obligaţiunile corporative*, care constituie valori mobiliare nelichide pe piaţa secundară de capital, pentru că doar câţiva investitori pot fi dispuşi să cumpere aceste titluri. Se consideră că nu este convenabil să se investească în obligaţiuni corporative, dat fiind faptul că este dificil să se urmărească situaţia financiară a emitentului, iar investitorii trebuie să păstreze obligaţiunile până la maturitate.

În scopul soluţionării problemelor atragerii de capital, companiile pot emite *obligaţiuni convertibile*. Obligaţiunile convertibile sunt titluri de valoare cu rată fixă a dobânzii şi cu o varietate de caracteristici care implică posibilitatea de a le converti în acţiuni comune ale emitentului, la o anumită dată viitoare. Acestea oferă investitorului acces la activele companiei.

În Republica Moldova, există anumite *probleme ale pieţei de capital*, care creează impedimente în dezvoltarea şi funcţionarea derulării procesului investiţional, importante fiind: reglementarea excesivă; lipsa diversităţii instrumentele financiare; nivelul scăzut al încrederii populaţiei în piaţa de capital determinat de lipsa unui mecanism eficient de asigurare a protecţiei drepturilor acţionarilor şi investitorilor; insuficienţa unei transparenţe informaţionale privind valorile mobiliare şi emitenţii acestora; apariţia unui număr mare de societăţi pe acţiuni ca rezultat al privatizării în masă a întreprinderilor de stat. În urma privatizării patrimoniului statului prin intermediul bonurilor patrimoniale, acţiunile au fost repartizate gratuit cetăţenilor, care au devenit, peste noapte, acţionari. Însă, cetăţenii, fiind acţionari minoritari, nu pot controla şi gestiona activitatea întreprinderilor şi, după cum a confirmat practica, real, nu au primit venituri din deţinerea acţiunilor. Drept consecinţă, majoritatea populaţiei a dedus că piaţa de capital este un segment neatractiv din punct de vedere al investirii resurselor financiare. Nivelul scăzut al veniturilor pe cap de locuitor şi repartizarea neuniformă a veniturilor, de asemenea reprezintă un obstacol în calea dezvoltării pieţei de capital. Actualmente, în Republica Moldova, venitul disponibil al majorităţii populaţiei este sub minimumul de existenţă, ceea ce diminuează posibilităţile economisirii, şi respectiv a investirii în valori mobiliare. Dacă se face referinţă la urgenţa şi dimensiunile mijloacelor necesare pentru finanţarea activităţii investiţionale a emitenţilor de valori mobiliare, se poate conchide că apelarea la instituţiile bancare este mai simplă în Republica Moldova, deşi piaţa de capital reprezintă un mijloc mai efectiv de atragere a investiţiilor comparativ cu creditarea bancară tradiţională.

Cele menţionate constituie doar unele probleme care împiedică piaţa de capital autohtonă să funcţioneze eficient. În condiţiile unei pieţe de capital ineficiente, se micşorează enorm posibilităţile intensificării procesului investiţional.

Pentru soluţionarea acestor probleme şi pentru dezvoltarea activităţii investiţionale prin intermediul valorilor mobiliare de proprietate şi de creanţă, conform opiniei specialiştilor din domeniu, sunt propuse unele soluţii, printre care:

- asigurarea stabilităţii macroeconomice durabile. Dat fiind faptul că investitorii nu doresc să-şi asume riscurile de achiziţionare a acţiunilor într-o economie nestabilă, această funcţie trebuie înfăptuită de către stat, deoarece statului îi revine rolul principal la transformarea pieţei de capital corporative într-un mecanism eficient de finanţare a procesului investiţional;

- liberalizarea amplă a pieței de capital. Această soluție ar simplifica procedurile şi tranzacțiile, ar mări atractivitatea şi profitabilitatea valorilor mobiliare şi ar permite efectuarea tranzacțiilor într-un timp mai scurt;
- stimularea plasării publice de valori mobiliare, efectuarea reformei sistemului de asigurare cu pensii existent, care să fie constituit din alocațiile personale ale angajaților ceea ce ar duce la majorarea volumului economiilor populației şi direcționarea lor ulterioară spre piața de capital;
- stimularea emisiunii obligațiunilor de către companiile din Republica Moldova. Ținând cont de faptul că piața de capital autohtonă se reformează după modelul european şi este orientată spre un control mai riguros, dezvoltarea pieței acțiunilor, cel mai probabil, va fi încetinită. Astfel, o oportunitate de atragere a resurselor financiare va fi emisiunea de obligațiuni. Iar în scopul intensificării procesului investițional, este oportună implementarea unor mecanisme juridice adecvate, astfel, încât, pe teritoriul Republicii Moldova, să aibă loc emisiunea şi tranzacționarea obligațiunilor.

În vederea intensificării utilizării valorilor mobiliare de proprietate şi de creanță în asigurarea activității agenților economici din Republica Moldova, sunt necesare:

- amplificarea cercetărilor şi preocupărilor privind utilizarea valorilor mobiliare de proprietate şi de creanță în asigurarea activității investiționale a agenților economici. Este de menționat că acțiunile constituie doar 18%, comparativ cu totalul creditelor contractate de agenții economici în Republica Moldova.
- în domeniul politicii investiționale, se cere perfecționarea indicatorilor şi metodologiei de apreciere a noilor proiecte şi adaptarea acestora la tehnicile utilizate de finanțatori. Ideea poate fi argumentată şi prin lipsa, tot mai evidentă, a capitalurilor autohtone pentru finanțarea marilor proiecte de investiții (în industrie, agricultură şi infrastructură), care vor trebui să aibă un aport substanțial, într-un viitor apropiat, la relansarea dezvoltării economiei țării noastre.

Bibliografie:

1. Legea Republicii Moldova privind piața de capital nr. 171 din 11.07.2012. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.193-197/665 din 14.09.2012
2. Legea Republicii Moldova privind societățile pe acțiuni nr. 1134-XIII din 02.04.97. În: Monitorul Oficial al Republicii Moldova nr.38-39/332 din 12.06.1997
3. Strategia de atragere a investițiilor şi promovare a exporturilor pentru anii 2006-2015, aprobată prin Hotărârea Guvernului nr.1288 din 9 noiembrie 2006.
4. Moldova 2020. Strategia Națională de dezvoltare a Republicii Moldova pentru anii 2012-2020, pag. 23. 61 p.
5. Raportul anual al CNPF pentru anul 2014 privind activitatea CNPF şi funcționarea pieței financiare nebancare. Disponibil online: cnpf.md
6. Proiect al Strategiei de dezvoltare a pieței financiare nebancare pe anii 2016-2020, Disponibil online: cnpf.md
7. HALPERN, P.; WESTON, F.; BRIGHAM, E. *Finanțe manageriale*. Bucureşti: Editura Economică, 1998. pp. 588-591.
8. HARCENCO, èD. *Rolul pieței valorilor mobiliare în abordarea investițională a globalizării.* Teza de doctor în economie. Chişinău: ASEM, 2010, p.169
9. HÎNCU, R.; IORDACHI, V.; MUNTEANU, N.; ş.a. *Bazele funcționării pieței de capital*. Manual. Chişinău: ASEM, 2012. 337 p. è
10. NICOLAE, A. *Piețe de capital şi eficiența investițiilor*. Craiova: Ed. DOVA, 1996.
11. ROTARU, C. *Economisirea şi stimularea investițiilor – mijloc de propulsare a creşterii economice.* Teză de doctor în economie. Chişinău 2011. 171 p.
12. PRELIPCEAN, Gabriela şi LUPAN Mariana. *Strategii investiționale în afaceri*.

Disponibil online http://www.seap.usv.ro/~ro/cursuri/ECTS/ECTS_SIA.pdf
13. VASILESCU, I.; LUBAN, F. *Investiţiile în sistemul afacerilor*. Bucureşti: EfiCon Press, 2003, 1018 p.
14. DOBROTĂ, Gabriela. *Decizia de finanţare pe termen lung la nivelul firmelor*. În: Analele Universităţii "Constantin Brâncuşi" din Târgu Jiu, Seria Economie, Nr. 1/2009, pag. 35. Disponibil on-line: http://www.utgjiu.ro/revista/ec/pdf/2009-01/3_DOBROTA_GABRIELA.pdf
15. DUMBRĂVEANU Lilia. *Modalităţi de finanţare pe termen lung a entităţilor economice*
16. HÎNCU R., CONENCOV O., BOGHEANU L., *Impactul fiscalităţii asupra activităţii investiţionale*.
17. DOSCA N. *Cadrul legal existent pentru instrumentele financiare nebancare şi perspectivele acestora*. Disponibil online: http://cnpf.md/file/Statistica/conferinta/3.ppt
18. GARŞTEA N. *Studiu privind impactul semnării Acordului de asociere între Republica Moldova şi Uniunea Europeană asupra pieţei de capital din Moldova*, Chişinău 2011. pag 11. Disponibil online: http://www.evm.md/public/studii/Studiu_Soros.pdf
19. www.bnm.md.

ERORI DETERMINATE DE INTERFERENŢELE INTRALINGUALE ÎN ÎNSUŞIREA LIMBII FRANCEZE CA LIMBĂ STRĂINĂ

Lect. sup. univ., Irina CORDUNEANU, ASEM
catedralma@mail.ru

L'objectif de cette étude, qui s'inscrit dans le domaine didacticopédagogique des langues étrangères, est de repérer tout particulièrement les erreurs et de les comprendre afin d'y remédier. Sans prétendre à l'exhaustivité, il tente en effet d'expliquer les types d'erreurs rencontrées chez les apprenants roumanophones "debutants" ou "faux debutants" en français et surtout de déterminer les mécanismes qui les ont engendrées. Cela permet en effet de mettre en évidence les erreurs qui se manifestent dès le début de l'apprentissage, et qui, si elles ne sont pas prises en compte assez rapidement, peuvent se fossiliser. Les justifications avancées pourraient peut-être permettre, par la suite, de proposer des outils pédagogiques adaptés pour prévenir et corriger ces erreurs.

Cuvinte-cheie: *interferenţe; erori fonetice, ortografice, lexicale, gramaticale; limba maternă; limba română; limba franceză; limba-ţintă; limba-bază*

JEL: A12, A 13

Introducere

În acest articol, am abordat o problemă centrală din domeniul lingvisticii aplicate: identificarea şi analiza erorilor făcute de vorbitorii de română ca limbă maternă în folosirea limbii franceze ca limbă străină. Din punct de vedere teoretic, o analiză atentă a erorilor făcute în cadrul procesului de învăţare a unei limbi străine deschide drumul către o înţelegere corectă a procesului cognitiv de învăţare a unui sistem lingvistic altul decât limba maternă. Cum erorile pot fi determinate atât de proprietăţile limbii materne, cât şi de cele ale limbii-ţintă, analiza lor poate conduce la o înţelegere mai profundă a proprietăţilor limbii, a principiilor şi a valorilor parametrilor gramaticii universale, precum şi a mecanismelor de interferenţă între mai multe sisteme lingvistice. Strategia de predare nu poate fi aceeaşi, indiferent de limba maternă a grupului-ţintă. O strategie de predare adecvată trebuie să pornească de la identificarea erorilor şi înţelegerea cauzelor acestora. De aceea, ne-am propus ca obiectiv

major să analizăm erorile făcute de studenții anului întâi, din cadrul Academiei de Studii Economice a Moldovei, la cursul practic de limbă franceză, implicațiile erorilor pentru înțelegerea procesului de învățare şi, în special, a fenomenului de interferență lingvistică. Numai o înțelegere corectă a erorilor poate deschide calea către o predare bazată pe înțelegerea contextualizată a procesului cognitiv de învățare a unei limbi străine. Eliminarea lor nu credem că este cu putință, dar diminuarea lor – da. În consecință, propunem, în cele ce urmează, un nomenclator de greşeli, ce reprezintă rodul observațiilor noastre din decursul mai multor ani de activitate didactică. După o scurtă trecere în revistă a noțiunilor teoretice de specialitate, vom propune o clasificare a greşelilor în funcție de contextul în care acestea apar, insistând asupra tipurilor de greşeli datorate interferențelor, specifice unui anumit grup lingvistic.

Observațiile noastre insistă asupra erorilor mai frecvente săvârşite de către studenții moldoveni şi caută să nu se limiteze la constatarea şi condamnarea lor în urma confruntării cu normele respective. În mai multe cazuri, s-a încercat explicarea cauzelor care au făcut posibilă apariția erorilor, iar explicațiile se dau din convingerea că numai prin înțelegere se poate asigura evitarea lor.

Teoria erorilor a fost fundamentată, în anul 1967, de către Pit Corder în The Significance of Learner's Errors, cunoscând de atunci o mare dezvoltare. O dovadă a importanței ei o constituie faptul că, actualmente, analiza erorilor este considerată drept o ramură a lingvisticii aplicate şi numită lapsologie. Atenția de care se bucură analiza erorilor este justificată de eficacitatea ei în procesul de predare a limbilor străine. În acest domeniu, s-a adoptat o nouă atitudine față de eroare, ea nemaifiind privită ca o deficiență şi sancționată ca atare, ci ca un simptom pe baza căruia se poate realiza o mai judicioasă orientare a efortului, în sensul intensificării lui în punctele de generare a erorilor. Totuşi, această nouă atitudine nu a fost cu putință decât după ce s-a făcut o distincție prealabilă (deosebit de eficace, propusă, inițial, de Corder) între eroare, constituind o deformare sistematică, ceea ce ține de competență, şi greşeală considerată ca deformare nesistematică, ceea ce ține de performanță. În analiza următoare, ne-am propus să urmărim şi noi această deosebire. Deşi, în practică, atât eroarea, cât şi greşeala dau naştere unor exprimări incorecte, în cadrul prezentării de față ne vom concentra asupra erorilor, deoarece ele sunt mai frecvente, mai generale, mai obiective şi mai previzibile decât greşelile care au un caracter mai mult sau mai puțin sporadic, individual, subiectiv şi imprevizibil.

Contactul lingvistic poate fi stabilit între orice fel de limbi, total diferite ca structură sau asemănătoare, legate sau nelegate genetic, în funcție de relațiile colectivităților umane. Contactul dintre limbi are ca urmare interferența-influența reciprocă a limbilor. Gradul de interferență e însă direct influențat de factorii lingvistici: structură şi origine. Astfel, două limbi înrudite genetic îndeaproape sau cu structura foarte asemănătoare se influențează reciproc mult mai puternic decât două limbi neînrudite genetic sau tipologic. Plecând de la noțiunile deja învățate din limba maternă, există tendința de a învăța prin comparație sau de a traduce prin structuri existente în limba maternă, dar inexistente în noua limbă ce se doreşte însuşită, de aici şi unele probleme de învățare, într-un mod corespunzător, a noii limbi.

Cred că toți profesorii de limba franceză sunt de acord că studenții se izbesc de multe dificultăți la toate nivelele limbii (fonetic, lexical, gramatical), tocmai din uşurința cu care aceştia raportează ceea ce învăța la limba lor maternă. Franceza, cât şi româna sunt limbi romanice, fiecare cu propria sa specificitate, propriile reguli de scriere şi vorbire şi implicit ambele presupun depăşirea unor obstacole în aprofundarea cu succes a fiecăreia dintre ele.

Erori fonetice

Ne permitem constatarea că, dintre sunetele specifice limbii franceze atât vocalele, cât şi consoanele prezintă dificultăți. Totuşi, marea majoritate a erorilor se comit în pronunțarea şi scrierea vocalelor. Literele alfabetului francez nu redau toate sunetele limbii franceze. În acest

sens, se folosesc accentele, grupurile de vocale (ai, ei, au, eau, ou, eu), grupurile de vocale şi consoane (an, en, in) sau grupurile de consoane (ch, gn, tz). În unele cazuri, apar următoarele dificultăţi:

- în pronunţarea corectă a vocalelor nazale (ã, õ, □ nazal, œ nazal) şi orale care nu au corespondent în limba română □, *ø, œ,* □, *y*. Sunetele *y* şi *ø* sunt pronunţate greşit *iu* şi *io* ca în cuvinte de genul *mur, sur, deux, feu;*
- în folosirea de către student a acelui □ instable, muet. Profesorul trebuie să facă corecţiile fonetice în grupuri de sunete vecine, ca, de exemplu: *je fais/j □ai fait; je/j□ ai; mange-le/mange-les; /de/des; ce/ces; deux/de; ceux/ces; jeu/jet; feu/fait; u/y; sur/sous; pur/pour; rue/roue* şi în grupuri de ordin consonantic *oncle/ongle; longue/longe* etc;
- în citirea consoanelor finale, care se ştie că, în limba franceză, se citesc în puţine cuvinte (*sur, avec, mur*) pentru că studentul face asemănări cu limba română, ca în cuvinte de genul *temps, champ, sont, vent* etc.;
- în pronunţarea grupului de litere [gn], deoarece sunetul este un *n* înmuiat de vocala *i*, precum în cuvântul românesc miere, miel etc.;
- în accentuarea cuvântului, deoarece un vorbitor de limbă franceză accentuează ultima silabă. În limba română, poziţia accentului este instabilă, neregulată, mobilă. Studenţii, mai ales cei începători, înclină să pronunţe **directeur*, **copies*, **docteur,* *zéro în loc de *direc<u>teur</u>, copies, doc<u>teur</u>, zér<u>o</u>*.

Drept concluzie, se poate spune că erorile fonetice sunt cauzate în procent foarte ridicat de sistemul fonator al limbii materne, româna.

Erori ortografice

O dificultate destul de frecventă o constituie conservarea ortografiei româneşti în transcrierea unor foneme:

- sunetele [z] şi [s] sunt adesea prezentate prin aceeaşi literă ca în română (respectiv "z" şi "s" nedublat), de exemplu, **utilization* (utilizare) şi **profeseur* (profesor);
- sunetul [k] impune aceleaşi probleme. În română, el este transcris prin litera "c" (sau îmbinarea "ch" înaintea literelor "e" sau "i") numai dacă cuvântul nu este de origine străină. Astfel, putem explica de ce studentul scrie greşit în exemplul **calités* (calitate), dar respectă ortografia cuvântului *kilomètres* (kilometri);
- dublarea consoanei, ca fenomen, nu există în limba română. În lucrările studenţilor, întâlnim adesea **poseseur* (posesor), **personel* (personal), * *homes* (oameni) etc.

Este de observat că, relativ, numeroase erori se comit sub influenţa pronunţării româneşti, de exemplu, în cazurile cu **se cucher*, **curiosité, *tu* sunetul [u] este prezentat ca în limba română.

După cum reiese din considerentele de mai sus, erorile ortografice sunt datorate, în marea lor majoritate, deosebirilor dintre limba-bază şi limba-ţintă. Neexistând în limba-bază, vorbitorii nu consideră necesară (sau o consideră cam sofisticată) folosirea fenomenului lingvistic respectiv.

Erori lexicale

Deoarece lexicul nu are caracterul abstract al structurii gramaticale, este deprins de studenţi cu mai mare uşurinţă şi exactitate. De aceea şi erorile în acest domeniu au o frecvenţă mai scăzută. Mecanismele apariţiei lor sunt de ordin diferit. Să pomenim faptul că se produc schimbări de sens ale cuvintelor datorită unei erori fonetice: *table* pentru *tableau*, *cours* pentru *course*. Interferenţele semantice apar, de obicei, atunci, când doi sau mai mulţi termeni din limba străină corespund unui singur termen din limba maternă, sau invers. De exemplu, cuvântul francez *intérêt* are două echivalente în limba română: *interes* şi *dobândă*. Verbului românesc *a cânta* îi corespund două verbe franceze: *chanter* (pentru a cânta din gură), *jouer* (pentru a cânta la un instrument). Studentul devine, în asemenea cazuri, confuz şi, deseori,

alege un cuvânt nepotrivit într-un anumit context, producând sintagme de tipul **chanter du piano*. Este de observat că relativ numeroase erori se comit sub influența limbii engleze, mai ales la începători, de exemplu * *agency* pentru *agence* şi **computer* în loc de *ordinateur*. O dificultate destul de importantă o constituie verbele sinonimice, precum şi cele ale căror forme seamănă între ele. Aşadar, se produc confuzii între verbele *marcher*, *passer* şi *aller*, între *connaître* şi *savoir*, *dire* şi *parler*, între *arriver* şi *venir*. O eroare interferențială, datorată modelului din limba maternă, se consideră şi folosirea unor cuvinte inventate de studenți, neexistente în limba-țintă. Verbul *déposer* devine astfel **dépositer* sub influența verbului *a depozita*, iar substantivul *étudiant* se transformă în **stoudent* după modelul din limba maternă *student*. Altă eroare care trebuie amintită e aceea comisă în legătură cu utilizarea cuvintelor franceze într-un context lexical sau sintactic slab adaptat. Această eroare se produce din cauza cuvintelor apropiate din punct de vedere phonetic sau ortografic, de exemplu, *ajouter,* în loc de *aider* prin interferență cu limba română *a ajuta*, sau când, pentru doi termeni din limba franceză, există numai un echivalent românesc, de exemplu confuziile dintre *soir* şi *soirée*, *an* şi *année*.

Erori gramaticale

Între morfologie şi sintaxă există o foarte strânsă legătură, deoarece formele cuvintelor nu ar exista, dacă nu ar avea o întrebuințare sintactică, tot aşa cum sintaxa nu ar exista, dacă nu i s-ar pune la dispoziție cuvintele pe care să le organizeze în fraze. Această interdependență apare şi în momentul în care analizăm o eroare la nivel morfologic sau sintactic. De aceea, am grupat erorile gramaticale în funcție de partea de vorbire implicată. Pe cât se pare, erorile privitoare la articol şi prepoziții sunt cele mai frecvente. Încă de la predarea articolului, debutanții întâlnesc un articol nou şi anume articolul partitiv, pe care limba română nu îl deține. Astfel, se creează, dificultatea identificării situațiilor folosirii acestuia, când şi unde, mai ales că locul articolului în franceză este înaintea substantivului, şi nu la sfârşitul cuvântului, ca în limba română (excepție face articolul nehotărât). Dificultăți apar însă şi la suprimarea articolului partitiv şi înlocuirea acestuia cu prepoziția *de (d□)* după adverbele de cantitate (beaucoup de, trop de, peu de, assez de), în propozițiile negative (je n'ai pas de lait, il n'a plus d'emploi), înaintea adjectivelor calificative (de gros problèmes), după substantivele de cantitate (un bouquet de fleurs, un verre d'eau etc.). Şi articolul contractat reprezintă o dificultate pentru studenți. Ne ciocnim mereu, în testele lor, de forme de genul *le profil de le manager*, ceea ce e complet eronat. Aceste articole contractate, în limba franceză, sunt mărci ale cazurilor genitiv şi dativ fiind prezentate prin prepozițiile *de*, respectiv *à*. Acestea se contractă cu formele articolelor hotărâte şi împreună dau naştere articolelor contractate, după cum urmează: *de+le=du/de+la=de la/de+l□=de l□ (voc/h mut)/de+les=des/à+le=au/à+la=à la/ à +l□= à l□ (voc/h mut)/ à +les = aux.* Studenții le scriu *de le/de les/sau à le/ à les* fie pentru că nu înțeleg procesul de formare, fie pentru că le scriu după modelul lui *de la/ à la*. Printre erorile curente, se numără şi folosirea nepotrivită a unor prepoziții. Nu e de mirare, întrucât restricțiile referitoare la întrebuințarea acestei categorii de cuvinte sunt de natură gramaticală, dar şi semantică, şi chiar socio-lingvistică. Un fenomen foarte răspândit îl constituie confuzia dintre prepoziții, şi mai precis, întrebuințarea unei prepoziții în locul alteia, de exemplu, *avant – devant*, *après – derrière*, *en – dans* etc. Erorile din categoria numelui includ erorile de folosire a substantivului, pronumelui şi adjectivului, pe care le vom analiza împreună, în funcție de categoria gramaticală cuprinsă în greşeala respectivă. Genul substantivelor reprezintă o dificultate majoră pentru studenți. Genurile substantivelor din franceză nu corespund celor din română. În limba română avem trei genuri (masculin, feminin şi neutru), spre deosebire de limba franceză care are numai două. Deşi există în limba franceză nişte criterii de clasificare, sfatul nostru este de a învăța, încă de la început, substantivul însoțit de articolul specific lui, de exemplu, *un livre/une monnaie/un problème* etc. La fel şi numărul substantivelor poate fi o cauză a erorilor. Deseori,

dificultățile rezultă din faptul că acelaşi substantiv este folosit în limba franceză la plural, iar în limba română la singular şi invers, de exemplu, *les vacances*, *l'argent*. Pe cât se pare, erorile privitoare la adjectiv sunt tot destul de frecvente. Dintre acestea, foarte multe erori apar la neacordarea adjectivului cu un substantiv în gen şi în număr, de exemplu **la population actif* , * *les coûts socials*. În expresia **mon principale qualité*, observăm că studentul a acordat adjectivul cu substantivul, dar a neglijat posesivul. În cazul dat, vorbim despre un acord parțial, deci, de o greşeală de construcție. Altă eroare care nu trebuie lăsată din vedere e aceea produsă în legătură cu folosirea pronumelui personal înaintea formei verbale. În română, ea este opțională contrar limbii franceze, unde este obligatorie, de exemplu, *Merg la bancă* şi *Je vais à la banque*. O altă necunoscută a studentului sunt pronumele adverbiale din franceză *en* şi *y*, care nu există în limba-bază, româna. Ceea ce înlocuiesc acestea în franceză este subînțeles sau exprimat prin alt procedeu, de exemplu, *Vii de la Academie? – Da, vin. Viens - tu de l'Académie? Oui, j'en viens*. Erorile referitoare la verb sunt foarte variate. Vom începe cu erori comise în regimul prepozițional. Studenții, deseori, greşesc privitor la construcțiile verbale, fie sub influența limbii natale, de exemplu **appuyer la pédale d'accélérateur* (a apăsa pedala de accelerație), **Je suis passionné des ordinateurs* (Sunt pasionat de calculator), fie din cauza neînsuşirii acestor reguli, de exemplu, *J'aime de voyager*. O eroare interferențială, datorată modelului din limba maternă, este lipsa folosirii pronumelui reflexiv, de exemplu **Vous endormez facilement* (Dumneavoastră adormiți uşor) sau aplicarea lui la verbele franceze nereflexive după modelul românesc **Dans ce domaine, se gagne beaucoup d'argent* (În acest domeniu, se câştigă mulți bani), **Il se joue dans la cours* (El se joacă în curte). Utilizarea complementelor ridică, la fel, numeroase probleme. Complementul unui verb sau unui participiu trecut la diateza pasivă (complementul de agent) este, deseori, introdus cu ajutorul prepoziției *de* în loc de prepoziția *par*, după modelul limbii române, de exemplu, **Il est utilisé de le comptable* (Este folosit de contabil). O calchiere, datorată modelului din limba maternă, se consideră şi folosirea adjectivului în loc de adverbul potrivit (complementul adverbial), de exemplu **Je connais parfait le roumain*. Pentru a exprima durata (complementul de timp), studenții, deseori, folosesc eronat prepoziția *de*, de exemplu **Il travaille de 6 ans* (Lucrează de 6 ani). O altă eroare asupra căreia dorim să atragem atenția este utilizarea incompletă a negației. În limba franceză avem două elemente care încadrează forma verbului (ne…pas), în timp ce, în română, avem numai negația *nu* plasată înaintea verbului. Exemplul **Il ne parle ces langues* este o calchiere din română (Nu vorbeşte aceste limbi). O altă problemă, cea mai frecventă la debutanți, apare la utilizarea construcției impersonale *il y a* , care după modelul din limba maternă este, de obicei, înlocuită cu verbul *être* acordat cu substantivul, de exemplu, *En face de la station est un restaurant.

Să remarcăm că limba vorbită de studenții noştri, în perioada învățării limbii franceze, constituie mai mult sau mai puțin un sistem mixt, în care componenta naturală şi cea deviantă se întrepătrund. Iar interferențele se produc la nivel fonetic, lexical şi gramatical, fapt de care trebuie să se țină seama în elaborarea materialelor didactice şi alegerea obiectivelor operaționale. Desigur, erorile sunt imposibil de eliminat, totuşi, datorită unor anumite exerciții, numărul lor poate să scadă în mod considerabil. De aceea, insistăm asupra corectitudinii la fiecare nivel. În acelaşi timp, încercăm să-i sensibilizăm pe studenți la problemele interferenței, ca procesul de învățare a limbii franceze să fie mai conştient şi mai autonom. În cazul erorilor fonetice, recurgem la două obiective operaționale. Unul este ascultarea textelor înregistrate, ceea ce furnizează studenților modelul corect de pronunțare, celălalt constă în reproducerea modelului şi automatizarea pronunțării prin repetiție. Automatizarea este importantă şi în cazul erorilor gramaticale, totuşi, o simplă reproducere nu s-a dovedit a fi suficientă, întrucât şi contextul este extrem de important. Dacă, de exemplu, studentul are probleme cu înțelegerea funcționării unei prepoziții, trebuie să i se ofere o serie de exerciții de imitație şi de repetiție, legate mai ales de o anumită situație, preferabil

autentică. Prin urmare, după ce un nou material lingvistic este introdus, recurgem atât la exerciţii de substituire şi de transformare, cât şi la alte obiective operaţionale, precum simularea. Pe baza dialogurilor şi textelor din manual, studenţii compun dialoguri proprii, în care sunt obligaţi să folosească anumite structuri noi. Un alt obiectiv operaţional, pe care îl folosim mai ales la un nivel mai avansat, este completarea spaţiilor albe dintr-un text. Uneori, le cerem studenţilor să le completeze cu un singur cuvânt, ceea ce îi obligă să se gândească la logica şi corectitudinea unei fraze impuse, alteori, le propunem să utilizeze o sintagmă, ceea ce le permite să fie mai creativi. În fiecare caz, însă, studentul este obligat să încadreze cuvântul sau sintagma în contextul propus. Acest exerciţiu permite să verificăm folosirea corectă atât a formelor gramaticale, cât şi a vocabularului. Atât în cazul erorilor gramaticale, cât şi al celor lexicale, extrem de importantă ni se pare autocorectarea. Decât să le „servim" studenţilor forma corectă, e mai bine să-i încurajăm să se corecteze singuri, ceea ce, în multe cazuri, este o metodă eficace, deoarece solicită mai multă conştientizare din partea studentului. Cât priveşte erorile de interferenţă, foarte utilă este, după părerea noastră, confruntarea directă a formelor care sunt uşor de confundat şi accentuarea diferenţelor dintre ele. O astfel de metodă provoacă, deseori, controverse. Unii specialişti susţin că faptul de a compara două forme problematice pune studenţii în faţa a două dificultăţi în loc de una singură. Suntem, totuşi, de părere că o asemenea comparaţie constituie metoda cea mai eficace în combaterea erorilor de interferenţă, întrucât ele rezultă, deseori, din inconştienţă. Aşadar, accentuarea posibilităţii de interferenţă între două cuvinte sau sintagme poate preveni erorile. În afară de confruntarea directă a formelor problematice, traducerea şi retroversiunea joacă un rol important în procesul de diminuare a erorilor, mai ales celor de interferenţă, întrucât, în traducere, diferenţele dintre cele două limbi se evidenţiază cel mai bine. Traducerea le permite studenţilor să observe mai uşor faptul că un termen românesc se poate traduce în mai multe feluri în limba franceză şi invers. Prin urmare, studenţii se obişnuiesc cu folosirea vocabularului într-un context potrivit, fiind obligaţi, în acelaşi timp, să respecte regulile gramaticale.

Concluzie

Desigur că lista celor mai frecvente greşeli săvârşite de studenţii noştri reprezintă numai o selecţie din partea noastră, iar, în privinţa obiectivelor operaţionale prin care încercăm să le reducem, ne-am concentrat asupra celor mai utile în conştientizarea lor. În concluzie, putem considera că însuşirea reuşită a unei limbi străine constă în axarea pe pornirea de la elementele de bază către cele complexe, în baza principiului cercurilor concentrice, pentru a se obţine un fond minim de cunoştinte bine fixat pe care apoi să se dezvolte elemente mai complexe de gramatică şi vocabular, toate realizându-se pe fondul unui exerciţiu susţinut de a identifica formele corecte, de traducere şi de retroversiune, de completare a spaţiilor libere cu formele potrivite, de stabilire a ordinii cuvintelor în propoziţie, dar şi pe forma dialogului.

Bibliografie:

1. BRĂESCU, M. *Dicţionar Francez-Român/ Român-Francez.* - Bucureşti: Niculescu, 2003. - 830 p., ISBN 973-568-739-9
2. BÂRLEA, Gh., BÂRLEA, R-M. *Lexicul românesc de origine franceză.* - Târgovişte: Editura Bibliotheca, 2000. - 174 p., ISBN 978-973-9426-53-4
3. BÂRLEA, GH**.** *Multilingvism şi interculturalitate***.** Bucureşti: Editura „Grai şi Suflet", 2010. -157p., ISBN: 978-973-7692-38-2
4. ELOY, J-M. *Des langues collaterales. Problèmes linguistiques, sociolinguistiques et glottopolitiques de la proximité linguistique.* - Paris: L'Harmattan, 2004, - vol 2, 652p., ISBN 2-7475-5828-2
5. ELOY, J-M. *Langues proches, Langues collaterales.* - Paris: L'Harmattan, 2007. - 292 p., ISBN: 978-2-296-03619-2

6. IVANOV, D. *Interferenţe între limba română şi limba engleză în învăţarea limbii engleze de către români.* - Bucureşti: Editura Universitară, 2011. - 204 p., ISBN 978-606-591-158-1
7. JIEANU I. *Interferente lingvistice româno-spaniole.* - Iaşi: LUMEN, 2012. - 310 p., ISBN 973-166-324-x
8. MIHAIL, Z., OSIAC, M. *Lingvistică generală şi aplicată.* - Bucureşti: Editura Fundaţiei România de Mâine, 2006. - 180 p., ISBN 973-725-522-4

ANALIZA STRATEGIILOR ECONOMICE DE ACHIZIŢIONARE A COMPANIILOR PE PLAN INTERNATIONAL

Lect. univ. Natalia COSTOVA, ASEM
costova.daria@mail.ru

The strategies defining plans, politics and culture of an organization and involves economic, financial, political and technological environment. For its own development companies are often forced to improve strategy through the purchase or merge with another company. But the variety of appropriate strategies need to use one of the existing situation, after which it will acquire a better position on the market.

Strategiile definesc planurile, politica şi cultura unei organizaţii pe o perioadă îndelungată de timp şi reprezintă o inovaţie importantă în gândire şi implementare. Ele implică mediul politic, economic, financiar şi tehnologic a companiei şi trebuie să fie în strânsă legătură cu caracteristicile schimbătoare a activităţii şi a mediului său competitiv. Ca un răspuns inteligent la presiunile concurenţiale, inovaţiile tehnologice, condiţiile economice, sau, pur şi simplu, pentru propria dezvoltare, companiile sunt adesea nevoite să-şi îmbunătăţească strategia prin achiziţionarea sau fuzionarea cu o altă companie. Fuziunile şi achiziţiile sunt tranzacţii complexe, în care sunt implicate multe părţi şi probleme, incluzând guvernanţa corporativă, forma de plată, probleme juridice, probleme contractuale şi aprobarea autorităţilor de reglementare. Dar administrate în mod corespunzător, fuziunile şi achiziţiile pot duce la creşteri şi profituri semnificative.

Cuvinte-cheie: *achiziţii eficiente, oferte de orientare strategică şi tactică, strategii preventive, strategii defensive.*

JEL: G1

Introducere

Au fost identificate şi dezvoltate următoarele *„10 strategii-cheie pentru achiziţii eficiente”.* Aceste strategii-cheie au fost dezvoltate prin colaborarea cu experţii mondiali, în acest domeniu, cercetând continuu şi practicând ceea ce se predică, ajutând companiile să implementeze aceste practici:

1. Îmbunătăţirea relaţiei cu companiile vânzătoare:

- Evitarea relaţiilor prea aproape de adversitate cu aceştia. Biletele la bal sau prânzurile gratuite reprezintă o idee foarte bună atâta timp, cât vin însoţite de îmbunătăţiri ale costurilor.
- Plasarea comenzilor în aşa fel, încât vânzătorii să menţină costuri scăzute.
- Conlucrarea cu cei mai buni vânzători luând în considerare jucătorii de pe piaţa locală, naţională sau chiar internaţională, pentru bunurile şi serviciile achiziţionate.
- Stabilirea de preţuri competitive, concentrarea pe cel mai bun cost total de ansamblu.
- Dezvoltarea unui plan anual de reducere a costurilor, cei mai buni vânzători vor înţelege acest concept.

2. Dezvoltarea fişei scorului pentru urmărirea serviciilor vânzătorilor, calitatea acestora, livrarea şi preţurile.

- Urmărirea performanţelor privind calitatea, serviciile şi preţurile vânzătorilor.
- Comunicarea rezultatelor fişei scorului către vânzători.
- Înţelegerea a ceea ce este important pentru vânzători şi asigurarea înţelegerii de către aceştia a ceea ce este important pentru o companie.
- Implicarea vânzătorilor în proiectarea produsului încă de la început.

3. Obţinerea informaţiei corecte - dimensionarea corectă a listei vânzătorilor şi a costurilor acestora.

- Echilibrarea volumului cu numărul de vânzători.
- Achiziţiile şi finanţele trebuie să formeze o echipă pentru a identifica cheltuielile curente şi cele mai bune oportunităţi pentru îmbunătăţire.
- Proiectarea, producţia şi vânzările trebuie incluse în brainstormingul pentru îmbunătăţirea produselor.

4. Crearea unei echipe de achiziţii cu următoarele caracteristici:

- Analitica – achiziţiile de excepţie se bazează pe abilitatea de a-ţi sufleca manşetele şi de a pătrunde în detaliile elementelor care se doresc a fi achiziţionate.
- Abilităţi extraordinare de negociere – foarte puţini manageri de achiziţii şi achizitori beneficiază de traininguri pe tema negocierii.
- Cunoaşterea afacerii – înţelegerea ţelurilor afacerii de către furnizorii companiei este critica pentru asigurarea atingerii ţelurilor companiei, aceasta furnizând în acelaşi timp ceea ce este necesar pentru ca furnizorii să-şi atingă ţelurile.
- Respectarea politicilor – crearea de comenzi după generarea facturii este pierdere de timp atât pentru persoana care le creează, cât şi pentru contabilitate.
- Cunoştinţe juridice.
- Abilitatea de a lucra în diferite departamente ale organizaţiei.

5. Echipa de conducere trebuie să fie 100% în spatele achiziţiilor.

- Managerii de achiziţii trebuie să raporteze către AGA sau CA, ei nu trebuie să rămână blocaţi în spatele altui manager superior din companie.
- Oficialităţile superioare trebuie să aibă acces direct la serviciul de achiziţii pentru a înţelege impactul creşterilor de preţ asupra afacerii lor.
- Creşterile de preţ nu trebuie să fie diferite în cuantum faţă de scăderile în alte zone.

6. Completarea listei vânzătorilor preferaţi.

- Susţinerea managerului de achiziţii în momentul luării unei decizii grele.
- Managerul de vânzări a găsit un vânzător nou şi extraordinar, care oferă o calitate mai bună, servicii mai bune, preţuri mai bune, asumându-şi responsabilitatea pentru stocul de piese de schimb. Nu ignoraţi această idee, doar pentru că furnizorul preferat este vecinul dumneavoastră.
- Dacă fiecare cumpărător continuă să facă afaceri cu acei vânzători, cu care îi face plăcere să colaboreze, aceasta poate duce la pierderea echilibrului, pierderea controlului preţurilor şi scăderea eficienţei consolidării cheltuielilor cu vânzătorii selectaţi pentru o zonă de cheltuieli.

7. Structura centralizată, dar cu echipe implementate la nivel local.

- Pentru a obţine cel mai bun echilibru disponibil într-o organizaţie, informaţiile trebuie cumulate într-un punct central, pentru ca zona totală de cheltuieli să poată fi evaluată.
- Odată calculat totalul cheltuielilor pe zonă, termenii trebuie puşi laolaltă pentru a ajuta la identificarea celor mai buni furnizori.
- Odată ce au fost selectaţi furnizorii, colaborarea cu ei este necesară pentru a ajuta la găsirea soluţiilor cu succes.
- Echipa locală este esenţială pentru implementarea îmbunătăţirilor sugerate.

- Este extraordinar de greu să implementezi o îmbunătățire de proces fără susținere locală.

8. Dezvoltarea unor capacități de negociere puternice.

- Clauza Evergreen – organizațiile sunt zilnic afectate de contracte, care le impun folosirea unui furnizor pentru încă un an, în ciuda dorinței lor de a trece la serviciile altui vânzător.
- Trainingul – trainingul în desfășurare şi dezvoltarea organizațională în zona negocierii reprezintă cheia dezvoltării relației câştig/câştig cu rețeaua de furnizori.

9. Folosirea tehnologiei pentru propulsarea companiei în fruntea competiției.

- Folosirea e-mail-ului în locul faxului sau telefonului.
- Sistemul folosit în munca de zi cu zi poate gestiona sarcini incredibile şi poate automatiza operațiunile gestionate manual.

10. Dezvoltarea unui plan de stimulente, care să aducă, de fapt, profit companiei şi indivizilor.

- Ceea ce se răsplătește este ceea ce se execută.

În implementarea acestor practici, provocarea constă în dezvoltarea unui plan eficient, în formarea unei echipe, care va fi răsplătită pentru rezultatele implementării acestui plan şi urmărirea performanței. Odată cu implementarea acestui plan, este nevoie de şedințe trimestriale pentru împărtăşirea succeselor obținute.

În practica internațională, se deosebesc următoarele strategii economice de achiziții şi fuziuni:

Strategia OPC – OPC-ul s-a impus ca principala modalitate de achiziționare a companiilor. OPC-urile se clasifică în două mari categorii:

– *oferte de orientare strategică* – sporirea rentabilității firmei inițiatoare în urma efectelor favorabile ale preluării unei firme asupra sferei sale de producere şi de comercializare, precum şi asupra managementului afacerilor.

OPC-urile se consideră, pe de o parte, un factor pozitiv, şi, pe de altă parte, apar şi unele inconveniente. Ca factor pozitiv, OPC-ul înlătură de pe piață întreprinderile nerentabile şi asigură creşterea eficienței investițiilor productive. Numeroase argumente au fost aduse pentru susținerea acestei opinii: investirea resurselor în corporații-gigant, care sunt capabile să reducă costurile unitare de producție şi comercializare; adaptarea companiilor la noile exigențe ale cererii în condițiile unui progres tehnologic accelerat, fără costurile şi riscurile ce implică o nouă investiție productivă; existența unor capacități excedentare în unele domenii, care pun multe firme în situația de a prefera preluarea de către o altă companie mai puternică, decât să înregistreze pierderi şi să se afle sub riscul falimentului.

– *oferte de orientare tactică* – motivate de scopuri financiare pe termen scurt, pe care le oferă piața controlului. Astfel, atunci când se constată un decalaj între valoarea de piață a acțiunilor şi valoarea reală a firmei, apar posibilități de speculație „pe creştere”: cumpărarea firmei respective şi apoi revânzarea acesteia la o dată ulterioară cu scopul obținerii de profit.

O altă motivație a orientării tactice o prezintă utilizarea efectului de levier, adică folosirea în operațiunile financiare a capitalului împrumutat. În astfel de speculații, deseori, se folosesc creditele principale şi cele mezanine, şi dacă aşteptările investitorului se adeveresc, adică prețul de revânzare creşte substanțial, în comparație cu costul investiției, atunci, inițiatorul obține un profit datorat acestei diferențe, dar dacă estimările nu se adeveresc, atunci pierderea investitorului este mai mare.

Un interes mare l-au reprezentat, începând cu deceniul nou, ofertele ostile, care au declanşat reacții de apărare din partea firmelor vizate, cunoscute sub denumirea de tactici anti-OPC.

În acest context, sunt evidențiate inconvenientele asociate achizițiilor şi fuziunilor de companii cu referire la două aspecte: favorizarea orientării firmei spre performanțele

financiare pe termen scurt, în defavoarea strategiilor pe termen lung, creşterea incertitudinii în legătură cu situaţia angajării în condiţiile unei tranzacţii corporatiste, ceea ce duce la demobilizarea personalului firmei vizate.

Apărarea firmelor faţă de operaţiunile de preluare a devenit la fel de complexă, agresivă şi ingenioasă ca şi atacul şi constă într-o serie de tehnici şi modalităţi prin care conducerile companiilor-ţintă pot evita atacurile sau dejuca planurile invadatorilor. Apărarea nu înseamnă, prin urmare, numai adoptarea unor măsuri ca răspuns la acţiunile ofertanţilor, ci un întreg arsenal de tehnici, strategii şi tactici pe care conducerea trebuie să le aibă în vedere şi care, în mare măsură coincid cu urmărirea obiectivelor generale ale oricărei societăţi cu caracter public.

În literatura franceză, tacticile financiare anti-OPC sunt de două mari categorii: cele utilizate în strategii preventive şi cele utilizate în strategii defensive.

I. Strategiile preventive – întărirea controlului asupra capitalului social prin crearea unei mase sigure de acţionari. În acest scop, se utilizează următoarele tactici:

- *autocontrolul* – deţinerea de către o societate a unei asemenea părţi din propriile acţiuni, încât să se asigure controlul asupra consiliului de administraţie. Această tactică este interzisă în majoritatea ţărilor şi, de asemenea, nu mai poate fi aplicată nici în Franţa, din 1 iulie 1991.
- *formarea de „nuclee dure”* – atragerea ca acţionari a unor persoane de încredere care contribuie la formarea unei poziţii majoritare de control în Adunarea Generală, care se angajează să nu vândă titlurile pentru o anumită perioadă de timp şi/sau, în caz contrar, să le ofere numai anumitor persoane, agreate de conducerea companiei. Principalul inconvenient ţine de imposibilitatea de a controla fidelitatea acestor „aliaţi”. Participarea la „nucleul dur” al unei societăţi poate trezi un interes mai mare acţionarului „prieten”, ce se poate transforma ulterior chiar el în iniţiatorul unei oferte.
- *controlul prin intermediul unor holdinguri necotate, formate şi gestionate de acţionarii principali,* reprezentaţi în Consiliul de administraţie. Prin intermediul acestei practici, cu un capital relativ modest, se poate controla un segment de piaţă foarte întins. Spre exemplu, firma A deţine pachetul de control al firmei B care, la rândul ei, deţine pachetul de control al firmei C. Astfel, o firmă X, care controlează firma A, va controla, de fapt, un capital total de câteva zeci de ori mai mare decât suma investită în această firmă.
- *atribuirea dreptului de vot multiplu* pentru acţionarii care formează grupul de acţionari principali.
- *rezerva de capital autorizat neemis* – această rezervă trebuie să se găsească tot timpul la îndemâna managerilor, pentru a emite acţiuni în caz de urgenţă, fără a fi necesară aprobarea acţionarilor. Se pot emite noi acţiuni pentru a fi oferită unui „cavaler alb”. Există însă o limită pentru aceste acţiuni, care se pot emite fără o întâlnire specială a acţionarilor şi trebuie să se prezinte o justificare comercială pentru această emisiune suplimentară.
- *cultivarea unei bune imagini pe piaţă* – presupune promovarea unor relaţii cordiale cu acţionarii, piaţa şi cu presa. Este bine ca managementul să întreţină relaţii foarte bune cu acţionarii prin diverse metode pentru a-i informa despre planurile de dezvoltare a firmei. De asemenea, acordarea de interviuri de către manageri şi publicarea anumitor informaţii utile analiştilor angajaţi de către brokeri, managerii determină creşterea cursului acţiunilor şi atragerea investitorilor instituţionali. Un element important îl constituie menţinerea unei relaţii strânse cu media, astfel, încât toate evenimentele cu impact pozitiv asupra firmei să fie făcute publice şi în cel mai scurt timp.

- *reactualizarea şi lărgirea gamei informaţiilor* – constituie o soluţie eficientă, în măsura în care firma publică un tablou la zi, care ar putea permite acţionarilor să urmărească mai uşor evoluţia companiei şi pot face comparaţii cu cea a altor firme. Importanţa rezidă în faptul că o companie, care nu are nimic de ascuns, este una profitabilă şi acordă garanţii cu privire la siguranţa investiţiilor. O firmă cu o activitate profitabilă este „vânată" de achizitori, dar preţul ridicat al acţiunilor poate descuraja intenţiile acestora.
- *măsuri pentru identificarea acţionarilor* – comportamentul acţionarilor este o variabilă care este mereu luată în considerare atunci când se pune problema unei achiziţii ostile. O bună urmărire a atitudinii posesorilor de titluri presupune, mai întâi de toate, identificarea acestora şi apoi monitorizarea schimbărilor care intervin. Acest fapt poate fi realizat prin următoarele:
  - actualizarea registrelor acţionarilor presupune urmărirea periodică a schimbării structurii acţionariatului;
  - identificarea interpuşilor. De multe ori, pentru a scăpa de monitorizarea firmei, atacatorii folosesc alte persoane pentru a figura ca deţinători ai titlurilor în registrul acţionarilor îngreunând ţinerea registrelor;
  - obligativitatea notificării identităţii în momentul depăşirii unui anumit procent din capitalul firmei;
  - strategia *„alarma radar"*, urmărirea atentă, de către conducerea firmei, a tendinţelor de achiziţie pe piaţă a acţiunilor sale, pentru a sesiza o eventuală încercare de preluare.

II. Strategiile defensive – vizează creşterea sau protejarea capitalului pentru a face oferta de cumpărare mai dificilă de realizat.

Principalele tactici sunt:

- *Majorarea capitalului în perioada de valabilitate a OPC-ului*. Această operaţiune este realizată de consiliul de administraţie, dar numai în limitele delegării de autoritate din partea adunării generale.
- *Emisiunea de acţiuni sau obligaţiuni cărora le sunt asociate drepturi de cumpărare pentru acţiunile firmei vizate.* Aceste titluri sunt rezervate acţionarilor principali, cei interesaţi în menţinerea statutului societăţii.
- *Tehnica „obezului"* – constă în achiziţii de active, de către firma-ţintă, în scopul creşterii externe.
- *Intervenţia unei firme terţe* – căutarea unui investitor prietenos, „cavaler alb", este una dintre principalele arme de apărare ale ţintei împotriva unei preluări ostile şi de cele mai multe ori încununată cu succes. Unii specialişti o consideră a fi ultima cale de salvare, atunci când firma nu mai are absolut nicio alternativă.
- V*ânzarea „bijuteriilor coroanei"* – ideea de bază constă în faptul că achizitorul ar putea fi interesat doar de anumite active ale firmei-ţintă. În consecinţă, aceste din urmă ar putea să evite preluarea, prin vânzarea lor directă sau printr-un *spin-off,* care să le separe de restul firmei.
- *Tactica „pământului pârjolit"* – vânzarea rapidă a celor mai valoroase active ale firmei, astfel, reducând interesul invadatorului. În cazul unor active, care nu pot fi uşor vândute sau nu pot fi vândute la un preţ acceptabil, dar care au valoare potenţială mare pentru acţionari, se poate recurge la înstrăinarea lor prin crearea unei companii secundare, acţionarilor fiindu-le distribuite acţiuni ale noii companii.
- *Metoda „convingerii" sau tehnica greenmail* – răscumpărarea, cu o primă, de către firma atacată a propriilor acţiuni aflate în posesia invadatorului cu promisiunea acestuia că va înceta urmărirea.

- *Acționarea în justiție* este des folosită şi are, în general, două obiective: în primul rând, găsirea unui impediment legal în calea realizării achiziției şi, în al doilea rând, câştigarea de timp, amânarea operațiunii în speranța că prețul va creşte peste suma pe care ofertantul este dispus să o plătească. Strategia este destul de simplă. Acționarea în judecată se face, de regulă, pe baza următoarelor temeiuri legale: regulile de informare, conflicte de interese, reglementările referitoare la marja tranzacției şi legile antitrust.
- *Răscumpărarea propriilor acțiuni sau autoofertele* constă în intenția de a cumpăra acțiunile sale sau o parte din acestea, pentru a-l împiedica pe invadator să obțină o poziție importantă în companie. Pentru a obține acordul acționarilor, echipa managerială trebuie să explice modalitatea de finanțare a răscumpărării acțiunilor şi potențialelor efecte negative asupra companiei. Este deosebit de importantă această cuantificare, deoarece finanțarea unui astfel de proiect poate duce la o modificare majoră a structurii financiare, prin reducerea activelor nete concomitente cu creşterea datoriilor.
- *Cumpărarea propriilor acțiuni cu excepția celor deținute de raider* – păstrarea sau creşterea valorii de piață a acțiunilor, ceea ce va face să fie mai puțin atractivă pentru ofertant. Astfel de achiziții sunt, deseori, acompaniate de vânzări de active, care servesc procurării de fonduri pentru finanțarea acestor operațiuni, atunci, când cash-flow-ul nu este suficient.
- *Realizarea unei fuziuni defensive*, adică firma vizată formează o uniune cu un terț, astfel preluarea să fie imposibilă, ca urmare a aplicării reglementărilor antitrust. Ce este caracteristic acestui tip de fuziune este lipsa unei motivații comerciale evidente, acest lucru putând duce fie la efecte negative postfuziune, fie la anularea tranzacției.
- *Războiul comunicațional centrat pe imaginea firmei-țintă* – chiar dacă raiderul este lansat, cu precădere, în momentul în care firma-țintă este în dificultate, furnizarea unor informații pozitive cu privire la viitorul societății se poate dovedi o politică bună. Furnizarea de informații pozitive se pot dovedi foarte periculoase, dacă raiderul dispune de putere financiară considerabilă. Este posibil ca prima ofertă să fie doar o tatonare în vederea obținerii de noi informații, care să justifice o a doua ofertă.
- *Războiul comunicațional centrat pe imaginea raiderului* – atacul este adesea cea mai bună apărare, mai ales că sunt rare cazurile când raiderul nu are şi el un punct vulnerabil. Astfel, firma-țintă poate avea în vedere următoarele aspecte: valoarea ofertei lansate de invadator, argumente privitoare la momentul ofertei şi rațiunile comerciale, atacul personal.
- *Încheierea unor pacte cu acționarii*, prin care aceştia convin să se opună unei eventuale OPC, adică acționarii se obligă să nu vândă titlurile lor, fără să le ofere, în primul rând, celor care sunt interesați de menținerea societății. Se pot dovedi foarte eficiente, întrucât nu i se dă posibilitate raiderului să cumpere acțiunile firmei-țintă în mod progresiv.
- *Apelul la publicitate şi la factori emoționali* – o firmă de relații publice angajată de țintă poate crea numeroase strategii, care să facă să vibreze „coarda loialității" acționarilor, mai ales dacă compania are o tradiție şi o existență îndelungată. În cazul firmelor şi produselor foarte cunoscute sau cu mărci renumite, se poate conta pe sprijinul clienților şi furnizorilor. Se poate conta foarte mult şi pe sprijinul angajaților neliniştiți de perspectiva pierderii locurilor de muncă implicându-se şi sindicatele.
- *Apărarea Pac Man* – strategia contraatacului – firma atacată cumpără, la rândul ei, acțiuni ale invadatorului pentru a le putea, ulterior, folosi ca instrument de negociere. Dezavantajul constă în faptul că acționarii firmei atacate nu vor primi o primă, ci firma-țintă este cea care va plăti un premiu pentru a intra în posesia acțiunilor pe care le deține raiderul. Din acest motiv, strategia este costisitoare şi poate fi nefavorabilă țintei, chiar dacă se soldează cu o reuşită.

- *Lichidarea totală* este cea mai radicală metodă de apărare. O companie care are numeroase active subevaluate poate recurge la această opțiune, dacă valoarea sa intrinsecă este substanțial mai mare decât ceea ce oferă achizitorul.

Strategiile „gri” – sunt denumite astfel pentru că se află la interferența între strategiile pur preventive şi cele pur defensive. În principiu, ele ar trebui luate înaintea declanşării raidului, apropiindu-se astfel de strategiile preventive. În practică, însă, se recurge la ele după lansarea atacului sau atunci când se anticipează o mişcare ostilă:

- *urmărirea respectării cerinței ca fiecărui acționar să i se plătească același preț*, astfel descurajând atragerea de către investitor a unui grup de acționari, prin plata unei prime substanțiale pentru titlurile cedate.
- *tactica „pilulei cu otravă"* – emisiunea de acțiuni speciale a firmei vizate, care dau dreptul acționarilor să ceară răscumpărarea titlurilor după preluare cu o primă, ceea ce majorează numărul acțiunilor şi implicit costul preluării. Folosirea acestei tehnici presupune existența la dispoziția managementului a unui pachet nou de acțiuni, a căror emisiune a fost autorizată, dar care nu au fost lansate pe piață. Managementul are, astfel, posibilitatea de a le lansa pe piața primară fără a mai fi necesară obținerea acordului majorității acționarilor.
- *strategia „paraşuta de aur"* – obligarea invadatorului de a plăti prime conducerii, dacă aceştia după preluare doresc să schimbe managementul companiei preluate. Aceasta înseamnă că raiderul va avea de plătit mult mai mult decât valoarea acțiunilor pentru a intra în posesia deplină a societății.
- *eşalonarea Consiliului de administrație* – prevede că doar un număr redus de administratori poate fi reînnoit anual. Aceste prevederi consfințesc existența a trei grupuri de directori, fiecare dintre aceştia fiind ales o dată la trei ani. În acest caz, chiar dacă un alt investitor va ajunge să fie majoritar, acesta nu va putea să-şi exercite controlul asupra Consiliului şi va trebui să aştepte trei sau chiar mai mulți ani pentru a putea prelua efectiv controlul.

În funcție de cele menționate mai sus, se utilizează o strategie adecvată situației existente a companiei. Dacă firma se află în pericolul unei preluări ostile, ea trebuie să folosească cât mai eficient o strategie care se referă la situația în cadrul companiei, pentru a evita pericolul în care se află.

Concluzii: Operațiunile de fuziuni şi achiziții reflectă, din ce în ce mai mult, valoarea firmelor şi a echipelor manageriale şi constituie elemente centrale ale mişcărilor lor strategice. Un aspect important care trebuie subliniat este că fuziunile şi achizițiile nu reprezintă o strategie în sine, aşa cum ar părea, poate, la o primă încercare de cunoaştere a acestor tranzacții importante, ci acestea sunt instrumente folosite pentru realizarea unei strategii şi, cel mai important, pentru a crea valoare. Subiectul fuziunilor şi achizițiilor este, într-adevăr, foarte vast, dar, în acelaşi timp, reflectă o realitate a mediului economic actual.

Bibliografie:

1. ANASTASIA, B., *Fenomene culturale în fuziunile şi achizițiile interanționale* // Crosscultural Management Journal, Volume II, Issue 2 (3), 2000.
2. DOBRE Elena, *Fuziuni şi achiziții de întreprinderi* // Tribuna Economică nr. 16, 2006.
3. БОТАЛОВА В. В., Теоретические основы слияний и поглощений в России и за рубежом // Российское предпринимательство № 10 (232) –М., 2013.
4. www.imcstlouis.org

CASE STUDY METHOD AS AN EFFICIENT WAY OF TEACHING FOREIGN LANGUAGES

Senior Lect. Elena DROBISEVA, ASEM
Senior Lect. Nona IONAS, ASEM

Nowadays when knowledge of a foreign language is absolutely necessary for every educated person, the instructors are looking for the most effective ways of teaching it. Good teachers use a variety of different classroom strategies, a variety of research-based teaching techniques, trying to encourage students to develop their own ideas and structuring active discussions. They attempt to transform conventional lectures to a more interactive format, where the learners try to apply the learned information in practice. There exist a lot of interactive teaching methods promoting an atmosphere of attention and participation, like brainstorming, simulation, debate, role playing, case study, etc. All these methods focus on the student's independent activity, the organization of self-learning environments and experimental and practical training, where students have a choice of actions and can use initiative. This article briefly describes the case study method as one of the most widespread methods, having the potential to form the competences of future professionals. This method forms in students patterns of conduct, provides high motivation, strength, knowledge, team spirit and freedom of expression and, most importantly, it contributes to complex competences of future specialists.

Key words*: case study, interactive, presentation, creative, independence.*
JEL: I21

The case study method is a teaching approach that uses decision-forcing cases to put students in the role of people who were faced with difficult decisions at some time in the past. The case study method requires that teachers refrain from providing their own opinions about the decisions in question. The chief task of teachers who use the case method is asking students to devise and defend solutions to the problems at the heart of each case.

The case study methods have long been used in business schools, law schools, medical schools and in the social sciences, but they can be used in any discipline when instructors want the students to explore how the things they have learned could be applied to the real world situations.

The case study method serves as a way of thinking of the teacher, a specific paradigm that allows the teacher to think and act differently developing the creative potential. It also contributes to democratization and modernization of the teaching process. Being an interactive method it gains the positive attitude from the part of students as well. It gives students the ability to quickly make sense of a complex problem, rapidly arrive at a reasonable solution, and communicate that solution to others in a succinct and effective manner. In the course of doing this, the case method also accomplishes a number of other things, each of which is valuable in its own way. By exciting the interest of students, the case method fosters interest in professional matters. By placing such things in a lively context, the case study method facilitates the learning of facts, nomenclature, conventions, techniques, and procedures. By providing both a forum for discussion and exact topics to discuss, the case study method encourages professional dialogue. By providing challenging practice in the art of decision-making, the case study method refines professional judgments. By asking difficult questions, the case study method empowers students to reflect upon the peculiar demands of their profession. This method stimulates the students' thinking and encourages discussion.

Learning with cases provides several benefits for students: they experience moments of crisis and explore opportunities in a safe environment, getting a taste of what it is to function

in work environment; they learn to apply theories and tools taught in class to a real world situation, synthesizing information; they develop problem-solving skills relevant to their field of study.

In the case discussion, students "do" the work of the discipline, rather than watch or read about how it is done by others. Case discussions bring energy and excitement to the classroom, providing students with an opportunity to work with a range of evidence, and improving their ability to apply the vocabulary, theory and methods they have learned in the course.

Teaching with cases provides several benefits for teachers as well: students are engaged by the real world dimensions of the materials; students are responsible for their own learning, empowered to engage with the class materials; cases are fully developed teaching tools rich in details that flesh out a situation much more than materials we can typically offer for our own classes.

The case study method involves 3 distinct stages of learning that complement and build on one another:

Stage 1: Individual Preparation

At this stage, students read the case and prepare their responses. They apply a problem solving model appropriate to their field of study to the decision outlined in the case and spend time generating and evaluating alternatives, developing their plan of action. Typically, teachers provide some scaffolding (either a series of questions or a specific problem solving model) to help students approach the issue in a systematic way. Students can also spend time at this stage gathering information needed to solve the case whether from their course materials or through research.

Stage 2: Small Group Work

At this stage, students get together in small groups to discuss their solutions to the case. They challenge each other to justify their alternatives and their criteria for evaluating their alternatives, pointing out important details of the case that their peers may have missed. Each student therefore reinforces and refines his or her solution to the case, developing communication skills and honing his or her problem solving skills.

Stage 3: Large Group Discussions

At this stage, the class as a whole discusses the case, articulating the important aspects of the situation, the constraints on the decision maker, the alternatives and the criteria used to evaluate those alternatives. Participants challenge each other to justify their positions and refine their solutions. The teacher facilitates but allows the students to drive the discussion. Typically, the class comes to a consensus about the best alternative(s).

The case study method of teaching brings together three components: an appropriate case, students who are prepared to engage with the case material in a discussion, and an instructor who knows the case, has a plan for the discussion and is ready to deal with the unexpected. Students see the possibility to take the initiative in learning, to feel independence in mastering theoretical concepts and gaining practical skills.

A basic framework for a case-based discussion can be broken into six steps:

1. Give the students ample time to read and think about the case. If the case is long, assign it as homework with a set of questions for students to consider.
2. Introduce the case briefly and provide some guidelines for how to approach it. Clarify how you want students to think about the case. Break down the steps you want students to take in analysing the case. If you would like students to disregard or focus on certain information, specify that as well.
3. Create groups and monitor them to make sure everyone is involved. Small groups can drift off track if you don't provide structure. You may want to designate roles within

each group. Alternatively group members could be assigned broad perspectives to represent, or asked to speak for the various stake-holders in the case study.

4. Have groups present their solutions/reasoning.
5. Ask questions for clarification and to move the discussion to another level.
6. Synthesize issues raised.

If it is possible, the setup of class can be changed. A horseshoe-shaped seating arrangement works best. The open part of the U should face the blackboard. This arrangement permits all the students to see one another.

The blackboard should be used to bring the discussion together. Writing comments on the board is a way to engage students, showing them that they've been heard. Drawing circles, arrows, and underlines to connect these comments is a way to link fragments of discussion into a summary of what's been said

Asking questions is another important step. Cases come in many formats, from a simple „What would you do in this situation?" question to a detailed description of a situation with accompanying data to analyse. Most case assignments require students to answer open-ended questions (an open-ended question is designed to encourage a full meaningful answer using the subject's own knowledge and/or feelings) or develop solutions to open-ended problems with multiple potential solutions. Requirements can range from a one - paragraph answer to a fully developed group action plan, proposal or decision. Case assignments can be done individually or in teams so that the students can brainstorm solutions and share the workload.

The first question is important for setting the right tone for the rest of the discussion. Start with an open-ended inquiry. If you start with a question that is too obtuse, too formidable, or looks like a trick question, no one will answer. The best opening questions are open ended, where there are multiple reasonable answers, or where the question is neutral and simple to answer.

Follow-up questions: "What do you mean by ___?" or, "Could you clarify what you said about ___?" (even if it was a pretty clear statement – this gives students time for thinking, developing different views, and exploration in more depth). Or "How would you square that observation with what [name of person] pointed out?"

The next important step is to move the class seamlessly from one section of the discussion to the next. By developing a system of clear signals and using them consistently, the students will learn to follow your lead. One way to do it is to use the physical space of the classroom, standing to the side when leading a discussion between students and then coming to the Centre of the room when it is time to bring the attention back to you. Finally, summarize the important points at the end of each segment; this will help to change the topic to the next section, as well as to bring everything together at the end of class.

Beyond discussions and small group work, there are a number of techniques that can be used to enhance the case method, like role-play, taking vote, having students write their own case studies, dividing them into parts and assigning each group a different aspect of the study. When picking students for role-play, it is necessary to consider their backgrounds and pick students who either fully identify with the role or are on the exact opposite end of the spectrum. Voting requires students to publically commit to their positions, engaging them with the discussion and making them more likely to argue for their side. It will also give a sense of where the class stands on the debate. If the vast majority of the class stands on one side, you'll know to back up the minority so they don't feel overwhelmed and stop participating, shutting down the debate. When students write their own case studies, they will research facts, consider various angles of an issue, and have greater engagement in the course. By dividing the case into parts the students are also divided into groups and each group is assigned to a different aspect of the study. Then they present their findings to the other

groups, they can make recommendations and come to preliminary decisions. This is something they will have to do in real life business situations.

Each time a new case is included in a course, it's important to assess what the students have learned, and if there are ways to make it better. It can be difficult to see the success or failures of the case method right away, but there are some ways to track if a particular case is having positive outcomes. It is important to judge if the students are making substantial headway into the material. Are they engaged with the issues and enthusiastic about the discussion? Are they applying what they learned in the original discussion? Based on student responses, you can judge if the case needs to be "developed further, or whether more background information can or should be provided in the future.

As any other method of teaching, the case study method has both advantages and disadvantages. A major advantage of teaching with case studies is that the students are actively engaged in figuring out the principles by abstracting from the examples. This helps them to:

- develop critical thinking and reflective learning;
- improve organizational skills;
- enhance communication skills, both written and oral, as well as non-verbal communication skills, as they are also practiced by using case study method;
- train managerial communication skills, such as holding a meeting, negotiating a contract, giving a presentation, etc.;
- encourage collaborative learning and team-working skills.

Many teachers shy away from using case study method in the classroom for many reasons. First of all, they may be reluctant to change these new teaching modules (prefer talk and chalk approach). Secondly, they find it time consuming to look for or create a case, as well as it may take some time to explain the instructions. Finally, quieter students may find it hard to be engaged in the discussions, they may find themselves misunderstood, and it can be hard for the teacher to get everyone to speak up.

Bibliographic references:

1. DALY, P., *Methodology for using case studies in the business English language classroom.* - Internet TESL Journal, 2002, - 8-11 p.
2. ANGELO, T & BOEHRER, J., *Case learning: How does it work? Why is it effective?* -Case Method Website. How to teach with cases, University of California, Santa Barbera, 2002
3. ADELMAN, C., JENKINS, D.& KEMMIS, S. *Rethinking case study.* - Notes from the second Cambridge conference. Cambridge Journal of Education, 1976, - 139-50, 6(3) p.
4. KUTI, Zsuzsa *Young Learners and English Learning: Introducing the competency-based foreign language teaching material development project.* – UK: Melting Pot Extra, University of Leeds, 2008. - 2 p.
5. CERGHIT, Ioan *Sisteme de instruire alternative şi complementare. Structuri, stiluri şi strategii.* – Bucureşti: Editura Aramis, 2008, ISBN: 978-973-46-1016-7

MOTIVAȚIA – FACTOR MAJOR ÎN ÎNSUŞIREA LIMBILOR STRĂINE

Lect. sup. univ., Nona IONAŞ, ASEM
Lect. sup. univ., Elena DROBÎŞEVA, ASEM
e-mail: edrobisev@mail.ru

The article considers the most relevant motivational models for students who learn foreign languages, which are described from the sociologic, and psychological points of view. There are suggested some keys to the success of a foreign-language acquisition.

Cuvinte-cheie: *motivație, model motivațional, motivație intrinsecă, motivație extrinsecă etc.*

Clasificare JEL: I 29

Motivația educațională este recunoscută atât de profesori, cât și de cercetători ca unul din factorii-cheie, care influențează rata și succesul achiziției unei limbi străine. Este surprinzător faptul că, până în prezent, nu există o definiție exactă și unică a termenului *motivație* acceptată universal, cu toate că acest termen era frecvent utilizat în diferite contexte educaționale și de cercetare. După Deci și Ryon, motivația este o reglementare intenționată comportamentală. Alți cercetători susțin că aceasta reprezintă forța care inițiază, conduce și menține comportamentele spre un scop educațional, inclusiv cel care urmărește însușirea unei limbi străine. Alții definesc *motivația* ca o calitate psihologică ce conduce persoanele spre atingerea unor scopuri educaționale. Cert este doar faptul următor: toți cercetătorii din domeniu sunt de comun acord că motivația joacă un rol semnificativ la însușirea limbii străine, în general, și în procesul de predare-învățare, în particular. Motivația asigură imboldul primar la etapa începătoare și este forța motrice, care susține procesul de învățare pe termen lung adesea anevoios, dar și recompensabil.

Motivația reprezintă o construcție complexă cu mai multe fațete, dintre care se evidențiază valoarea atribuită sarcinii de însușire a limbii, rata succesului așteptat de studenți și (după părerea unora din ei) cauza succesului sau insuccesului. Motivarea studenților de a performa la însușirea unei limbi străine reprezintă un proces destul de anevoios și, fără cunoașterea teoriilor și strategiilor motivaționale, ne-ar fi dificil să formăm la cursanți atitudini pozitive față de procesul didactic. În această lucrare, vom încerca să generalizam asupra principalelor teorii științifice care stau la baza elaborării strategiilor motivaționale și care pot fi valorificate la cursurile de limbă străină. Dorim să subliniem, din start, că motivarea joacă un rol mult mai important decât ne-am putea închipui, deoarece reprezintă mult mai mult decât o simplă asigurare a unui număr de stimulenți pentru eficientizarea procesului de predare.

Cercetările din domeniul motivației la însușirea unei limbi străine au început în anii 1950, cu o dezvoltare ulterioară în anii 1970, intens exploatate pe parcursul anilor 1990 și până în prezent, demonstrând o continuă completare a conceptelor inițial introduse. Au fost abordate diferite aspecte și modele de motivație, dar se pare că cele descrise mai jos s-au dovedit a fi cele mai convingătoare și cu o rezonanță mai puternică în domeniul dat. *Modelul socio-educațional* al lui Gardner și Lambert se axează pe trei componente de bază ale motivației - intensitatea motivațională sau efortul, dorința de a învăța limba străină și atitudinea față de procesul de predare-învățare. Gardner face distinctă diferența dintre motivare și orientare. *Orientarea* se bazează pe un scop care trebuie atins și reprezintă un stimulent care generează motivația și o îndreaptă spre un set de scopuri finale. Orientarea nu reprezintă o parte a motivației, dar funcționează ca un antecedent motivațional. Gardner identifică două orientări principale:

- Orientarea integrativă – de interacționare în grupul de membri care însușesc sau vorbesc limba străină țintă;
- Orientarea instrumentală – un interes în avantajele mai materialiste și practice ale însușirii limbii (de exemplu, susținerea cu succes a examenului de bacalaureat sau aspirațiile spre o carieră mai bună).

Orientarea integrativă aduce un număr de motive, care sugerează că studentul trebuie să însușească limba pentru a se integra într-o anumită comunitate lingvistică. Orientarea instrumentală este un factor important asociat cu diferite scopuri, precum călătoriile peste hotare, navigarea în Internet, participarea la diferite proiecte de mobilitate școlară și studențească etc.

În anii 1990, s-a efectuat o trecere de la modelul socio-educațional al lui Gardner la *modelul psihologic* al motivației descris de Zoltan Dornyei care a mers mai departe de cele două orientări motivaționale ale lui Gardner. El caracterizează modelul său motivațional din perspectiva unor categorii numite nivele: nivelul limbii (cultura, comunitatea, valorile și beneficiile asociate cu limba-țintă), nivelul personal (caracteristicile manifestate la lecție de cei care studiază limba) și nivelul situației de învățare, care implică mai mulți factori (mediul din clasă, profesorul, contextul didactic, metodele didactice, colegii și personalitatea profesorului). Este uimitor faptul că fiecare nivel funcționează independent de celelalte.

Spre deosebire de accentul pe care îl pune Gardner pe integrativitate, Dornyei convinge că orientarea instrumentală are un impact mai mare asupra celor care învață limba și susține că însușirea limbii străine necesită o abordare mai pragmatică.

Cortazzi și Jin găsesc două variabile esențiale în motivație: cultura și identitatea personală. Recent (2011) Dornyei și Ushioda introduc o abordare nouă a modelului motivațional: din perspectiva respectului de sine și a auto-motivației cursantului. O altă teorie, elaborată în anii 1985-1995, de Deci și Ryan, pune accentul pe suportul tendințelor firești sau intrinsece de a avea un comportament eficient la lecțiile de limbă străină. Teoria acestora numită teoria de autodeterminare descrie trei orientări motivaționale incluse în termenii *amotivație, motivație intrinsecă, motivație extrinsecă.* Amotivația sau lipsa de motivație are loc în cazul când studentul nu vede relația dintre acțiunile întreprinse în procesul de învățare a limbii străine și consecințele acestora. Altfel spus, el consideră că își pierde timpul la lecții, nu atribuie vreo valoare cursului respectiv și nici nu se așteaptă să reușească pe parcurs. Lipsa motivației nu trebuie confundată cu *demotivația,* termen care implică o reducere sau diminuare a motivației din cauza unor factori externi, spre exemplu, niște alternative mai atractive decât pregătirea pentru lecții. Lipsa de motivație, după cum susține Dornyei, poate să apară atunci, când finalitățile presupuse ale însușirii unei limbi străine se cred ireale sau nerezonabile, astfel, nu se vede rostul implicării în activitățile propuse.

Motivația intrinsecă reprezintă rezultatul factorilor interni și apare atunci, când studentul se implică în activitățile care îl interesează cu plăcere, voit, fără a se aștepta la recompense sau constrângeri din exterior. Motivația intrinsecă este evident autodeterminată, iar sentimentul de satisfacție este generat de autonomie, competență și înrudire cu factorii de proces.

Motivația extrinsecă este caracterizată de influența factorilor externi, care impun presiune sau promit recompense la însușirea limbii. Studentul motivat extrinsec este orientat, de exemplu, spre oportunități mai bune în carieră, să fie remarcat pozitiv de colegi, din frică de admonestare sau pedeapsă din partea părinților sau, pur și simplu, pentru a dovedi în clasă că este un student bun. Desigur, atunci, când dispar factorii externi dispare și motivația. Cele patru tipuri de motivație extrinsecă (externă, introjectă, identificată, integrată) nu exclud autodeterminarea și pot avea diferite grade de intensitate, de la cea mai puțin autodeterminată (externă) până la cea mai auto-determinată (integrată).

Influența profesorului asupra motivației studenților. Cercetările din ultimele decenii au dovedit că profesorul de limbă străină este factorul motivațional determinant și că el joacă diferite roluri de influențare pentru o însușire eficientă a limbii: rolurile de inițiator, facilitator, motivator, mentor, model, consultant ș.a. Ele presupun să sporească motivația cursanților, ca ei să se angajeze activ și pozitiv în activitățile de învățare a limbii până la realizarea scopurilor propuse.

Dornyei afirmă că studenții sunt, în mare parte, influențați motivațional de către stilul de predare al profesorului, de utilizarea unor anumite strategii de predare din partea acestuia și de dorința cursanților de a se afilia la procesul de predare-învățare. Interacțiunile cursanților și profesorilor (experiențe, feedback, lauda, pedeapsa etc.) sunt considerate cei mai relevanți factori, care au un impact major asupra motivației cursanților. Acești factori pot fi grupați în trei categorii principale: (a) materiale didactice și metodologie, (b) personalitatea profesorului și (c) interacțiunea profesorului cu studenții: altfel zis, comportament, personalitate și stil de predare.

Cum profesorii pot promova motivarea la lecțiile de l. străină?

Crearea condițiilor motivaționale de bază. Este dovedit că comportamentul este un instrument puternic de motivare în auditoriu. Respectul și încrederea din partea profesorului pot influența angajamentul studenților. Entuziasmul fiind molipsitor îi face pe studenți să fie entuziaști și să accepte activitățile și sarcinile propuse.

O altă condiție este atmosfera în sala de clasă. Starea de anxietate este un factor care diminuază eficacitatea și motivația la însușirea limbii străine. Crearea unui mediu ambiant sigur dezvoltă simțul de comunitate și apartenență.

A treia condiție de bază este crearea de coeziune în grup cu norme convenabile pentru toți, ce de asemenea are un impact motivațional puternic la achiziționarea limbii. Aici este important de a implica studenții în crearea acestor norme și de a stabili regulile de conlucrare în comun acord.

Generarea motivației studenților. Visul profesorilor este de a avea în clasă studenți motivați, conduși de cutiozitatea de învăța și de a atinge scopurile didactice. Cu părere de rău, realitatea este departe de acest deziderat. Aici apare măiestria profesorului de a trezi „pofta" de învățare, realizabilă prin generarea interesului și plăcerii față de acest proces, dacă se ține cont de valorile și atitudinea față de limba străină, inclusiv față de valorile intrinsece, interculturale și instrumentale.

În al doilea rând, profesorul ar trebui să promoveze la studenți expectanțele de realizare a succesului, treptat și constant. Aceasta este posibil atunci, când sarcinile și realizarea acestora sunt clar definite pentru fiecare etapă, succesul fiind direct legat de suportul oferit pentru a depăși obstacolele cu care se confruntă cursanții.

Și, în final, scopurile spre care sunt orientați studenții trebuie stabilite ținând cont de cele pre-determinate de curriculum și de cele individuale, convenirea cărora este un lucru deosebit de dificil. Motivația, de asemenea, depinde mult de relevanța materialelor de studiu, care o sporesc atunci când sunt aplicabile în experiențele proprii. Motivant este și crearea unor convingeri realiste cu privire la însușirea limbii.

Menținerea și protejarea motivației. Motivația se cere nu doar generată, dar și menținută. Dornyei și Ushioda avertizează despre faptul că tendința naturală de a pierde ținta, de a se plictisi sau obosi, duce la diminuarea treptată a motivației inițiale. Pentru a-și menține studenții motivați, profesorul va apela la diversificarea stilului de predare, a materialelor de studiu și a sarcinilor. Respectul de sine și încrederea joacă roluri la fel de importante, precum și atunci când se accentuează aspectele pozitive ale învățării și imaginea social-pozitivă demonstrată de student. Profesorul, de asemenea, trebuie să accentueze auto-motivarea pentru menținerea motivației ca unul dintre cei mai puternici factori ai succesului.

Concluzie. Această lucrare a încercat să reflecte la cele mai importante și influente teorii ale motivației pentru însușirea cu succes unei limbi străine, rolul profesorului în sporirea motivației și realizarea continuă a progresului pe parcursul procesului de predare-învățare. Deși nu există teorii și strategii, care ar explica suficient motivația cursanților, totuși, ele pot fi aplicabile atunci când se ține cont de faptul că studenții sunt diferiți, astfel și strategiile motivaționale se cer aplicate diferențiat.

Referințe bibliografice:

1. AMES, C. *Classrom, goals, structures, and student motivation.* -Journal of Educational Psychology, 1992. - 84, 267-71
2. BENSON, P. & VOLLER, P. *Autonomy and independence in language leaming*. - Harlow: Longman, (eds.) 1997
3. DECI, E. L. *The relation of interest to the motivation of behavior: a self-determination theory perspective.* In K.A. Renninger, S. Hidi & A. Krapp (eds.), The role of interest in leaming and development, - 43-70 p.
4. DECI, E. L. & RYAN, R. M. *Instrinsic motivation and self-determination in human behaviour.* – New York: Plenum, 1985
5. DŐRNYEI, Z. *Motivation and motivating in the foreign lamguage classroom.* - Modern Language Journal, 1994a, - 78, 273-84 p.
6. DŐRNYEI, Z., NYILASI, E. & CLĖMENT, R. *Hungarian schiil children's motivation to foreign languages: a comparison of five target languages.* - Novelty, 1996, - 3, 6-16 p.
7. GARDNER, R. C. & MACINTYRE, P. D. *A student's contributions to second-language learning.* Part II: Affective variables. Language Teaching, 1993a, - 26, 1-11 p.
8. MACINTYRE, P.D. &NOELSC, K. A. *Using social-psychological variables to predict the of language learning strategies.* – Foreing Language Annals, 1996, - 29, 373-86 p.
9. PRESSLEY, M., EL-DINARY, P. B., BROWN, R. & STEIN, S. *Good strategy instruction is motivating and interesting.* – In K. A. Renninger, S. Hidi & A. Krapp (eds.), The role of interest in learing and development, 1992, - 333-58 p.

RISCUL VALUTAR AFERENT ECONOMIEI REPUBLICII MOLDOVA

Lect. sup. univ. Aurelia MARIANCIUC, ASEM
marianciucaurelia@gmail.com

Currency risk is the potential risk of loss from fluctuating foreign exchange rates when an investor has exposure to foreign currency or in foreign-currency-traded investments. Currency risk is a form of risk that originates from changes in the relative valuation of currencies. These changes can result in unpredictable gains and losses when the profits or dividends from an investment are converted from the foreign currency into U.S. dollars. Investors can reduce currency risk by using hedges and other techniques designed to offset any currency-related gains or losses.

Riscul valutar exprimă o probabilitate de a înregistra pierderi din contractele comerciale internaționale sau din alte raporturi economice, din cauza modificării cursului de schimb al valutei în perioada dintre încheierea contractului şi scadența acestuia. Riscul valutar este o formă de risc, care provine din schimbări în evaluarea relativă a monedelor. Aceste modificări pot duce la câștiguri și la pierderi imprevizibile, atunci, când profiturilele sau dividendele de la o investiție sunt convertite din moneda străină în oricare valută.

Investitorii pot reduce riscul valutar prin utilizarea diferitelor metode şi tehnici concepute pentru a compensa orice câştig sau pierdere legate de valută.

Cuvinte-cheie: *risc valutar, curs de schimb, inflaţie, transfer de valută, clauza de revizuire a preţurilor,clauza drepturilor speciale de tragere, clauza valutară, clauza coşului valutar,clauza aur.*

JEL Classification: G 10,G18,G32

Prin risc valutar se subînţelege probabilitatea unui câştig sau unei pierderi în urma modificării dimensiunilor valorice ale etaloanelor monetare sub influenţa factorilor economici, monetari, financiari, sociali şi politici.

Riscul valutar exprimă o probabilitate de a înregistra pierderi din contractele comerciale internaţionale sau din alte raporturi economice, din cauza modificării cursului de schimb al valutei în perioada dintre încheierea contractului şi scadenţa acestuia. Cei care sunt supuşi riscului valutar sunt importatorii şi exportatorii.

Riscul valutar se poate defini ca fiind probabilitatea ca o variaţie (adversă) a cursului valutar pe piaţă să ducă la diminuarea profitului net bancar. El este semnificativ la băncile implicate în operaţii valutare pe cont propriu sau în numele clienţilor. În Republica Moldova, riscul valutar este semnificativ pentru toate băncile, deoarece majoritatea au licenţă pentru astfel de operaţii pe care le oferă clienţilor şi pe care le folosesc şi ca o modalitate de protejare a capitalului şi activelor în condiţii de inflaţie.

Riscul valutar este probabilitatea înregistrării de pierderi determinată de expunerile în anumite valute multiplicate cu variaţiile în timp a cursurilor de schimb.

Modificările cursurilor de schimb sunt influenţate de:

- dinamica fluxurilor comerciale;
- inflaţia relativă din ţările intrate în relaţii comerciale;
- dobânzile relative din ţările intrate în relaţii comerciale şi financiare;
- investiţiile de capital;
- schimbările legislative şi de reglementări.

Sursele riscului valutar şi factorii care afectează expunerea la riscul valutar sunt:

- factorii structurali,
- factorii strategici;
- factorii externi;

Factorii structurali se referă la natura şi extinderea operaţiunilor valutare ale băncii (nivelul capitalului, volatilitatea capitalului, volumul şi structura portofoliului de credite şi investiţii etc.).

Factorii strategici se referă la eforturile băncii de a alege şi controla riscul său valutar

Factorii externi se referă la evenimente externe băncii (schimbări legislative, schimbări tehnologice, competiţie, condiţii de piaţă).

Republica Moldova are un risc de la minor spre mediu de a intra în incapacitate pe plăţile externe. Începutul procesului de depreciere a monedei naţionale poate fi asociat cu vara anului 2013, când, sub pretextul menţinerii unui nivel dorit al inflaţiei, BNM a făcut procurări de valută, cu precădere, în trimestrul III (247 mil. USD), inducând piaţa la un nou nivel de echilibru mai ridicat al cursului MDL/USD. Ulterior, pe parcursul primelor 3 trimestre ale anului 2014, factorul determinant al slăbirii leului a fost aprecierea dolarului american (valuta de referinţă în RM) pe pieţele internaţionale. Totodată, în ultimul trimestru al anului, deprecierea mult mai pronunţată a leului a avut alţi factori predominanţi.

Dacă pe partea de ofertă de valută lucrurile stau mai clar: reducerea, în trimestrul IV, a afluxului de valută din remitenţe şi exporturi cu 20.2, respectiv 11.4 la sută, semnele mari de întrebare survin pe partea de cerere, întrucât importurile, în mod normal, cel mai mare purtător de cerere de valută, a consemnat în ultimele 3 luni ale anului o scădere de 4.7 la sută,

față de perioada similară a anului trecut. În același timp, datele BNM arată o creștere enormă a cererii de valută, în special din partea persoanelor juridice.

Populația și agenții economici din Republica Moldova au trecut, în ultima perioadă, printr-una dintre cele mai simțite fluctuații ale cursului valutar, deoarece trendul a fost unul de devalorizare, și nu de consolidare a economiilor. Factorii naturali, precum și cei induși, au stimulat atât de intens tendința respectivă, încât au generat elementele speculative de pe piață. Acest context a provocat mai multe efecte:

a. Înăsprirea bruscă a politicii monetare prin majorarea ratei de bază cu 10 p.p. într-un scurt timp, ce va duce la ajustarea ratelor la credite și depozite la noul nivel al dobânzii. Ca urmare a creșterii dobânzii la credite, vor fi abandonate multe proiecte noi de afaceri, iar o parte din debitorii existenți vor întâmpina greutăți la rambursarea creditelor. În consecință va crește ponderea creditelor neperformante, reducerea eficienței bancare și restrângerea activității de creditare pe viitor.
b. Restricționarea accesului la finanțări ieftine va duce la înmulțirea cazurilor de falimente.
c. Majorarea prețurilor la toate produsele și serviciile de import.
d. Aprobarea majorării prețurilor la medicamente.
e. Solicitarea, din partea Gas Natural Fenosa, a majorării cu 30 la sută a tarifului pentru energia electrică și eventuala aprobare a majorării tarifului pentru furnizarea energiei electrice pe întreg teritoriul țării.
f. Majorarea prețurilor și tarifelor la produsele și serviciile autohtone în costul cărora serviciile energetice și alte produse/materii de import au o pondere semnificativă.
g. Creșterea nejustificată a prețurilor mai multor produse sub imboldul psihologic al oscilațiilor valutare.

În primele 11 luni ale lui 2015, veniturile se ridică la 37,7 miliarde MDL, iar cheltuielile la 38,7 miliarde MDL, cu un deficit prognozat la final de an în marja celui din 2014, de sub 2% din PIB; Datoria externă totală este de 1,3 miliarde USD, cu un exercițiu anual de aprox. 900 milioane MDL; Investițiile străine însumează, pe semestrul întâi 2015, doar 75 milioane USD, în scădere cu 43% față de perioada similară a anului 2014. La 17 ianuarie 2015, rezervele indicau o scădere de 68 milioane USD în ultima săptămână și de 500 milioane USD în ultimul an.

Potrivit studiului, principala vulnerabilitate manifestată dramatic în ultimul an constă în riscul valutar ridicat, includerea monedei locale în coșul valutelor legate de rubla rusească de către speculatori și investitori.

Problemele grave de guvernare corporativă din sistemul bancar constituie o altă vulnerabilitate majoră a statului. Este vitală sporirea transparenței proprietarilor beneficiari finali ai băncilor.

La fel, putem spune că mărimea riscului valutar este strâns legată şi de dinamica remitenților, exporturilor şi importurilor (vezi tabelul de mai jos).

Dinamica remitențelor, exporturilor şi importurilor

	2013 0.1-01.01.-30.09	**2013 01.10-31.12**	**Total**	**2014 01.01.-30.09**	**2014 01.10-31.12**	**Total**
Remitențe	1061,1	447,4	1508,5	1255,6	357,1	1612,6
Exporturi	1737	679,6	2416,2	1738	602,1	2340
Importuri	3970	1522,6	5492,4	3866	1451,3	5317,3

Sursa: *Biroul Național de Statistică al Republicii Moldova*

Republica Moldova se clasează printre primele 5 țări din lume, după ponderea remitențelor în PIB. Deşi ca pondere în PIB remitente au crescut nesemnificativ față de anul trecut, când s-au cifrat la 24%, Moldova a coborât o poziție în clasamentul celor mai dependente țări de bani veniți de la cetățenii care muncesc peste hotare.

Pe primul loc, în top 10 țări recipiente de transferuri în raport cu PIB-ul, continuă să se afle Tadjikistan cu o pondere de 42%, urmat de Kârgâzstan (32%) şi Nepal (29%). Republica Moldova este urmată în top de Samoa şi Lesotho, cu 24%, Haiti şi Armenia, cu 21%, Gambia, cu 20 şi Liberia, cu 18%.

În clasamentul țărilor cu cele mai mari remitențe, după volumul total al acestora, Moldova ocupă poziția a 58-a.

Banca Națională a Moldovei informează că, în perioada ianuarie-iulie 2015, prin intermediul băncilor licențiate au fost transferate din străinătate în favoarea persoanelor fizice mijloace băneşti în valoare netă de peste 662 de milioane de dolari, în scădere cu 30% față de aceeaşi perioadă a anului 2014. Banca Națională susține că scăderea transferurilor a fost cauzată, în cea mai mare parte, de impactul cursului de schimb al valutelor originale față de dolarul SUA.

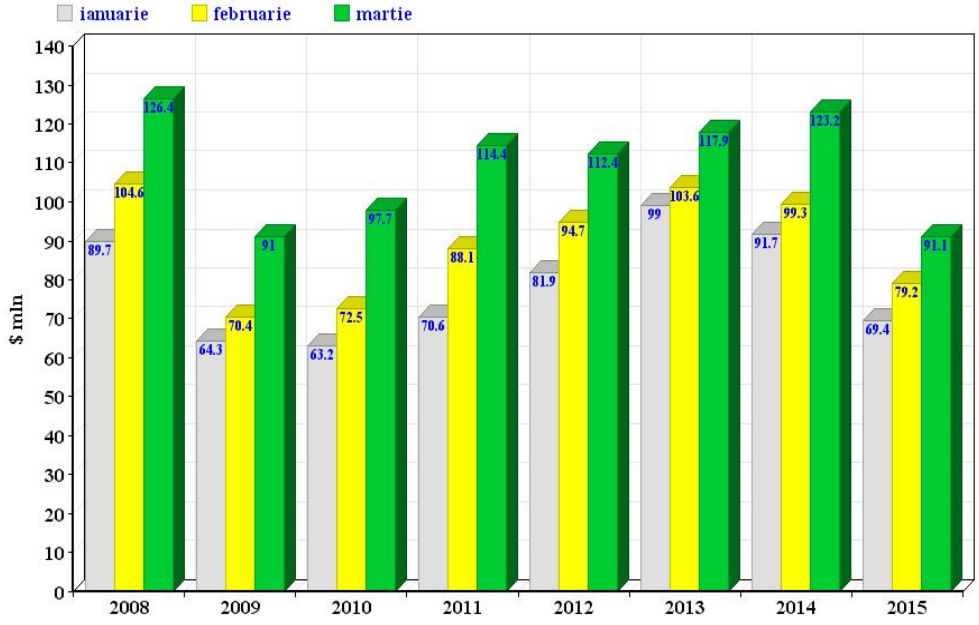
Transferurile de valută din străinătate rămân o sursă foarte importantă pentru economiile în curs de dezvoltare.

Banca Mondială plasa Republica Moldova pe locul doi în lume, în anul 2008, când transferurile ce au venit în țară de la cetățenii care muncesc peste hotare au atins maximumul istoric de 1660,9 milioane de dolari SUA.

Transferurile de mijloace băneşti în favoarea persoanelor fizice (rezidente şi nerezidente), prin băncile din Republica Moldova, au depăşit 12 miliarde de dolari SUA în anii 1999-2013, sumă ce depăşeşte de trei ori valoarea stocului investițiilor străine directe.

Riscul valutar ridicat în Republica Moldova, includerea monedei locale, în coşul valutelor legate de rubla rusească, de către speculatori şi investitori reprezintă principala vulnerabilitate manifestată dramatic în ultimul an.

Transferuri de mijloace băneşti efectuate în favoarea persoanelor fizice prin băncile din Moldova



Sursa: *BNM*

Cea mai mare vulnerabilitate a Republicii Moldova este cea legată de instabilitatea valutară.

Deprecierea rublei față de dolar și leu, combinată cu aprecierea leului față de rublă, va conduce la diminuarea remitențelor din Federația Rusă cu o treime, adică volumul total va scădea cu 20%.

De asemenea, recesiunea instalată în Rusia va reduce remitențele de acolo cu încă 5-10% din total, adică Republica Moldova va pierde din remitențe între 400 și 500 milioane de dolari.

Totodată, deficitul comercial uriaș, de 40% din PIB, trebuie finanțat, ceea ce va pune presiune suplimentară pe curs și va genera noi minime ale monedei locale. Pentru a finanța deficitul nu ne putem baza pe investițiile străine, care nu vor crește datorită incertitudinilor politice.

Singura posibilitate reală de a finanța deficitele o constituie sumele din asistențele financiare nerambursabile, în valoare totală de 150 milioane de dolari anual.

Deși nu există proceduri concrete de comportament, recomandate în condiții de risc valutar, anumite considerații ar putea ajuta cetățenii și agenții economici cel puțin să nu piardă din valoarea fondurilor pe care le dețin.

Diversificarea monedelor în care se păstrează economiile sau în care se vor încasa creanțele și efectua plăți în viitor. Crearea unui coș limitează din eventuale câștiguri speculative, dar, totodată, asigură că valoarea finală a acestuia va fi semnificativ mai mare în cazul unui exercițiu de devalorizare a unei monede;

Optimizarea consumurilor – procurarea rațională a produselor, fără a încerca procurări masive și oportuniste sau speculative. Orice flux este urmat de un aflux. Eventual, am putea recomanda procurarea produselor autohtone, deși, pe termen lung, aceasta nu este o soluție benefică, deoarece producătorii autohtoni trebuie să devină competitivi pentru a păstra piața locală.

Acțiuni post-factum şi presiunea publică – solicitarea imperativă de la actorii care investighează cauzele apariției situației curente – pentru a asigura că rapoartele de audit și investigații nu vor umple, pur şi simplu, rafturile vreunei biblioteci, ci vor duce la tragerea la răspundere a celor vinovați și va reprezenta o lecție de învățat pe viitor.

Există unele măsuri contractuale de atenuare a efectelor negative ale riscului valutar şi anume:

1. **Clauza de revizuire a prețurilor** – aceasta se înscrie în contractele comerciale internaționale astfel, încât să se atenueze efectele ce își au originea în modificarea prețurilor în perioada de la data încheierii contractului şi până la încasarea contravalorii mărfurilor contractate.
2. **Clauza drepturilor speciale de tragere** – constă în raportarea valutei din contractul comercial internațional la Drepturile Speciale de Tragere şi recalcularea drepturilor şi obligațiilor contractuale, astfel, încât să se aibă în vedere evoluția cursului de schimb de la scadența contractului față de cursul valutar de la data încheierii contractului.
3. **Clauza valutară** – presupune corelarea valutei de contract cu una mai stabilă şi agreată de ambele părți la contract. Contractul comercial internațional menționează cursul dintre cele două valute de la data încheierii şi prevede faptul că, în cazul în care raportul de schimb dintre valute suferă modificări ce depășesc anumite limite la scadență, plata se va realiza luându-se in calcul noul raport de schimb dintre valute.
4. **Clauza coşului valutar** – diferența dintre această clauză şi cea valutară constă în faptul că valuta în care se exprima contractul comercial internațional se raportează la mai multe valute, de unde şi numele de „cos valutar”. Abaterea cursurilor dintr-un coş valutar este moderată, asta deoarece posibilele efecte negative la unele valute se compensează cu efecte pozitive la alte valute.

5. **Clauza aur** – consta în precizarea conținutului în aur al monedei din momentul încheierii contractului şi a faptului că, atât timp cât se modifică conținutul în aur al monedei, plata se efectuează la noul raport de schimb rezultat. Această clauză nu mai este, însă, de actualitate, ea utilizându-se până în anul 1971.

Bibliografie:

1. CIOCOIU Nadia-Carmen, *Managementul riscului în afaceri şi proiecte*. – Bucureşti 2006, ASE. – 260 p.
2. Culegere de articole elaborate în cadrul proiectului „Cercetarea riscurilor investiționale în sectorul real al economiei". Chişinău: ASEM, 2009.
3. HOROBEȚ A., *Managementul riscului în investițiile internaționale* – Bucureşti 2005, Editura All Beck .- 266 p.
4. STOIAN Marian, *Gestiunea investițiilor* – Bucureşti 2002, ASE. - 286 p.

SECURITATEA ECONOMICĂ ȘI FINANCIARĂ – CONDIȚII DE BAZĂ ALE ACTIVITĂȚII BANCARE

Lect. univ. Dina MĂRGINEANU, ASEM

Fragile economic and financial security, lack of constructive methods of ensuring the safety of the banking system, in consequence determines instability at macro-economic level. Among the problems of the economic security of banking more highlights securing of financial resources, information, and the Bank's staff, developing mechanisms for financial security of the entire banking system, etc. For commercial banks become particularly significant conditions of such activity as: ensuring effective repayment of loans, maintaining liquidity,, in the present circumstances special, of globalisation.

Fragilitatea securtății economice şi financiare, lipsa unor metode constructive de asigurare a securității sistemului bancar determină, în consecință, instabilitatea la nivel macroeconomic. Printre problemele esențiale ale securității economice ale activității bancare, tot mai mult, se evidențiază asigurarea securității resurselor financiare, informației, patrimoniului şi personalului băncii, elaborarea unor mecanisme de securitate financiară a întregului sistem bancar etc. Pentru băncile comerciale, deosebit de importante devin astfel de condiți ale activității eficiente, ca asigurarea rambursării creditelor, menținerea lichidității, creşterea rentabilității, în special, în condițiile actuale ale globalizării.

***Cuvinte-cheie*:** *securitate economică și financiară, bancă comercială, resurse financiare, amenințare, pierderi, capital privat, asigurarea securității, procese macroeconomice.*

Sistemul bancar, prin intermediul operațiunilor sale de mobilizare a resurselor de la persoane fizice și juridice, pe de o parte, și orientarea acestor resurse către cele mai rentabile ramuri ale economiei, pe de altă parte, reprezintă unul dintre cele mai integrate sistem din economia națională, dar, în același timp, și cel mai sensibil la diverse vulnerabilități. După cum s-a menționat și anterior, acest sistem asigură mecanismul de redistribuire eficientă a capitalului între ramuri, sectoare ale economiei şi teritoriu, în acelaşi timp el este un element de bază al mecanismelor de plată şi decontări ale țării. Astfel, asigurarea unei mediu adecvat pentru o activitate bancară eficientă rămâne a fi o prioritate a economiilor de piață moderne. Deoarece, anume, odată cu aplicarea reformelor economice, adică trecerea de la economia centralizată la economia de piață, apare și necesitatea asigurării securității activității subsistemelor economiei naționale. Anume, în cadrul economiei de piață, întreprinderile cu

capital privat îți fac apariția și se dezvoltă intens, ocupând o nișă importantă în cadrul economiei naționale, acestea fiind băncile comerciale, diverse companii şi firme, care au un interes deosebit de a dezvolta producția proprie de bunuri şi servicii, inclusiv pe cele din sfera financiar-creditară. Cu trecerea la relațiile de piață, se schimbă radical şi structura sistemului bancar, se dezvoltă băncile comerciale, care activează în condiții nesigure şi riscante, ceea ce a accentuat problema asigurării securității activității băncilor. O importanță deosebită pentru structurile economice din sfera financiar-creditară o are înaintarea unor cerințe pentru securitatea activității lor. Asigurarea securtății devine o necesitte vitală, unul din principiile de bază ale funcționării structurilor din sectorul financiar-bancar. Cu toate acestea, până în prezent, nu există o abordare unică, sistematică pentru a asigura securitatea băncilor comerciale. Aici trebuie remarcat faptul că mare majoritate a abordărilor referitoare la securitatea băncilor se bazează, în principal, pe protecția fizică a băncii şi a bunurilor acesteia şi cu insuficientă atenție pentru componenta economică şi financiară a securității acesteia. Asigurarea securității economice şi, îndeosebi, a securității financiare a activității bancare, a obținut o „greutate" mai mare, odată cu aplicarea intensă a tehnologiilor informaționale, a inovațiilor financiare în activitatea bancară şi cu globalizarea intensă a proceselor economice şi financiare.

Siguranța activității bancare este o condiție de protecție a băncii şi clienților săi de amenințarea unor posibile pierderi, respectiv de riscurile care, de obicei, însoțesc activitatea bancară. Esența securității economice în sistemul bancar constă în asigurarea unei valorificări cât mai eficiente a resurselor băncii, prevenirea amenințărilor şi crearea condițiilor de funcționare stabilă şi eficientă a băncilor comerciale şi obținerea profitului. Asigurarea securității economice a băncilor are ca sarcină principală protejarea interesului economic al băncilor şi anume obținerea unui profit maxim cu riscuri minime, acesta fiind posibil de atins prin crearea unor condiții cât mai favorabile pentru desfăşurarea operațiunilor financiare. Pentru a face posibilă crearea, în mod deliberat, a unor astfel de condiții, sunt necesare determinarea şi evidențierea obiectivelor şi fenomenelor, care afectează securitatea economică a băncii, astfel, apare necesitatea ca acestea să fi supuse analizei complexe şi sistemice.

Asigurarea securității economice a activității bancare este procesul de a atinge o stare de protecție a intereselor economice ale băncii, manifestat prin punerea în aplicare a scopurilor şi obiectivelor sale statutare şi constă în crearea condițiilor favorabile pentru realizarea tuturor tipurilor de activități bancare prevăzute de statut.

Perfecționarea securității economice a sistemului bancar este necesară, în primul rând, din cauză că afectează interesele de proprietate ale unui cerc larg de subiecți, în al doilea rând, datorită specificului său, este capabilă de a influența procesele macroeconomice în întregime. Aceste circumstanțe prezintă o premisă firească pentru stabilirea, în privința activității bancare, a unor metode mai rigide de reglementare economică şi legală din paretea statului în scopul asigurării securității economice, în comparație cu alți subiecți ai activități de întreprinzător. Anume, de starea sistemului bancar al țării depinde, în mod esențial, stabilitatea monedei naționale, capacitatea ei de cumpărare, ce are o importanță primordială pentru economia națoinală.

În abordarea problemei de asigurare a securității băncilor şi a sistemului bancar în întregime, este greşit să se limiteze problema în cauză numai la un complex de măsuri de ordin legal, organizațional, tehnico-informațional şi să se facă abstracție de principala latură a securității lor - cea economico-financiară. Aceasta se explică prin faptul că, anume, dezvoltarea eficientă a potențialului băncii, respecarea normativelor economico-financiare permit de a exclude amenințările la securitatea acesteia. Factorii de bază ce influențează securitatea economică a sistemului bancar sunt stabilitatea politică şi economică internă şi externă, gradul de dependență al sistemului bancar de rezervele interne şi externe de finanțare,

gradul de concentrare a activelor bancare în diverse țări sau ramuri ale economiei; structura proprietății instituțiilor bancare.

Scopurile de bază ale sistemului securității activității bancare sunt: asigurarea funcționării normale, păstrării şi multiplicării proprietății şi infrastructurii băncii, atingerea de către bancă a scopurilor statutare; asigurarea protecției drepturilor economice ale persoanelor fizice şi juridice în domeniul activității bancare; fortificarea sistemului bancar, a securității financiare, economice şi naționale a statului. Îndeplinirea funcției de asigurare a securității economice a băncii presupune crearea unui serviciu, care ar coordona activitate de asigurare a securității în bancă, oferirea unor împuterniciri acestui serviciu, elaborarea unui mecanism de conlucrare cu alte subdiviziuni ale băncii în scopul de a asigura securitatea, crearea documentelor interne, care reglementează problemele referitoare la securitate. Rentabilitatea economică a asigurării securității economice se stabileşte în raport cu pierderile posibile, ca urmare a realizării amenințărilor posibile. Cheltuielile pentru crearea şi funcționarea sistemului de securitate nu depăşesc mărimea posibelei pagube. Delimitatea copetențelor presupune că conducerea generală în organizarea sistemului de securitate a băncii şi responsabilitatea pentru buna funcționare a acestui revine conducerii băncii şi serviciului de securitate

Componenta principală a securității economice a sistemului bancar este securitatea financiară. În condițiile actuale, acțiunea sistemelor financiare internaționale asupra sistemului bancar al unei țări luate în parte (cât şi a întregii economii) capătă o importanță aparte, deosebită şi un nivel calitativ net superior. Sucesul în obținerea scopurilor preconizate în strategiile de dezvoltare în domeniul asigurării securității financiare depinde primordial de componența, rolul şi nivelul de dezvoltare al sistemelor financiare, deja, formate, de selectarea canalelor respective de transmitere a impulsurilor respective de influență şi reglementare.

Asigurarea insuficientă a funcționarii unei verigi din lanțul sistemului bancar este în stare să producă perturbări serioase şi deformări în întregul sistem financiar, dar şi a activității economice a țării. În acest context, o importanță deosebită are asigurarea securității financiare a sistemului bancar ca o condiție indispensabilă a asigurării securității financiar-creditare a țării şi capacității de a înfaptui o politică monetar-creditară şi valutară, conform intereselor sale naționale. Asigurarea securității financiare a băncilor constă în capacitatea organelor respective de a asigura stabilitatea dezvoltării economice a sistemului bancar, sistemului de plăți şi decontări şi indicatorilor financiari de bază, de a neutraliza la maximum influența crizelor financiare internaționale asupra sistemelor economice, sociale şi politice naționale, de a atrage şi utiliza optimal împrumuturile externe, a preîntâmpina încălcările prevederilor legale în relațiile financiare (ex., spălarea banilor obținuți din afaceri ilegale).

Conceptul teoretic şi mecanismul asigurării securității financiare, încă, nu este definitivat, în literatura de specialitate, găsim informații referitoare la aspectele organizaționale, tehnice şi juridice referitoare la securitatea băncilor, în acelaşi timp, probleme specifice referitoare la stabilitatea băncilor (rambursarea creditelor, reducerea riscurilor) teoretic nu sunt elaborate.

Esența securității financiare a instituției creditare se referă la asigurarea măsurilor organizaționale, tehnice şi profilactice, care asigură protecția calitativă a intereselor băncii comerciale, asigurarea rambursării creditelor, creşterea lichidității activelor, majorarea capitalului statutar etc.

Problema referitoare la asigurarea securității financiare a băncii comerciale se prezintă a fi una extrem de importantă şi complicată, îndeosebi în condițiile globalizării economiei mondiale. Asigurarea securității finaciare a băncii comerciale presupune, în primul rând, o funcționarea cât mai eficientă a băncii, ceea ce, la rândul său, presupune faptul că banca

dispune de fonduri suficiente pentru a face față numeroaselor probleme legate de securitatea informației, protecția angajaților băncii, protejarea bunurilor materiale ale băncii etc.

Esența componentei financiare a securității activității bancare constă în asigurarea măsurilor administrativ-organizatorice, tehnice şi de prevenire, care garantează protecția calitativă a drepturilor şi intereselor băncii comerciale, creşterea capitalului statutar, creşterea lichidității activelor, asigurarea rambursării creditelor, integritatea bunurilor materiale şi financiare. În multe cazuri, asigurarea securității financiare a băncilor comerciale este complicată de condițiile economice generale nefavorabile, modificările condițiilor de funcționare a acestora.

Sistemul bancar, în esență, se prezintă ca un sistem comportamental autoorganizațional şi orientat spre un anumit scop, care, concomitent, posedă o legătură inversă. Acest criteriu de formare a sitemului dat indică asupra influențelor externe de reglementare, care pot provoca o reacție neliniară din partea sistemului bancar. Dependența funcțională a sistemului bancar de situația economică îi determină specificul, care constă în faptul că situația, indicatorii dinamici, securitatea sunt determinate de nivelul şi ritmurile de dezvoltare al potențialului social-economic al țării. Acesta este un factor extern (exogen) în raport cu sectorul bancar. Importanță primordială prezintă şi influența opusă a sistemului bancar asupra situației social-economice a societății ce confirmă opinia, conform căreia toate elementele sistemului sunt corelate, se află în interdependență şi interconexiune.

Analiza securității financiare a sistemului bancar include indicatori ce caracterizează organizarea reglementării monetar-creditare, reglementarea legală a operațiunilor bancare, eficienței şi suficienței supravegherii bancare şi eficienței funcționării sistemului de plăți. Indicatorii în cauză pot fi determinați atât pentru o bancă aparte, cât şi pentru sistemul bancar în întregime, la diferite niveluri ierarhice, ceea ce accentuează apartenența lor către un anumit sistem. În cadrul sistemului securității financiare a băncilor comerciale, indicatorii trebuie să corespundă cerințelor de performanță ale sistemului, adică să reflecte principalele domenii ale activității băncilor comerciale şi să fie în corelație cu procesul de dezvoltare a acestora. În plus, indicatorii securității financiare a băncilor comerciale ar trebui să fie suficient de simpli şi concreți, determinanți şi reprezentativi, compatibili cu sistemul de evidență, de asemenea, să ofere posibilitatea de a fi urmăriți şi controlați. În literatura de specialitate, nivelul real al securității financiare este evaluat de o multitudine de indicatori, care sunt divizați în externi şi interni. În dependență de nivel caracteristic obiectului securității, se determină indicatorii macroeconomici, mezoeconomici şi microeconomici. După nivelul importanței, indicatorii se împart în generali, de bază şi privați. Printre multitudinea de indicatori care se întâlnesc în literatura de specialitate, pentru a evalua securitatea financiară, numărul indicatorilor ce se referă la sistemul bancar este nesemnificativ. Printre indicatorii care caracterizează procesul de creditare, cum ar fi multiplicatorul de credit, dinamica investițiilor în credite. În calitate de indicatori ai circulației banilor, pot servi, spre exemplu, raportul agregatului monetar M2 către produsul intren brut şi viteza de circulație a banilor.

În consecință, esența securității financiare a sistemului bancar se realizează prin intermediul sistemului de criterii şi indicatori. Criteriile securității financiare ale sistemului bancar nu sunt altceva decât estimarea situației sistemului bancar din punct de vedere al proceselor de bază derulate, ce reflectă esența securității financiare, care, la rândul său, este parte componentă a securității economce. Estimarea, conform criteriilor, a securității include în sine: aprecierea potențialului de resurse şi posibilităților de dezvoltare; determinarea nivelului eficienței utilizării resurselor, capitalului şi muncii; gradul de corespundere a indicator calculați celor analogici, în unele țări economice-dezvoltate şi nivelului la care amenințările cu caracter intern şi extern se reduc la minimum; capacitatea concurențială a sistemului bancar.

Sistemul de indicatori în expresie valorică permite de a preveni, în mod anticipat, pericolul potențial şi de a întreprinde măsuri în scopul evitării acestuia. În asigurarea securității financiare, importanța principală nu o dețin înşişi indictorii, ci limitele lor. Importat este că gradul maxim al securității se obține cu condiția că întreg sistemul (complexul) de indicatori se află în limitele valorice permise, iar aceste valori obținute ale unor indicatori nu sunt în detrimentul altora.

Sistemul bancar este unul dintre cei mai importanți piloni ai economiei unei țări, reprezentând veriga de legătură dintre ramurile economiei, a căror activitate influențează situația economică, socială şi politică a unui stat. Un sistem bancar stabil, eficient şi viabil, care asigură mobilizarea disponibilităților monetare ale economiei naționale, orientându-le spre desfăşurarea activităților financiare eficiente, constituie o premisă importantă pentru dezvoltarea economică.

Bibliografie:

1. АБАЛКИН Л.И. *Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение.* Вопросы экономики. № 12, 1994, с. 4-13.
2. TOMA A. *Globalizarea: provocări, riscuri şi pericole.* ASEM, Chişinău, 2005, 227 p.
3. Project of Optimale Network Topology – The Sixth International Conference on Economic Informatics, Romania, Ediția a IV-a, ASE, Editura economica, Bucuresti, 1999, 193 p.
4. СЛЕПОВ В.А., ГРОМОВА Е.К. *О взаимосвязи финансовой политики, стратегии и тактики* // Финансы, №8. 2000, с.50.
5. ЕГОРОВА Н.Е., СМУЛОВ А.М. *Банковская фирма: стратегическое планирование и взаимодействие с реальным сектором*. М., 2000, 342 с.

ASIGURAREA STABILITĂȚII FINANCIARE PRIN INTERMEDIUL PIEȚELOR MONETARE ŞI DE CAPITAL ÎN CONTEXTUL PROCESELOR DE INTEGRARE EUROPEANĂ

Lect. sup. univ. Nina MUNTEANU, ASEM
ninaluckinn@gmail.com

The concept of financial stability has not yet been clearly defined, nor a model or analytical framework evaluation. It can be considered that the financial stability is observable in the situations where there is no any systemic crisis. On the other hand, considering the functions that the financial system has, we can say that it is stable when it is capable of efficiently allocating resources, both spatially and inter-temporally managing financial risks through an adequate measurement and correct itself when is damaged by external shocks. Thus, it can be considered that a financial system, regardless of its size or complexity, is stable when it is able to facilitate the performance of an economy and the imbalances that occur as a result of significant adverse shocks.

Key words: *Criza financiară internațională, Politică de macroprudențialitate, Politica monetară, Stabilitatea financiară, Riscul sistemic.*

JEL classification: G28, O16

Sistemul financiar are un rol vital pentru economia reală, iar funcționarea sa sănătoasă contribuie la creşterea economică, deoarece garantează finanțarea celor mai bune oportunități de investiții, favorizează acumularea de capital şi ameliorează distribuirea riscurilor.

Conceptul de **stabilitate financiară** nu beneficiază încă de o definiție consacrată şi nici de un model sau cadru analitic de evaluare. Pe de o parte, se poate considera că stabilitatea financiară este observabilă în situațiile în care nu se manifestă nicio criză sistemică. Pe de altă parte, ținând cont de funcțiile pe care le are sistemul financiar, se poate aprecia că acesta este stabil, atunci, când este capabil să aloce eficient resursele economice, atât spațial, cât şi inter-temporal, să administreze riscurile financiare printr-o măsurare adecvată şi să se auto-corecteze atunci când este afectat de şocuri externe. Astfel, se poate considera că un sistem financiar, indiferent de mărimea sau complexitatea sa, este stabil, atunci, când este capabil să faciliteze performanțele unei economii şi să corecteze dezechilibrele care apar, ca urmare a unor şocuri adverse semnificative.

Se poate afirma că **stabilitatea financiară** reprezintă starea în care mecanismele economice: de formare a prețurilor, de evaluare, divizare şi gestionare a riscurilor financiare funcționează suficient de bine pentru a contribui la creşterea performanței economice.

Astfel, stabilitatea financiară:

- în sens restrâns – absența crizelor financiare
- în sens larg – stare a sistemul financiar în care acesta îşi îndeplineşte adecvat funcțiile, chiar şi pe fondul unor şocuri severe, precum: intermedierea financiară; asigurarea realizării fără sincope a plăților în economie; administrarea riguroasă a riscurilor financiare.

Dacă sistemul financiar nu-şi îndeplineşte rolul, economia reală suferă pierderi importante, iar efectele instabilității financiare sunt:

- încetinirea creşterii economice sau chiar pierderi de PIB;
- creşterea costurilor de intermediere financiară, care poate alimenta dezvoltarea fenomenului de selecție adversă;
- reducerea averii şi/sau a veniturilor populației;
- deprecierea valorii plasamentelor financiare;
- pierderea parțială a depozitelor bancare;
- reducerea valorii portofoliilor bursiere;
- pierderi din venitul disponibil, prin reducerea salariilor ca urmare a reducerii cererii de forță de muncă;
- creşterea fiscalității pentru obținerea de resurse bugetare, care să acopere cheltuielile guvernamentale ocazionate de limitarea propagării şocului sistemic la nivelul sectorului financiar;
- cheltuieli bugetare suplimentare ocazionate de recapitalizarea instituțiilor financiare afectate de şocul sistemic şi a schemelor de afectare a eficacității politicii monetare, mecanismul de transmisie fiind sever alterat (de garantarea depozitelor bancare).

Contextul globalizării financiare şi evenimentele recente au readus în discuție dilema potrivit căreia politica monetară ar trebui, sau nu, să-şi asume drept obiectiv principal asigurarea stabilității financiare în paralel cu actualul obiectiv fundamental, cel de asigurare a stabilității prețurilor. Astfel, în raportul stabilitatea prețurilor – stabilitatea financiară se întrevede relația:

- pe termen lung: cele două tipuri de stabilitate se favorizează reciproc;
- pe termen scurt: se poate ajunge chiar la un conflict între obiectivul stabilității prețurilor şi cel al stabilității financiare, iar în situația în care banca centrală este nevoită să acționeze în calitate de împrumutător de ultimă instanță pentru menținerea stabilității financiare, obiectivul de stabilitate a prețurilor poate fi afectat.

În condițiile de globalizare, dar şi de criză la nivel global, este tot mai vădită necesitatea reglementării prudențiale ale cărei obiective principale sunt: menținerea stabilității şi încrederii în sistemul bancar (protecția împotriva riscului sistemic); protecția clienților (în special, a deponenților) împotriva pierderilor financiare în cazul falimentului băncilor;

protejarea clienților (consumatorilor) împotriva abuzurilor din partea băncilor; contracararea riscului moral indus de existența dispozitivului (plasei) de siguranță („safety net”) a sistemului bancar; asigurarea unui sistem bancar eficient şi competitiv.

De asemenea, sunt recomandate:

- supravegherea bancară şi efectuarea de controale la fața locului (on-site supervision), cu scopul de a: valida acuratețea raportărilor prudențiale; analiza sistemul de control intern şi de gestiune a riscurilor, precum şi alte aspecte (cum ar fi calitatea conducerii) ce nu pot fi determinate prin tehnici de supraveghere „off-site”;
- monitorizarea bazată pe raportări prudențiale (offsite supervision) ce serveşte ca un dispozitiv de avertizare timpurie şi favorizează îmbunătățirea eficienței supravegherii la fața locului;
- evaluarea riscului sistemic etc.

Totuşi, analizând modelul conceptual al testului de rezistență bancară (stress test) pe diverse piețe, constatăm că avem nevoie de o piață de capital, care să contribuie în mod semnificativ la finanțarea economiei în condițiile în care activitatea băncilor este în comprimare -- ca urmare a crizei financiare internaționale. Această situație se observă peste tot în Europa, diferențele între țări decurgând din situații macroeconomice specifice, calitatea instituțiilor şi caracteristici ale piețelor de capital naționale.

Mai puțin înțeleasă este relația piață decapital - stabilitate financiară. Criza financiară a dovedit că stabilitatea prețurilor nu echivalează cu stabilitatea financiară, a reliefat noxe pe care un sector financiar supradimensionat şi proliferarea de produse financiare riscante (toxice) le produc. Un regim financiar internațional care a favorizat mişcări de capital de amploare, pe termen scurt (volatile), nu a ajutat băncile centrale în apărarea stabilității financiare. A operat şi credința greşită că deschiderea totală a piețelor de capital este neproblematică.

O economie, cu cât este mai mică şi mai deschisă, cu atât mai mult fluxuri de capital intense pot cauza perturbații. Este situația cu care se confruntă numeroase economii emergente, fie la intrări, fie la ieşiri de capital masive.

Este de notat, totodată, că cu cât o piață de capital este mai adancă şi mai “primitoare”, cu atât riscul unor mişcări de capital destabilizatoare este mai înalt în lipsa unor acțiuni de protejare. Apare întrebarea:ce se poate face pentru a avea o piață de capital ca alternativă de relevanță a finanțării bancare protejând, în acelaşi timp, stabilitatea economiei?

Unele țări recurg la controlul mişcărilor de capital, în special în economiile emergente, la mix de politici monetare şi fiscale care ar preveni bulele speculative, atât cât e posibil.

În cadrul Uniunii Europeane, unde circulația liberă a capitalului este regulă a funcționării pieței unice (single market), în țările avansate economic, care au renunțat la restricții cu privire la circulatia capitalului, s-a consacrat noțiunea de „macroprudențialitate”. Respectiv, politici care să încerce a preveni bulele speculative, să asigure aşa-numitele „buffers” pentru momentele mai delicate, care ar atenua amplitudinea recesionistă a unui ciclu economic, respectiv a riscurilor sistemice.

Aşadar, problema-cheie pentru politica macroeconomică constă în reglementarea şi supravegherea piețelor financiare autohtone, în vederea asigurării dezvoltării pieței de capital astfel, încât să fie protejată stabilitatea financiară şi macroeconomică. În acest sens, strategia de dezvoltare a pieței de capital, în Republica Moldova, trebuie să țină cont, printre altele, de:

- necesitatea de a consolida instituțiile pieței de capital: bursele, depozitarul central etc., respectiv, infrastructura pietei de capital prin reglementări şi supraveghere adecvate, ținându-se cont de legislația UE;
- legăturile între piața de capital şi entitățile bancare;
- sprijinirea IMM-urilor ca acestea să aibă acces la piața de capital;

- nevoia de a stimula economisirea internă, crearea şi implicarea fondurilor de investiţii, a fondurilor private de pensii la finanţarea economiei autohtone, fapt ce presupune încredere în piaţa de capital autohtonă;
- aspecte de ordin macroprudenţial ce ţin de conduita jucătorilor în piaţă, de calitatea instituţiilor pieţei de capital, de mersul politicii macroeconomice (acţiunile manifestate de BNM, execuţia bugetului public).

Deoarece strategia de dezvoltare a pieţei de capital nu se poate rezuma la un decalog al dezideratelor jucătorilor din piaţă, piaţa de capital trebuie să raspundă şi cerinţelor de stabilitate economică, macroprudenţiale. Un rol esenţial în această privinţă trebuie să-i revină Comitetului Naţional de Stabilitate Financiară (CNSF), care, în ţara noastră, a fost creat în baza Hotărârii Guvernului Republicii Moldova nr. 449 din 02.06.2010. Banca Naţională a Moldovei (BNM) face parte din componenţa nominală a CNSF, iar guvernatorul BNM este vicepreşedinte al comitetului. Acesta trebuie să fie un echivalent autohton al Consiliului European pentru Riscuri Sistemice.

Există mai multe pârghii ale autorităţilor financiare naţionale pentru a menţine stabilitatea financiară şi a avertiza din timp asupra crizelor financiare. În primul rând, acestea sunt normele şi supravegherea prudenţială a băncilor, dar şi evaluarea stabilităţii lor financiare. De altfel, băncile, societăţile de asigurări şi alte instituţii financiare formează prima linie de apărare împotriva crizelor financiare. Băncile trebuie să-şi atenueze vulnerabilitatea, orice bancă poate fi vulnerabilă la riscuri, dacă acordă credite semnificative unui anumit sector, deoarece depinde de evoluţiile consemnate de acesta. Datele Băncii Naţionale a Moldovei (BNM) arată că băncile oferă preponderent credite pentru industrie şi comerţ, circa 54,63%, ceea ce înseamnă că sunt orientate spre obţinerea unui profit imediat. În acelaşi timp, ele evită sectoarele problematice, cum ar fi agricultura şi industria construcţiilor (13,50% şi 12,17%).

O importanţă deosebită în practica de evaluare a stabilităţii financiare şi crearea sistemului de securitate financiară, în Republica Moldova, o are implementarea metodelor internaţionale de management al riscurilor de securitate, de aceea, reformele care ar trebui făcute trebuie să înceapă, anume, cu introducerea acestor standarde internaţionale.

Problema esenţială care trebuie soluţionată constă în elaborarea unor criterii concrete care vor determina gradul de stabilitate financiară a ţării, prin evidenţierea acelor indicatori principali, care, fiind comparaţi cu valoarea-prag, vor da o estimare complexă a situaţiei reale în RM. Estimarea lor va permite de a evidenţia obiectiv tendinţele, în special cele periculoase, de dezvoltare a economiei ţării.

Instrumentul principal care trebuie să fie utilizat pentru excluderea crizelor, este monitorizarea riscurilor şi avertizarea timpurie. Acest lucru este recomandat şi de Fondul Monetar Internaţional (FMI), însă măsurile necesare trebuie luate în funcţie de specificul economiei naţionale. Pentru a evita impactul dur al unei crize financiare, experţii propun să fie aplicată monitorizarea strategică.

La nivel internaţional, pentru monitorizarea stabilităţii financiare sunt folosiţi o multitudine de indicatori individuali, precum şi hărţi de risc şi tablouri de bord sau sunt construiţi indicatori compoziţi pentru riscul sistemic. Stabilitatea preţurilor şi stabilitatea financiară sunt obiective urmărite de banca centrală.

Stabilitatea preţurilor este cuantificată prin rata inflaţiei, în timp ce stabilitatea financiară este dificil de măsurat cu un singur indicator, iar BNR urmăreşte, pentru monitorizarea stabilităţii financiare, un portofoliu de peste 160 de indicatori grupaţi după 10 sectoare de activitate. Identificarea celor mai relevanţi indicatori, a pragurilor de semnal şi a unui indicator compozit final este preocuparea importantă actuală a băncilor centrale pentru monitorizarea stabilităţii financiare. Indicatorii folosiţi în evaluările atât ale diverselor

organisme internaționale, cât şi ale BNR arată că sistemul financiar din România este capabil să gestioneze adecvat riscurile, iar intensitatea provocărilor este similară celor din regiune.

În Republica Moldova, experții au elaborat un sistem cu circa 80 de indicatori ai stabilității financiare, care reflectă situația macroeconomică, prețurile, nivelul economiilor şi investițiilor în economie, procesele financiare şi starea piețelor financiare, activitatea bancară, piața de schimb valutar şi cursul monedei naționale. În concluzie, se poate afirma că acest fapt ar permite să fie identificate sursele şi factorii de amenințare a stabilității, să se prognozeze evoluția evenimentelor şi prevenirea amenințărilor, altfel, crizele ne vor vizita tot mai des.

Bibliografie:

1. ALBULESCU, C. *Forecasting the Romanian Financial System Stability Using a Stochastic Simulation Model.* Romanian Journal of Economic Forecasting, 13(1), pp. 81-98, 2010.
2. BAXA, J., HORVATH, R., VASICEK, B. *Time-Varying Monetary-Policy Rules and Financial Stress: Does Financial Instability Matter for Monetary Policy?* Czech National Bank Working Paper, No. 3, 2011.
3. MANOLESCU, Gh. *Politici şi instituții financiar-bancare europene.* Editura Fundației România de Mâine, Bucureşti, 2008.
4. *Macroprudențialitatea. Reglementarea, crizele financiare şi politica monetară,* http://www.bnro.ro/PublicationDocuments.aspx? icid=6885
5. *Politica monetară* în www.bnr.ro
6. *Policymaking from a „macroprudential" perspective in emerging market economies*, http://www.bis.org/publ/work336.pdf;

DIFERENȚELE INTERCULTURALE ÎN MANAGEMENTUL FIRMELOR INTERNAȚIONALE

Lect. sup. univ. Angela PÎRLOG, ASEM
angela.pirlog@yahoo.com

Knowing about cultural differences of different countries nowadays is of the same importance as to know the history and the culture of your own country if you want to go further: as tourist, enterpreneur or politician. Now it is very possible due to the globalization. In the article below I have reflected about cultural differences and their dimentions presented in the works of famous reseachers.

***Cuvinte-cheie**: management, comunicare interculturală, cultură, dimensiuni inter-culturale, diferențe culturale, afaceri internaționale*

Clasificarea JEL: F23, M14, M16

„Nerecunoaşterea diferențelor culturale şi eşecul de conciliere eficientă a lor justifică multe dintre gafele zilnice comise de managerii multinaționali din întreaga lume"
Robert Mockler

Descoperirea şi evaluarea diferențelor culturale este un subiect vast, complex şi foarte important. Pentru a înțelege mai bine diferitele moduri de gândire, sentimentele şi comportamentul oamenilor în diferite culturi şi țări trebuie luate în considerare rezultatele obținute de cercetătorii şi practicienii cu renume mondial. O cultură este diferită de alta prin specificul soluțiilor date (*WS*) la diverse probleme (*P*) cu care se întâlnesc, zi de zi, membrii unei entități colective. Această abordare este valabilă atât la nivel de persoană, atunci, când ia

o decizie, cât şi la nivel de organizaţie, când managerii stabilesc scopuri, strategii şi oferă decizii subalternilor din aria lor de competenţă.

Acest articol prezintă o reflecţie asupra diferenţelor culturale descrise în lucrările savantului Fons Trompenaars, Director al Centrului Olandez de Studii Internaţionale în Afaceri, precum şi ale altor savanţi şi impactul acestora asupra managementului intercultural. Conform lui Trompenaars, diferenţele culturale sunt generate de trei aspecte:

- relaţiile interumane;
- atitudinea faţă de timp;
- atitudinea vizavi de natură.

Fons Trompenaars este de părerea că toate cele trei aspecte sunt probleme universale ale căror soluţii pot fi oferite de diferite grupuri/colectivităţi în mod diferit. Savantul identifică şapte *dimensiuni culturale* distincte asociate diverselor soluţii date (*WS*) pentru a soluţiona cele trei probleme (P). Cea mai complexă problemă este cea care presupune *relaţiile interumane.* Aceasta, la rândul ei, generează alte cinci dimensiuni culturale:

- Universalism/particularism
- Individualism/colectivism
- Neutru/afectiv
- Specific/difuz
- Statut câştigat/statut atribuit.

Universalism versus particularism

Dimensiunea culturală dată presupune maniera în care conştientizăm comportamentul altei persoane. Se pot descrie două alternative „pure" de a judeca pe ceilalţi, alternative ce se localizează la două extreme:

- obligaţia de a adera la *setul de valori universale* admise în acea cultură, adică la un set de principii şi reguli ce reflectă valorile ei specifice. În cazul dat, se preferă standardele universale;
- obligaţia de a adera la *opiniile unor persoane* pe care le cunoaştem şi faţă de care suntem apropiaţi.

Conform acestei dimensiuni şi, anume, ţinând cont de extremele acesteia o persoană universalistă, membru al unei anumite culturi, va susţine despre un particularist că nu poţi avea încredere, deoarece nu sunt obiectivi pentru că-şi ajută necondiţionat prietenul, iar o persoană particularistă va susţine ideea că un universalist dintr-o altă cultură nu este un om de încredere, din simplul motiv că nu-şi ajută nici măcar prietenii.

Ţările cu predominanta universalistă sunt: Anglia, Canada, Elveţia, Germania, SUA. Ţările cu predominanta particularistă sunt: Coreea de Sud, Indonezia, România, Rusia, Venezuela.

Cunoaşterea acestei dimensiuni culturale va îmbunătăţi gestionarea afacerilor internaţionale, atât într-o firmă localizată într-o anumită cultură şi se manifestă între relaţiile dintre decidenţi şi executanţi în relaţiile zilnice, cât şi atunci când avem de soluţionat probleme ale unor firme ce aparţin unor culturi diferite. Astfel, sunt diverse aspecte, mentalităţi şi atitudini specifice ale managerilor ce aparţin predominant de universalism, şi anume:

- accentul se pune mai mult pe reguli, şi nu pe relaţii;
- contractul este un cadru de acţiune;
- avem încredere în persoane ce-şi respectă cuvântul şi contractul;
- întotdeauna există un singur adevăr;
- afacere încheiată trebuie respectată.

Caracteristicile particularismului sunt:

- accentul se pune pe relaţii şi nu pe reguli;
- contractul poate fi uşor modificat;

- avem încredere în persoane ce-şi onorează înțelegerile mutuale;
- există mai multe adevăruri;
- în afaceri reuşita primează în față relațiilor.

Individualism / colectivism

Vorbind despre această dimensiune culturală, vorbim despre conflictul inevitabil dintre ceea ce doreşte fiecare dintre noi, ca individ, şi interesele grupului din care facem parte, fapt reliefat excelent de către analistul Peter Drucker.

Individualismul presupune „orientarea către sine", deci, predomină „eu-l"; o persoană din această categorie intrată în contact cu o altă persoană va încerca să identifice dorințele specifice ale celuilalt, adaptându-şi atitudinea.

Colectivismul presupune „orientarea către obiective comune", deci, plasează interesul de grup înaintea propriului interes.

Și în cazul acestei dimensiuni culturale survin două extreme:

- persoana cu mentalitate individualistă consideră că, dacă există libertăți şi oportunități individuale, atunci nivelul de trai va fi mai bun. Orice restricție asupra libertății individuale este considerată în acest caz o restricție asupra liberei inițiative şi procesului de inovare socială;
- persoana cu mentalitate colectivistă consideră că grija față de grup sporeşte calitatea vieții individuale, chiar dacă se îngrădeşte libertatea individuală. Persoanele aparținând acestei culturi luptă pentru succesul grupului şi ignoră realizările la nivel de individ.

Conform cercetărilor, există o predominare pentru colectivism, în aşa țări, precum Coreea de Sud, Grecia, Japonia, Franța, România, Thailanda sau individualism în Australia, Canada, Germania, Olanda, SUA.

Preferințele indivizilor pentru colectivism sau individualism în diferite țări sunt luate în calcul în următoarele aspecte manageriale, ca: procesul de luare a deciziilor, procedurile de motivare a salariaților şi organizarea structurală a firmei.

Particularitățile ce diferențiază culturile individualiste de cele colectiviste pot fi prezentate în felul următor:

Individualiştii

- recurg frecvent la termenul EU;
- iau decizii prin reprezentanți;
- îşi asumă şi îndeplinesc obligațiile;
- vacanțe petrecute individual/doi.

La rândul lor, colectiviştii

- recurg frecvent la noțiunea NOI;
- deciziile se iau ținând cont de interesul de grup;
- asumarea unor obligații de grup;
- vacanțe petrecute în grup.

Neutru versus afectiv

Această dimensiune arată modul în care indivizii îşi arată trăirile emoționale în cadrul contactului cu reprezentanții altei culturi. Această dimensiune culturală reliefează două categorii de persoane:

- cei ce aparțin de *cultura neutră,* pentru care esențială este rațiunea şi îşi controlează orice stare emoțională;
- cei ce aparțin de *cultura afectivă,* care îşi manifestă deschis stările emoționale.

Diferențele dintre cultura neutră şi cea afectivă se reflectă în cadrul *procesului de comunicare.* Şi în cadrul acestei dimensiuni culturale, avem anumite particularități în ceea ce priveşte modul de acțiune al indivizilor:

Cultura neutră

- oamenii nu arată ceea ce sunt şi gândesc;

- emoțiile se reflectă doar ocazional;
- comunicarea este monotonă, aproape plictisitoare.

Cultura afectivă

- Indivizii îşi exteriorizează sentimentele şi gândurile (verbal şi nonverbal);
- Emoțiile se arată normal, fără rezerve sau autocontrol;
- Comunicarea este declamativă şi dramatică.

Specific versus difuz

În funcție de atitudinea noastră față de contactul fizic sau mental cu reprezentanții altor culturi şi de gradul de admisibilitate ale acestora în viața noastră personală sau profesională, întâlnim două extreme ale unei alte dimensiuni culturale:

- cultura de tip *specific*; în acest caz, spațiul strict privat este foarte redus față de spațiul public asociat persoanei. De exemplu, dacă eu am folosit calculatorul sau maşina sau casa de vacanță a unei persoane din cultura dată, acest fapt nu înseamnă că-i sunt prieten apropiat sau că i-am încălcat spațiul privat. Conform cercetărilor psihologului Kurt Lewin, acest tip de cultură se regăseşte îndeosebi la americani.
- cultura de tip *difuz*; în acest caz, o persoană dispune de un spațiu privat mai mare în care accesul altora este drastic restricționat. Conform aceluiaşi psiholog, Kurt Lewin, cultura de tip difuz se regăseşte îndeosebi în cazul germanilor.

Diferențele semnificative între culturile tip *specific* şi de tip *difuz* se iau în calcul când analizăm strategia de abordare a unei relații interpersonale, fie ea de afaceri sau de altă natură. Astfel, într-o cultură *specifică,* abordarea este de la particular la general, în timp ce, într-o cultură *difuză,* abordarea este de la general la particular.

De exemplu, într-o cultură specifică (SUA, Olanda etc.), se abordează, mai întâi, partea esențială a afacerii, termenii de preț, cantitate,calitate etc., apoi se încearcă să se cunoască mai bine partenerul; pe când într-o cultura difuză (Japonia, Franța etc.) afacerea se abordează de la general la particular, mai întâi se construiesc relații generale, de încredere reciprocă iar apoi cele de afaceri.

Statut câştigat / statut atribuit

În diverse țări ale lumii există moduri diferite de a recunoaşte statutul social al unei persoane:

- *Statutul câştigat* se oferă în concordanță cu realizările personale, a meritelor proprii, a efortului depus pentru a câştiga o poziție socială;
- *Statutul atribuit* se acordă preponderent pe seama clasei sociale, a educației sau vârstei etc. Unele persoane obțin prin naştere apartenența la o anumită „castă" socială, fără vreun merit personal li se oferă titluri sau poziții în societate.

Exemple de țări, unde statutul se câştigă, sunt: Canada, Germania, Norvegia, SUA.

Exemple de țări, unde statutul se atribuie, sunt: Anglia, Austria, Coreea de Sud, Japonia, Suedia.

Atitudinea față de timp

Această dimensiune culturală arată modul cum diverse persoane conştientizează trecerea timpului.

Pentru unele culturi, timpul curge secvențial, într-o succesiune de zile, luni şi ani. Reprezentanții acestor culturi participă la evenimente ce se succed unul după altul. Ei consideră că evenimentele la care au luat parte nu sunt conectate între ele, ci sunt secvențe separate ale unui proces în evoluție.

Pentru alte culturi, timpul curge sincron, adică, fiecare perioadă de timp (zi, luna, an etc.) se repetă şi sigur preia ceva din trecut, ce va influența viitorul.

Alți specialişti identifică două tipuri de limbaj temporal, şi anume, Timpul M, numit timpul monocronic ce corespunde sintagmei folosite anterior de curgere secvențială şi Timpul P, numit timpul policronic ce corespunde sintagmei folosite anterior de curgere sincronică.

Caracteristicile culturilor cu Timp M sau monocronic sau de curgere secvențială sunt:

- se face un singur lucru pe un segment de timp;
- se focalizează exclusiv pe problemele firmei;
- programele se respectă strict;
- exactitatea este dusă la extrem;
- gestiunea pe termen lung este mai eficientă;
- primează angajamentele privind datele, termenele;
- indivizii sunt metodici şi puțin implicați afectiv;
- fiecare lucru este pus la locul său;
- programul de lucru primează față de relațiile personale.

Caracteristicile culturilor cu specificul Timpului P, altfel zis policronic sau de curgere sincronică sunt:

- mai multe sarcini sunt în prim-plan;
- se admit întreruperi şi schimbarea ocupațiilor;
- programele pot fi modificate frecvent;
- exactitatea este relativă;
- se preferă gestiunea pe termen scurt;
- primează angajamentele privind persoanele;
- indivizii sunt fără răbdare şi tind să se implice direct;
- schimburile de obiecte familiale este admis;
- se poate sacrifica o parte din timpul de lucru pentru relații personale.

În funcție de scurgerea timpului, managerii companiilor transnaționale pot influența procesele de organizare a departamentelor de planificare, producție sau marketing, la fel, cel de stabilire a obiectivelor şi motivarea salariaților sau stabilirea strategiilor pentru a face față concurenților.

Atitudinea față de natură

Sursa altei dimensiuni culturale este atitudinea individului față de natură, care este baza asemănărilor şi diferențelor între culturi. Există două extreme ale atitudinii omului față de natură:

- în unele culturi, se consideră ca omul trebuie să se încadreze în legile naturii şi să evolueze în armonie cu ea;
- în alte culturi, omul trebuie să controleze natura, să preia maximumul de resurse din natură şi să le folosească.

Concluzii

Există variații culturale oriunde ne-am deplasa şi e evident faptul că studierea diversității culturale ajută la înțelegerea altor culturi, la o mai bună adaptare la un context multicultural, fie el personal sau de afaceri. În articol, am analizat dimensiunile culturale, precum universalism şi particularism, individualism şi colectivism, neutru şi afectiv, specific şi difuz, statut câştigat şi statut atribuit, precum şi noțiunea de timp şi relația om-natură în conceptul diferitelor culturi studiate de savantul olandez Fons Trompenaars şi alții.

Consider important să menționez că extremele, aşa cum sunt descrise în articol, corespund extremelor unui segment d'evaluare. În atitudinile şi manifestările concrete din societate sau afaceri, putem găsi persoane care se amplasează la mijlocul acestui segment sau în apropierea unei din extreme, cu alte cuvinte, nu sunt nici excesiv de universaliști nici excesiv de particularişti. La fel, putem zice şi la termenele de individualism versus colectivism, neutru şi afectiv, specific şi difuz, despre statutul câştigat şi cel atribuit.

Nu toți oamenii, indiferent de naționalitate, se încadrează în modele descriptive standard întâlnite în cărți si, desigur, nu le putem atribui stereotipuri culturale. Nu toți moldovenii sunt moldoveni tipici sau nu toți japonezii sunt japonezi tipici. Vârsta, educația şi experiența diferențiază comportamentul persoanelor în organizații şi în viața cotidiană.

Referințe bibliografie:

1. BURDUS, Eugen *Management comparat*, Editura Economică, Bucureşti, 1998.
2. BURDUS, Eugen *Management compara internațional*, Editura Economică, Bucureşti 2004.
3. DRUCKER, Peter *The Practice of Management*, Heinemann, 1954.
4. MOCKLER, Robert J. *Multinational Strategic Management An Integrative Context Spedific Process*, under Strategic Management Group (SMRG), 2001; Traducerea în limba română, Editura Economică, Bucureşti, 2001.
5. LEWIN, Kurt. *Resolving Social Conflicts*, Harper and Brothers, 1948.
6. TROMPENAAS, Fons *Riding the Waves of Culture. Understanding Diversity in Global Business*, Irwin Professional Publishing, London, 1994.
7. ZAIT, Dumitru. *Management intercultural*, Editura Economică, Bucureşti, 2002.

ASPECTE JURIDICE PRIVIND MECANISMUL ASIGURĂRILOR

Veaceslav CERNICA, director ERVAX GRUP
Insurance & Reinsurance Broker (Ltd)
Lect. sup. Anatolie ȚUGULSCHI, ASEM

Insurance are under strict supervision, particularly for the policy holders protection and for increasing these services role in the process of economic development. Its importance was recognized for promoting healthy competition and a responsible behavior of insurers.

In order to permanently serve these purposes, national regulations and legislation sometimes changes, adapting to new economic conditions, to protect their national companies, foreign investment in the insurance control.

Activitatea de asigurare reprezintă un proces complex, format din mai multe etape intercorelate. Modul şi calitatea desfăşurării acestor relații influențează direct executarea contractului, respectiv şansele de apariție a litigiilor între părțile ce contractează asigurarea.

Un contract de asigurare trebuie să expună, în mod transparent, precis şi inteligibil funcționarea mecanismului asigurării, astfel, încât consumatorul de servicii de asigurare să poată evalua avantajele asigurării.

Procesul de subscriere începe cu elaborarea, de către asigurător, a ofertei de asigurare. Oferta de a contracta este propunerea, adresată unei sau mai multor persoane, care conține toate elementele esențiale ale viitorului contract şi care reflectă voința ofertantului de a fi legat prin acceptarea ofertei. Oferta de asigurare conține date cu privire la obiectele cuprinse în asigurare, subiecții asigurării, riscurile asigurate, tariful asigurării, mărimea franşizei, precum şi eventualele bonusuri, care pot fi acordate de asigurători.

Legiuitorul acordă o atenție deosebită protecției consumatorului, astfel, asigurătorul şi reprezentantul lui au obligația de a pune la dispoziția asiguratului sau contractantului de asigurare informațiile-cheie în legătură cu contractele de asigurare, atât până la încheierea, cât şi pe parcursul derulării lor. Până la încheierea contractului, solicitantul asigurării trebuie să răspundă exact şi corect la toate întrebările puse de către asigurător, fără a ascunde anumite circumstanțe, care ar putea influența producerea riscului asigurat. Conform legislației, asigurătorul are dreptul de a rezilia contractul de asigurare, de a refuza deplin sau parțial asiguratului despăgubirea sau suma asigurată în cazul comunicării intenționate de informații false către asigurător sau necomunicării datelor, cunoscute de asigurat, ce vizează interesele

de asigurare, dacă circumstanțele tăinuite se află în raport de cauzalitate cu producerea evenimentului asigurat.

Este regretabil că, în R. Moldova, asigurătorii şi intermediarii în asigurări ignoră frecvent cerințele legale privind informarea clientului şi, deseori, aşteptările acestuia cu privire la componența protecției de asigurare sunt diferite de realitate. Dincolo de faptul că asiguraţii nu primesc note scrise cu privire la posibilul contract de asigurare, chiar şi după contractare elementele esențiale ale protecției sunt strecurate pe ultimele pagini ale contractelor, acestea lipsind din specificațiile polițelor de asigurare. Cel mai des, clienților le sunt „ascunse" mărimea franşizelor (care, uneori, pot atinge nivelul de 10-30% din suma asigurată), spectrul riscurilor asigurate poate lipsi din specificațiile poliței fiind trecut ca referință la prevederile unui punct din contract sau, şi mai rău, din nişte condiții de asigurare speciale, care nu se anexează la contract.

Contractele de asigurare comportă caracter de adeziune, prin care asiguratul aderă la condițiile de asigurare propuse de asigurător. Totuşi, etapa de negociere se regăseşte chiar în definiția legală dată activității de asigurare, presupunând acea activitate care constă, în principal, din: oferirea, ***negocierea*** şi încheierea de contracte de asigurare şi reasigurare, încasarea de prime, lichidarea de daune, efectuarea de acțiuni de regres şi de recuperare. Din cauză că asiguraților le lipsesc cunoştințe elementare despre asigurări, negocierea se reduce la presiuni de coborâre a prețului asigurării şi a franşizei, iar clauzelor importante ce țin de spectrul riscurilor asigurate şi modalității de soluționare a daunelor nu li se acordă nicio atenție. Aceste aspecte importante din actul de asigurare fac, de fapt, obiectul litigiilor ulterioare, iar asiguratul care n-a manifestat diligența necesară la încheierea unui contract, pretinde, de obicei, că este înşelat de asigurător.

Pe parcursul perioadei de asigurare, asigurătorul are dreptul să inspecteze obiectul asigurat pentru a verifica modul în care este întreținut bunul asigurat. În cazul în care se constată schimbarea mediului de risc în raport cu situația existentă la încheierea contractului (apariția unor noi factori de risc, inexistenți la momentul încheierii contractului, de exemplu, construcția unei cazangerii, încetarea sau începerea unei activități, schimbarea proprietarului etc.), asigurătorul poate cere majorarea primei de asigurare, includerea anumitor clauze suplimentare sau chiar rezilierea contractului de asigurare.

Un alt moment important al asigurării, care ar putea duce la apariția litigiilor, este producerea riscului asigurat şi determinarea sumei despăgubirii. Plata despăgubirilor de asigurare reprezintă scopul pentru care sunt încheiate contractele de asigurare de către asiguraţi. Tocmai din această cauză atât asigurătorii, cât şi asiguraţii trebuie să acorde atenție maximă acestei faze a procesului de asigurare, respectiv prevederilor contractuale cu privire la despăgubirile de asigurare. Asiguraţii au obligația de a informa fără amânare asigurătorul despre producerea cazului asigurat (de obicei, nu mai târziu de 24-72 de ore, în funcție de riscul asigurat). Totodată, asiguratul va întreprinde toate măsurile necesare, dependente de el, pentru a opri extinderea pagubei, precum şi pentru a conserva locul şi/sau obiectul prejudiciat, până la examinarea acestora de către reprezentantul asigurătorului. În dependență, de cazul survenit, asiguratul va apela imediat la organele de poliție, pompieri, serviciul meteorologic, asistență medicală care vor constata prejudiciile la survenirea evenimentelor asigurate. Asigurătorul poate cere asiguratului să-i ofere orice informație relevantă pentru constatarea cazului asigurat ori pentru stabilirea întinderii prestației sale.

Prestația asigurătorului este datorată, din momentul încheierii activității de constatare, a cazului asigurat şi a întinderii obligației asigurătorului. Dacă cercetările durează mai mult de o lună, asiguratul poate cere un avans corespunzător şi proporțional cu obligația probabilă de plată. Asigurătorul, la rândul lui, are obligația de a inspecta fără întârziere obiectul prejudiciat şi a deschide dosar de daună pe care trebuie să-l instrumenteze în termene rezonabile.

În asigurările facultative, termenele de informare, inspectare, evaluare şi plată sunt prevăzute în contract. În cazul asigurărilor obligatorii, aceste termene sunt stabilite prin lege. Astfel, în asigurarea obligatorie de răspundere civilă auto, asiguratul este obligat să înştiinţeze asigurătorul care a emis polița de asigurare RCA (internă şi externă), în 48 de ore din momentul producerii accidentului, indiferent dacă a fost stabilită vinovăția vreunui participant, iar asigurătorul este obligat: să deschidă dosar de daune şi să achite despăgubirea de asigurare în cel mult 3 luni de la data informării despre cazul asigurat.

Codul Civil, art. 1329, prevede că asigurătorul care a plătit despăgubirea de asigurare preia, în limitele acestei sume, dreptul la creanță, pe care asiguratul sau o altă persoană, care a încasat despăgubirea de asigurare, îl deține în raport cu terțul responsabil de producerea pagubei. Dacă asiguratul renunță la pretențiile sale față de terț sau la drepturile care constituie temeiul acestor pretenții, asigurătorul este scutit de plata acelei părți din despăgubire pe care ar fi putut-o pretinde de la terț. Astfel, asiguratul sub nicio formă nu trebuie să emită înscrisuri prin care l-ar elibera pe vinovat de răspundere materială pentru prejudiciul cauzat. Deseori, asemenea „scăpări" se întâmplă în accidente de circulație, când asiguratul este presat să menționeze în procesul-verbal al poliției că nu are pretenții față de persoana vinovată pentru ca aceasta să-şi recupereze permisul de conducere, sau când ia anumite avansuri în numerar de la vinovat şi eliberează înscrisuri în care declară că nu mai are pretenții (judecând, în mod greşit, că asigurarea îi va acoperi prejudiciul).

Valorificarea drepturilor din contractul de asigurare, în urma producerii riscului asigurat, este posibilă atât pe cale amiabilă, cât şi pe cale judecătorească. În general, soluționarea pe cale amiabilă a oricărui diferend este preferabilă oricărei soluții judecătoreşti. Recurgerea la procedura de reparare a prejudiciului pe cale amiabilă prezintă avantaje în cazul tuturor părților: victimă, vinovat, asigurător. Acestea sunt evidente în cazul victimei care va obține valorificarea drepturilor prevăzute în contractul de asigurare într-un timp relativ scurt, spre deosebire de resursele temporare pe care le presupune urmarea procedurilor judiciare; pentru asigurător prezintă avantajul evitării costurilor suplimentare necesare desfăşurării procedurilor judiciare; iar pentru persoana vinovată de producerea evenimentului generator de despăgubiri, avantajul constă în diminuarea şanselor de a fi tras la răspundere civilă pentru săvârşirea unei fapte ilegale. În ceea ce priveşte cea de-a doua modalitate pentru valorificarea drepturilor rezultate în urma producerii riscului asigurat, pe cale judecătorească, aceasta este posibilă în măsura în care, dintr-un motiv sau altul, încercarea de rezolvare a despăgubirilor pe cale amiabilă a eşuat.

În acest caz, instanța este cea care va aprecia cuantumul daunelor materiale şi morale, în măsura în care acestea vor fi dovedite prin intermediul probelor utile, pertinente şi concludente specifice fiecărei cauze în parte. Este deosebit de importantă cunoaşterea modalităților de valorificare a drepturilor rezultate din producerea riscului asigurat şi alegerea, în funcție de particularitățile fiecărui caz în parte, în vederea obținerii unei valorificări efective a drepturilor fiecăreia dintre părți.

În acest context, recomandăm implementarea următoarelor practici:

1. Este benefic de a prelua în practica judecătorească – *principiul raționalului* în interpretarea contractului de asigurare. Prin aceasta, am în vedere că protecția de asigurare efectivă trebuie interpretată prin prisma asiguratului la ce se putea aştepta, în mod rațional, să primească de la asigurător în baza poliței încheiate, pornind de la denumirea contractului, riscurile enumerate a fi asigurate, publicitatea făcută de asigurător. De exemplu, având o poliță de asigurare pentru autovehiculul său, este normal să aştepte de la asigurător să i se plătească despăgubire în caz de furt, chiar dacă maşina sa nu se afla parcată în fața blocului său, cum e specificat în cererea de asigurare ca loc de parcare pe timp de noapte. Aceasta, deoarece maşina, prin destinația sa, este un mijloc de transport şi limitarea spațiului de asigurare, de fapt, limitează dreptul de circulație al asiguratului (nu poate merge în altă

localitate din cauza lipsei protecției de asigurare). În acest context, considerăm de o importanță majoră prevederile Codului Civil al RM, art. 668 „Forța obligatorie a contractului”, prin care: „Contractul încheiat legal obligă părțile nu numai la ceea ce au stipulat expres, dar şi la tot ceea ce rezultă din natura lui în conformitate cu legea, cu uzanțele sau cu principiile echității”.

2. Este foarte important ca reprezentanții asigurătorilor să fie creativi în ceea ce priveşte diversitatea produselor de asigurare şi riscurilor asigurate, dar nu este de neglijat faptul ca asiguraților să li se ofere produse accesibile, de care au nevoie cu adevărat, *să se evite contractele no-risk şi cele cu protecții interpretabile* după survenirea cazurilor de daună.

3. La încheierea contractelor de asigurare aplicații, trebuie să încheie contracte de asigurare doar cu societățile de asigurare cu reputație bună şi cu un grad de solvabilitate ridicat (mult peste 100%) şi să nu se lase manipulați de numele reasiguratorului care preia o parte din riscuri. Reasigurarea devine de mică utilitate în cazul în care asigurătorul primar devine insolvabil sau a comis scăpări grave la cedarea riscurilor în reasigurare, sau, pur şi simplu, are datorii istorice mari față de reasigurator. Este de reținut: datoriile istorice ale asigurătorului față de reasigurator se deduc din plățile de reasigurare exigibile, iar din ziua deschiderii procesului de insolvabilitate – toate polițele de asigurare emise de asigurătorul insolvabil încetează, indiferent că sunt sau nu reasigurate.

4. Înainte de a încheia un contract de asigurare, să analizeze toate clauzele şi, după posibilitate, să implice un broker de asigurare sau un avocat, pentru a primi asistență atât la încheierea contractului cât şi pe parcursul derulării acestuia. O mare atenție trebuie acordată prevederilor contractuale legate de *includerea, descrierea bunurilor şi persoanelor* cuprinse în asigurare, *riscuri asigurate, excluderi şi modalitatea de despăgubire***.** Să completeze cu atenție şi veridic declarațiile de asigurare, pentru a evita un eventual refuz de despăgubire din cauza datelor false, scăpărilor cu privire la obiectul asigurării şi riscurile asigurate.

5. După producerea cazului asigurat, în niciun caz *să nu recunoască vinovăția sa şi să nu elibereze de obligații pe cel care a provocat prejudiciul*, fie că vorbim de asigurare facultativă de bunuri sau de asigurare de răspundere civilă. Există experți şi organe ale statului care se vor pronunța asupra cauzelor survenirii evenimentului. Mai mult, recunoaşterea vinovăției proprii, sau renunțarea de către asigurat la pretențiile sale față de terț sau la drepturile care constituie temeiul acestor pretenții, îl scuteşte pe asigurător de plata acelei părți din despăgubire pe care ar fi putut-o pretinde, în măsura existenței temeiurilor, de la terț.

Pentru a evita litigiile legate de asigurări, asigurații trebuie să se comporte ca buni gospodari, iar pe durata asigurării, să întreprindă acțiuni pentru diminuarea şi controlul riscurilor, implementarea efectivă a măsurilor antiincendiare, antifurt, igiena şi securitatea în muncă, pentru că prevenirea costă întotdeauna mai puțin decât daunele catastrofice provocate din neglijență.

Bibliografie:

1. Legea Republicii Moldova № 407-XVI din 21 decembrie 2006 „Cu privire la asigurări” Monitorul Oficial al Republicii Moldova № 47-49 (2034-2036) din 6 aprilie 2007.
2. Legea cu privire la asigurarea obligatorie de răspundere civilă pentru pagube produse de autovehicule nr. 414-XVI din 22.12.2006 // Monitorul Oficial al Republicii Moldova № 32-35/112 din 09.03.2007.
3. Legea Nr. 256 din 09.12.2011 privind clauzele abuzive în contractele încheiate cu consumatorii // Monitorul Oficial al Republicii Moldova № 38-41 din 24.02.2012.
4. Codul Civil al Republicii Moldova nr. 1107 din 06.06.2002//M.O. Nr. 82-86/661 din 22.06.2002.
5. Teza masterat ASEM 2014, CONTROVERSE TEORETICE ŞI PRACTICE PRIVIND RISCUL ÎN CONTRACTUL DE ASIGURARE, C.Z.U:347.764:005.334(478)(043).

EVALUAREA PERFORMANȚEI FINANCIARE A INDUSTRIEI PRIN METODA SCORING CU PUNCTAJ

Lect. USCH „B.P.Hasdeu" Ana NEDELCU, drd. ASEM,
ana_nedelcu@rambler.ru

Financial performance reveals the level of financial success of the enterprise. Its evaluation is the necessary condition for efficient management, because only what can be measured, can be improved.

This article aims to evaluate the financial performance on industry level. The financial ratios' method is the most frequently used in financial performance's evaluation. The interpretation of financial ratios helps to estimate and compare the dimensions of performance, while the level of overall performance is difficult to perceive. In this context, it is proposed to evaluate the financial performance by another method – scoring, which offers a possibility to estimate overall financial performance of industry.

Cuvinte-cheie: *performanță financiară, evaluarea performanței, metoda ratelor, metoda scoring, industrie, întreprindere industrială.*

JEL: G39, L62, L66, L69.

I. Cadrul introductiv

Conceptul de „performanță" este pe larg utilizat în majoritatea domeniilor de activitate umană, fiind echivalat cu succesul. Spre mijlocul secolului XX, termenul de „performanță" se utiliza în domeniul sportiv reprezentând rezultatul obținut. Treptat, utilizarea acestui termen s-a răspândit în alte domenii, în special în cel economic. În prezent, performanța este o condiție indispensabilă a activității unei întreprinderi, iar evaluarea performanței ei devine o necesitate primordială a managementului întreprinderii, căci doar ceea ce putem estima e posibil să controlăm şi să perfecționăm.

Subiectul prezentei cercetări este performanța financiară a întreprinderii industriale, care este considerată un concept vast şi multidimensional, fiind definit ca ***succesul financiar trecut şi viitor al întreprinderii, ce relevă realizarea obiectivelor financiare propuse de întreprindere în contextul satisfacerii intereselor deținătorilor de participații şi respectării valorilor sociale şi a dezvoltării durabile***.

Scopul cercetării constituie evaluarea performanței financiare la nivelul industriei. Evaluarea performanței contribuie la prosperarea întreprinderii prin evidențierea punctelor tari şi a celor slabe ale afacerii, printr-o cunoaştere mai bună a necesităților consumatorilor şi identificarea oportunităților de îmbunătățire a activității întreprinderii [4, p.1-2].

Acceptarea performanței financiare drept concept multidimensional impune, inițial, identificarea dimensiunilor performanței financiare.

În efortul determinării dimensiunilor performanței financiare, am recurs la o analiză aprofundată a literaturii de specialitate, care ne-a permis identificarea celor mai des utilizate dimensiuni ale performanței financiare: rentabilitatea, profitabilitatea, creşterea, rotația capitalului, stabilitate, valoarea adăugată, valoarea de piață, capacitatea de plată, fluxul de numerar şi echilibru. Relațiile dintre performanța financiară şi dimensiunile sale sunt unidirecționale, ceea ce denotă că o întreprindere rentabilă sau financiar stabilă nu poate fi considerată performantă, dacă nu îndeplineşte condițiile celorlalte dimensiuni.

Cea mai des utilizată metodă de evaluare a performanței financiare este ***metoda ratelor,*** care prevede analiza evoluției diferitelor dimensiuni ale performanței unei entități sau a unui grup comparativ. De asemenea, ratele pot fi comparate cu mediile pe industrie. Această metodă dezvăluie multă informație despre succesul financiar al întreprinderii, însă deficiența de bază este că ratele permit perceperea evoluției dimensiunilor performanței financiare în

parte, pe când o imagine completă despre realizarea obiectivelor financiare nu este oferită [3, p.14]. În efortul eliminării acestei deficiențe, am recurs la adaptarea unui model de evaluare a performanței financiare a industriei de tip score cu punctaj, utilizând datele Biroului Național de Statistică [1] pentru perioada 2011-2014.

II. Evaluarea performanței financiare a industriei prin metoda scoring cu punctaj

Modelul se bazează pe sistemul de rate şi pe modalitatea de apreciere a succesului financiar utilizată de savantul american Piotroski J. în modelul "F-score" sau "Piotroski-score". Modelul lui Piotroski J. constă în calcularea unui indicator agregat al performanței financiare în baza a 9 criterii financiare de tip binar, grupate în 3 dimensiuni ale performanței financiare: rentabilitate, eficiență operațională, solvabilitate/lichiditate. Fiecărui criteriu îi corespunde un indicator financiar, a cărui evaluare în baza unor condiții logice prestabilite permite atribuirea punctajului corespunzător situației (1 – pentru respectarea condițiilor, 0 – pentru nerespectarea condițiilor). În acest sens, creşterii rentabilității economice, accelerării rotației activelor totale i se atribuie valori „1", în caz contrar, criteriului i se acordă „0" [2, p.105-106].

În viziunea noastră, respectând caracterul multidimensional şi complex al performanței financiare, este mai apropiat să utilizăm o gradație de 5 puncte pentru evaluarea mai exactă a performanței financiare industriale. Modelul conține 20 de criterii, grupate în 7 dimensiuni ale performanței financiare: profitabilitate, rentabilitate, creştere, stabilitate, rotația capitalului, capacitate de plată şi echilibru financiar. Celelalte 3 dimensiuni (flux de numerar, valoarea de piață, valoarea adăugată), identificate în cercetarea publicațiilor ştiințifice, au fost excluse din motivul imposibilității determinării indicatorilor la nivel de industrie. În acest sens, nu considerăm acceptabilă calcularea indicatorilor fluxului de numerar în baza întreprinderilor, care prezintă raport financiar complet, deoarece ponderea acestora se reduce anual (2010 – 43%; 2014 – 32%).

Profitabilitatea este dimensiunea de bază a performanței financiare, ce permite realizarea unei evaluări sintetice a performanței financiare. În cadrul modelului elaborat, profitabilitatea este descrisă prin intermediul a 5 criterii: venitul din vânzări (VV), profitul brut (PB), rezultatul din activitatea operațională (RAO), rezultatul din alte activități (RAA) şi profitul net (PN).

Venitul din vânzări se apreciază prin intermediul modificării relative față de perioada precedentă. Astfel, punctajul minim „1" se atribuie la o reducere mai mare de 10%, pe când reducere mai mică de 10% se notează cu „2". Dinamica pozitivă a venitului din vânzări se notează cu punctaj mai mare. În acest sens, creşterii de până la 5% i se atribuie punctajul „3", celei de peste 5%, dar nu mai mult de 10% se acordă 4 puncte, iar dacă venitul din vânzări ale industriei sporeşte mai mult de 10% se acordă punctul „5".

Profitul brut, rezultatul din activitatea operațională, rezultatul din alte activități, profitul net sunt apreciate în modul următor:

- pentru valori negative ale indicatorilor menționați, se acordă punctaj „1";
- pentru valori pozitive, se atribuie punctaj mai mare în funcție de direcția şi mărimea modificării în dinamică: reducere peste 10% se notează cu 2 puncte, scăderea până la 10% se notează cu 3 puncte, sporirii până la 10% se acordă punctajul „4", iar dacă creşterea prevalează nivelul de 10%, atunci acordăm punctajul „5".

Rentabilitatea este evaluată prin intermediul indicatorilor rentabilității vânzărilor (ROS), rentabilității economice (ROA) şi rentabilității financiare (ROE), cărora i se conferă aceleaşi condiții. Astfel, cu punctajul minim „1" se notează valorile negative ale indicatorilor, iar pentru valorile pozitive se atribuie punctajul mai mare, în următorul mod: cu 2 puncte se notează valoarea rentabilității inferioară nivelului de 10%, ce se află în descreştere (pentru rentabilitatea vânzărilor pragul este de 20%); 3 puncte se atribuie indicatorului, ce înregistrează nivelul mai mic de 10% (20% pentru rentabilitatea vânzărilor), dar care prezintă

o tendință de creştere față de perioada precedentă; dacă indicatorul rentabilității înregistrează valori superioare pragului prestabilit (20% pentru ROS, 10% pentru ROA şi ROE), atunci se atribuie punctajul „4” pentru tendință descendentă şi punctajul „5” pentru tendință ascendentă.

Creşterea, descrisă prin intermediul indicatorilor creşterii venitului din vânzări (CRESVV) şi creşterii activelor totale (CRESAT), nu se evaluează doar din punct de vedere cantitativ, dar şi calitativ. Astfel, considerăm că indicatorii creşterii pot lua punctaj maxim, doar în cazul şi numai atunci, când îndeplinesc cumulativ mai multe condiții, care demonstrează că creşterea înregistrată este eficientă. În acest context, dacă diminuarea venitului (creşterea e negativă) este însoțită de reducerea rentabilității venitului din vânzări, atunci se atribuie punctajul „1” pentru indicatorul creşterii venitului din vânzări. Pentru indicatorul creşterii activelor totale, se utilizează ca indicator de referință – rentabilitatea economică. În cazul în care reducerea veniturilor din vânzări şi cea a activelor totale este însoțită de sporirea rentabilității venitului din vânzări şi, respectiv, rentabilității economice, atunci se atribuie 2 puncte. Un punctaj mai mare se acordă pentru următoarele situații:

- 3 puncte pentru creşterea veniturilor din vânzări sau creşterii activelor, însoțite de reducerea nivelului rentabilității venitului din vânzări sau, respectiv, rentabilității economice (creşterea nu este eficientă, deoarece nu contribuie la sporirea indicatorilor calitativi ai rentabilității);
- 4 puncte pentru creşterea veniturilor din vânzări sau creşterii activelor, însoțite de creşterea nivelului rentabilității venitului din vânzări sau, respectiv, rentabilității economice în contextul prevalării nivelului creşterii activelor asupra creşterii veniturilor din vânzări (dacă activele cresc cu un ritm mai rapid decât sporesc veniturile, atunci are loc încetinirea rotației capitalului sau, cu alte cuvinte, resursele investite vor fi recuperate mai lent);
- 5 puncte pentru valori pozitive ale creşterii veniturilor din vânzări sau creşterii activelor, însoțite de creşterea nivelului rentabilității venitului din vânzări sau, respectiv, rentabilității economice în contextul prevalării creşterii veniturilor din vânzări asupra nivelului creşterii activelor (dacă creşterea veniturilor este superioară creşterii activelor şi acestea conduc la sporirea rentabilității comerciale şi celei economice, atunci creşterea înregistrată este considerată eficientă).

Rotația capitalului este reprezentată prin 3 criterii: durata de rotație a activelor totale (RAT), durata de rotație a activelor imobilizate (RAI) şi a celor circulante (RAC). În vederea aprecierii calitative a modificării duratei de rotație, se determină durata de rotație a tuturor componentelor activelor: durata de rotație a imobilizărilor necorporale, a celor corporale şi celor financiare (pentru active imobilizate); durata de rotație a stocurilor, creanțelor, a investițiilor curente, a numerarului şi altor active. Astfel, încetinirea rotației fiecărui criteriu în contextul încetinirii rotației tuturor elementelor componente se notează cu punctaj minim „1”. Dacă cel puțin un element component îşi accelerează rotația, atunci încetinirea rotației criteriului se notează cu punctajul „2”. Punctaje mai mari se atribuie situațiilor de accelerare a rotației (micşorarea duratei de rotație) a criteriilor în modul următor: pentru accelerarea rotației activelor totale sau celor imobilizate sau celor circulante, în contextul încetinirii rotației a cel puțin unui element component se atribuie punctajul „3”; pentru accelerarea rotației categoriei de active însoțită de accelerarea rotației tuturor elementelor componente, în contextul reducerii rentabilității economice (efectul rotației mai puțin semnificativ) se conferă punctajul „4”; iar dacă accelerarea rotației activelor este însoțită de accelerarea rotației tuturor componentelor şi creşterii rentabilității economice, atunci accelerarea rotației se consideră semnificativă, atribuindu-se punctaj maxim „5”.

Stabilitatea reprezintă o dimensiune a performanței financiare cu caracter dual. Creşterea îndatorării poate fi apreciată atât negativ, cât şi pozitiv, ceea ce implică aprecierea stabilității financiare, în ansamblu, cu alte dimensiuni ale performanței financiare

(rentabilitate, echilibru financiar). În modelul descris, stabilitatea este reprezentată prin 3 criterii: rata autonomiei financiare (RAF), rata stabilității financiare (RSF), coeficientul levierului financiar (KLF).

Rata autonomiei financiare se determină ca un coeficient cu valori optime, considerându-se că nivelul minim este 1/3 sau 0,33 şi că cu cât acesta este mai mare, cu atât situația financiară este mai favorabilă. În opinia noastră, un nivel înalt al autonomiei financiare în contextul unei rentabilității economice superioare ratei dobânzii (rata medie anuală a dobânzii la instrumente pe termen scurt) indică pierderea oportunității de creştere a performanței financiare prin optimizarea structurii financiare. În acest sens, un nivel al ratei autonomiei financiare sub nivelul de 0,35 sau un nivel al ratei peste 0,70 în contextul rentabilității economice superioare ratei dobânzii se apreciază cu punctajul minim „1”. Nivelul ratei autonomiei înregistrat între 0,35 şi 0,5, în contextul unei rentabilități economice inferioare ratei dobânzii indică un grad înalt de îndatorare, ce constituie o amenințare a performanței financiare viitoare, de aceea, acestei situații i se atribuie 2 puncte. La fel, 2 puncte se acordă pentru un nivel al ratei autonomiei între 0,60 şi 0,70 în contextul unei rentabilități economice superioare ratei dobânzii, deoarece prezintă o pierdere, deşi mai mică, a oportunității. Nivelului ratei autonomiei înregistrat între 0,50 şi 0,60 în contextul rentabilității economice superioare ratei dobânzii se atribuie 3 puncte. Dacă rentabilitatea economică este sub nivelul ratei dobânzii, atunci nivelului ratei autonomiei financiare din intervalul 0,50 – 0,70 se atribuie punctajul „4”. Cel mai înalt punctaj „5” se acordă următoarelor situații: unui nivel sporit al ratei autonomiei (RAF>0,70) în cazul unei rentabilități economice inferioare ratei dobânzii, ceea ce denotă că se păstrează un nivel suficient al independenței financiare, care va susține activitatea în vederea sporirii eficienței viitoare (nivelului ratelor rentabilității); unui nivel sporit de îndatorare (0,35<RAF>0,5), în contextul unei rentabilități economice înalte, ce prevalează nivelul ratei dobânzii, căci această structură financiară denotă combinarea cea mai potrivită dintre surse proprii şi împrumutate, ce a permis obținerea unor rezultate înalte.

Rata stabilității financiară relevă ponderea capitalurilor permanente în totalul surselor de finanțare. În literatura de specialitate, se specifică că nivelul optim al acestui indicator se încadrează în intervalul de 0,5-0,67. În vederea aprecierii acestui indicator, conform gradației din 5 puncte, am recurs la condiții suplimentare. Astfel, punctaj minim se acordă unui nivel al indicatorului stabilității financiare inferior limitei minime (0,5). Pentru un nivel ce prevalează limita maximă a intervalului optim în condițiile unei rentabilități economice inferioară nivelului ratei dobânzii se acordă punctaj „2”. Dacă nivelul ratei stabilității se încadrează în intervalul optim, dar indicatorul echilibrului financiar – rata fondului de rulment (RFR) – înregistrează valori sub 1, adică fondul de rulment e negativ, se atribuie punctaj „3”, dezvăluind optimizarea structurii capitalului sau a structurii activelor. În cazul în care nivelul ratei prevalează limita maximă a intervalului optim, iar rentabilitatea economică este superioară nivelului ratei dobânzii, atunci se acordă punctaj „4”, deoarece costurile înalte ale capitalurilor pe termen lung sunt justificate printr-un nivel înalt al rentabilității.

Coeficientul levierului financiar denotă nivelul datoriilor pe termen lung față de surse proprii. Aprecierea acestui criteriu presupune utilizarea şi altor condiții. Astfel, la un nivel, ce prevalează nivelul maxim recomandabil (KLF>1), în contextul unei autonomii financiare minime (RAF≤0,35), se atribuie punctaj minim „1”, deoarece îndatorarea este prea pronunțată, amenințând nu doar capacitatea de plată atât curentă, cât şi cea pe termen lung, dar şi performanțe financiară în general. Pentru acelaşi nivel al coeficientului levierului financiar, dar în contextul unei rate de autonomie financiară superioară nivelului minim (RAF>0,35) se acordă punctajul „2”, denotând necesitatea optimizării structurii datoriilor, spre reducerea ponderii datoriilor pe termen lung. Punctaj superior se acordă următoarelor situații:

- 3 puncte pentru un nivel al coeficientului încadrat în intervalul de 0-0,5, dacă fondul de rulment este negativ (RFR<1) sau pentru valoarea superioară nivelului de 0,5, dar care nu prevalează nivelul unitar, în contextul rentabilității economice inferioare ratei dobânzii;
- 4 puncte pentru un nivel mai mare de 0,5, dar care nu prevalează nivelul unitar, în contextul rentabilității economice superioare ratei dobânzii;
- 5 puncte pentru un nivel al coeficientului încadrat în intervalul de 0-0,5 însoțit de un fond de rulment pozitiv (RFR>1).

Capacitate de plată este prezentată prin indicatorii lichidității şi solvabilității. Însă, din motivul inexistenței unor valori optime unanim acceptate (Anexa 24), am inclus în model doar două criterii ale acestei dimensiuni: *rata lichidității curente (LC)* şi *rata solvabilității generale (RSG).*

Rata lichidității curente reprezintă prevalarea activelor circulante asupra obligațiilor curente. În literatura de specialitate, identificăm o diversitate enormă de intervale optime ale acestui indicator, ce creează dificultăți în aprecierea corectă a nivelului lichidității. Astfel, în viziunea unor cercetători (Anexa 24), un nivel de 2,2 al ratei lichidității curente se consideră unul optim, ce contribuie la sporirea performanței financiare, pe când alți cercetători consideră acest nivel peste limita intervalului optim, susținând că excesul de lichidități implică costuri mari de oportunitate şi reduc performanța financiară. În acest sens, utilizăm în cadrul modelului propus coeficientul levierului financiar în vederea aprecierii cât mai apropriate a nivelului lichidității curente. Dacă rata lichidității curente este inferioară nivelului „1”, atunci capacitatea de plată curentă este compromisă, ceea ce se notează cu punctaj minim „1”. Pentru un nivel al ratei lichidității, cuprins între intervalul 1-2, în contextul coeficientului levierului financiar, ce este egal sau mai mare decât nivelul de 0,7, dar care nu prevalează nivelul maxim (1), se atribuie punctajul „2”, căci indică o necesitate de optimizare atât a structurii activelor, cât şi capitalului. În cazul aceluiaşi nivel al coeficientului levier financiar, dacă rata lichidității curente prevalează nivelul „2”, atunci se conferă punctajul „3”, căci arată că lichiditatea curentă se bazează pe ponderea redusă a datoriilor curente. În cazul în care coeficientul de levier financiar se situează sub nivelul de 0,7, iar rata lichidității curente prevalează nivelul „2”, atunci se atribuie punctajul „4”, semnificând că existența excesivă a lichidităților nu se datorează ponderii reduse a obligațiilor curente. Totuşi, nivelul excesiv a lichidității nu determină doar creşterea siguranței financiare, dar şi afectează performanța financiară viitoare prin intermediul costurilor de oportunitate. În acest sens, considerăm că punctajul maxim în cadrul acestui criteriu se atribuie situației în care rata lichidității curente se încadrează în intervalul 1-2, iar coeficientul levierului financiar este sub nivelul de 0,7. Tot aici, considerăm că pentru aprecierea cât mai corectă a nivelului lichidității în contextul evaluării performanței financiare, e binevenită recurgerea la tehnici econometrice, care vor permite stabilirea intervalului optim al indicatorilor lichidității pentru fiecare domeniul industrial în parte.

Rata solvabilității generale reprezintă raportul patrimoniului deținut față de sursele de finanțare împrumutate. În literatura de specialitate, se regăseşte ca limită minimă a acestui indicator nivelul de 1,5, ceea ce semnifică faptul că activele trebuie să prevaleze datoriile cel puțin cu 50 %. În modelul elaborat, cu punctaj minim „1” se notează orice situație, în care rata solvabilității înregistrează valori sub nivelul minim recomandabil. În cazul în care acest indicator se încadrează în intervalul de 1,5-2, iar rentabilitatea economică este inferioară nivelului ratei dobânzii, atunci se atribuie 2 puncte. În cazul în care nivelul ratei este mai mare de 2, iar rata dobânzii este inferioară rentabilității economice, atunci se conferă 3 puncte, deoarece se redă o situație de pierdere a oportunității. Dar dacă la acelaşi nivel al ratei solvabilității (RSG>2), rentabilitatea economică este mai mică decât nivelul ratei dobânzii, atunci se atribuie 4 puncte, deoarece o capacitate de plată pe termen lung sporită în contextul

unei rentabilități reduse asigură o continuitate a activității. Un nivel al ratei solvabilității, cuprins în intervalul 1,5-2, în contextul unei rentabilități economice superioare ratei dobânzii, se notează cu 5 puncte, considerându-se că avantajele aduse de la renunțarea unei părți a capacității de plată pe termen lung prevalează riscul generat de o îndatorare mai pronunțată.

Echilibrul financiar este descris prin intermediul *ratei fondului de rulment (RFR)* şi ratei de *finanțare a activelor circulante (RFAC).*

Rata fondului de rulment se apreciază în ansamblu cu rata fondului de rulment propriu (RFRP), care reprezintă raportul dintre surse proprii la patrimoniul imobilizat. Punctajul minim „1”, în cadrul acestui criteriu, se acordă situației, în care fondul de rulment este negativ, adică rata fondului de rulment este mai mică decât 1, însoțit de un nivel al ratei fondului de rulment propriu mai mic sau egal cu 0,5. În cazul în care rata fondului de rulment propriu prevalează nivelul de 0,5, atunci se acordă punctajul „2”. Un punctaj mai mare se atribuie situațiilor cu fond de rulment pozitiv, în modul următor:

- 3 puncte pentru rata fondului de rulment propriu supraunitar în contextul unei rentabilități economice superioare ratei dobânzii (pierderea oportunității) sau pentru un nivel al ratei fondului de rulment propriu cuprins între 0,5 şi 0,7, dacă rentabilitatea economică este inferioară ratei dobânzii;
- 4 puncte pentru fondul de rulment pozitiv însoțit de un nivel al ratei fondului de rulment propriu cuprins între 0,7 şi 1;
- 5 puncte se acordă unui fond de rulment propriu supraunitar în condițiile unei rentabilități economice reduse față de nivelul ratei dobânzii sau unui fond de rulment propriu cuprins între 0,5 şi 0,7 în contextul unei rentabilități economice superioare ratei dobânzii.

Rata de finanțare a activelor circulante permite aprecierea politicii de finanțare a activității curente. Astfel, un nivel înalt al acestei rate indică o politică prudentă de finanțare, ce implică nişte costuri de oportunitate, pe când un nivel scăzut al acestei rate semnifică faptul că activele circulante sunt finanțate în mod agresiv, adică în baza pasivelor curente, ceea ce implică riscuri mai mari. Aprecierea corectă a echilibrului dintre risc şi oportunitate se efectuează în ansamblu cu indicatorul rentabilității economice. În acest sens, dacă rata de finanțare a activelor prevalează nivelul de 0,8 se atribuie punctaj minim „1”. În cazul în care rata se încadrează în intervalul de 0,5-0,8, în contextul unei rentabilități economice inferioare ratei dobânzii, se atribuie punctajul „2”, căci politica prudentă implică costuri majore, ce afectează profitabilitatea şi rentabilitatea. Pentru un nivel al ratei de finanțare inferior nivelului de 0,5, dar în aceleaşi condiții de rentabilitate joasă se acordă 3 puncte. Pentru o politică prudentă (0,5<RFAC< 0,8) desfăşurată în condiții de rentabilitate superioară ratei dobânzii se atribuie 4 puncte. Punctaj maxim „5” se conferă în cazul în care rata de finanțare a activelor circulante înregistrează valori sub nivelul de 0,5, iar rentabilitatea este superioară ratei dobânzii.

Modelul elaborat permite evaluarea performanței financiare atât în ansamblu, cât şi pe dimensiuni, ceea ce oferă posibilitatea efectuării unei analize în dinamică şi celei comparative, precum şi determinării factorilor, care au contribuit la creşterea performanței financiare a industriei sau la diminuarea acesteia.

Indicele agregat al performanței financiare obține valori între 20 şi 100 de puncte. În funcție de numărul punctelor acumulate în cadrul acestui model, se disting următoarele categorii ale performanței financiare industriale:

- *20-40 de puncte* – non-performanță, din care:
  - 20-30 de puncte – stare de insolvabilitate;
  - 31-40 de puncte – non-performanță cu posibilitatea ameliorării;
- *41-60 de puncte* – performanță inferioară;
- *61-80 de puncte* – performanță medie;

❖ *81-100 de puncte* – performanță superioară.

Aplicarea modelului elaborat în contextul industriilor băuturilor, uşoară şi a maşinilor ne-a oferit o imagine puțin mai diferită decât la evaluarea performanței financiare prin prisma dimensiunilor sale, efectuată prin metoda ratelor. Astfel, din figura 1, observăm că industria băuturilor, conform modelului elaborat, înregistrează o performanță financiară inferioară, nivelul redus al acesteia este determinat, în primul rând, de imposibilitatea obținerii rezultatului net pozitiv şi în creştere, ceea ce este cauzată, în opinia noastră, de gradul înalt de îndatorare şi de încetinirea pronunțată a vitezei de rotație a capitalului.

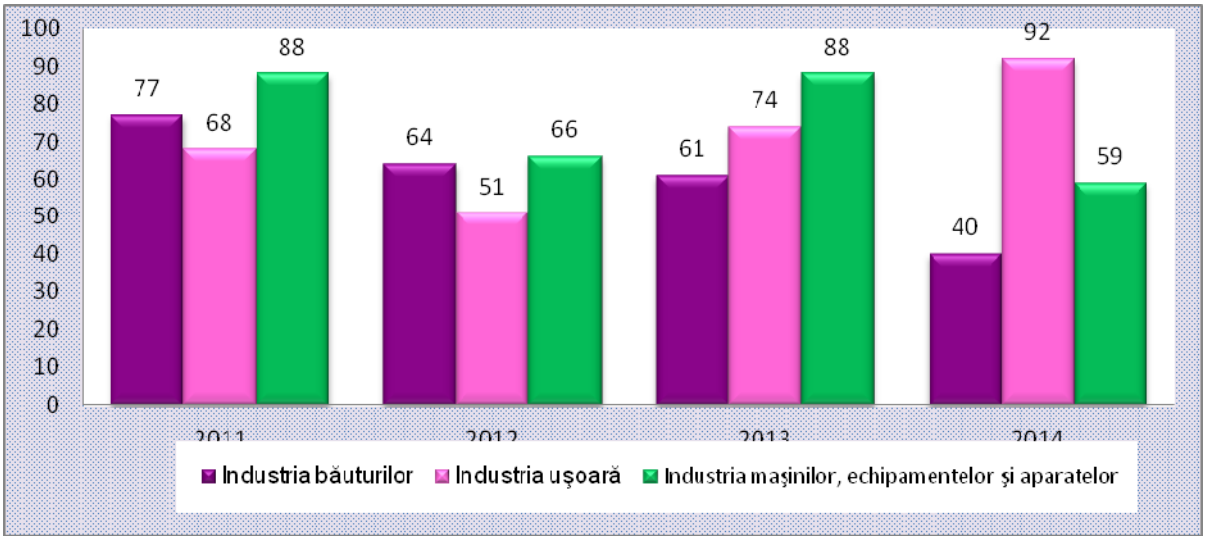


Figura 1. Evoluția comparativă a performanței financiare pe anii 2010-2014
Sursa: *elaborat de autor în baza datelor BNS din Republica Moldova*

De asemenea, observăm că industria uşoară înregistrează un nivel superior al performanței financiare, aceasta datorându-se atingerii nivelul maxim la următoarele dimensiuni ale performanței financiare: creşterea, rotația capitalului şi capacitatea de plată, ceea ce demonstrează că creşterea înregistrată este eficientă, accelerarea capitalului manifestă efecte semnificative, iar structura financiară este optimizată, deoarece chiar la un grad de îndatorare pronunțat, industria reuşeşte să manifeste un nivel înalt al profitabilității, rentabilității şi capacității de plată.

Evoluția industriei maşinilor, echipamentelor şi aparatelor este mai dramatică decât cea a industriei uşoare, deoarece nu se soldează cu o creştere semnificativă, ceea ce se demonstrează prin încetinirea înregistrată în anul 2014, de la nivelul superior la nivelul mediu al performanței financiare.

III. CONCLUZII

Din cele analizate, am constatat că toate trei industrii sunt simțitor de îndatorate, dar în cazul industriei uşoare astfel de structură financiară este apreciată ca una optimă, căci îi permite, în ultimii 2 ani, sporirea performanței financiare de la un nivel inferior (51 de puncte) la nivel superior (92 de puncte). Cel mai scăzut nivel al performanței financiare este înregistrat de industria băuturilor, ce se încadrează în categoria neperformantă. Fluctuațiile performanței financiare a industriei maşinilor, echipamentelor şi aparatelor semnalează necesitatea unor modificări în politica de gestiune a activelor circulante, în vederea preîntâmpinării încetinirii rotației capitalului circulant, şi celei de finanțare, în vederea optimizării structurii financiare.

În cele din urmă, constatăm că dimensiunile performanței financiare sunt puternic corelate, ceea ce incumbă ca politicile şi deciziile la nivelul întreprinderilor industriale să nu

fie fundamentate în mod separat, dar cu luarea în considerare a interdependenţelor dintre compartimentele financiare.

Bibliografie:

1. Baza de date a Biroului Naţional de Statistică al RM; online: http://www.statistica.md/
2. DURAN-VAZQUEZ R., LORENZO-VALDES A., CASTILLO-RAMÍREZ C.E., *Effectiveness of corporate finance valuation methods: Piotroski score in an Ohlson model: the case of Mexico*, Journal of Economics, Finance and Administrative Science 19 (2014), p. 104–107.
3. PILATERIS P., *The evaluation of contractors based on financial data uslng data envelopment analysis,* Master Thesis, University of Toronto, 2000, 191 p.
4. ZHU J., *Quantitative Models for Performance Evaluation and Benchmarking, Data Envelopment Analysis with Spreadsheets Second Edition*, Springer Science+Business Media, ISBN-13: 978-0-387-85981-1, 2009, 267 p.

IMPLICAŢIILE MANAGEMENTULUI FINANCIAR ÎN REALIZAREA OBIECTIVELOR FINANCIARE ALE ÎNTREPRINDERII

Lect. univ. Irina ŞCHIOPU
Universitatea de Stat „B.P. Hasdeu”, or. Cahul, drd. ASEM
irina.mircos.schiopu@mail.ru

The fundamental objective of the company's activity is always the preservation and increase of capital provided by the shareholders or owners of the firm. But achieving of this goal requires a very effective and rigorous financial management implication, which therefore leads to achieving all the financial objectives of the undertaking, including the maximization of the company's value.

Cuvinte-cheie: *echilibru financiar, gestiune financiară, maximizarea valorii întreprinderii, politica financiară etc.*

Scopul fundamental al activităţii societăţii comerciale este, întotdeauna, conservarea şi majorarea capitalului pus la dispoziţie de către acţionari sau de către proprietarii firmei. Pentru a atinge acest scop, trebuie să se coordoneze activitatea în diferite domenii – dezvoltarea produselor noi, aprovizionarea cu materii prime, angajarea şi motivarea personalului, producţia şi vânzarea produselor etc. Pentru fiecare dintre acestea, se fixează obiective specifice-derivate din scopurile generale, fundamentale ale firmei – şi urmează angajarea managerilor specializaţi care primesc sarcina să atingă scopurile fixate. O mare parte dintre ţeluri sunt direct legate de indicatorii economico-financiari. Managerii exprimă rezultatele activităţii lor prin nivelul profitului realizat [3].

Pentru a asigura durabilitatea şi prosperitatea unităţii, trebuie să se asigure realizarea practică şi judicioasă a managementului financiar, să se stăpânească principiile şi noţiunile de bază privitoare la alocarea fondurilor, iar în aplicarea lor, să se apeleze la acele metode care le asigură sporirea lor.

Constituirea şi utilizarea eficientă a fondurilor, într-o societate comercială, implică existenţa unui obiectiv managerial, care poate fi formulat concis în felul următor: maximalizarea profitului şi a bunăstării acţionarilor.

Pentru aceasta, în continuare, vom prezenta domeniile şi implicaţiile, la general, ale managementului financiar al unei întreprinderi în realizarea obiectivelor financiare ale firmei.

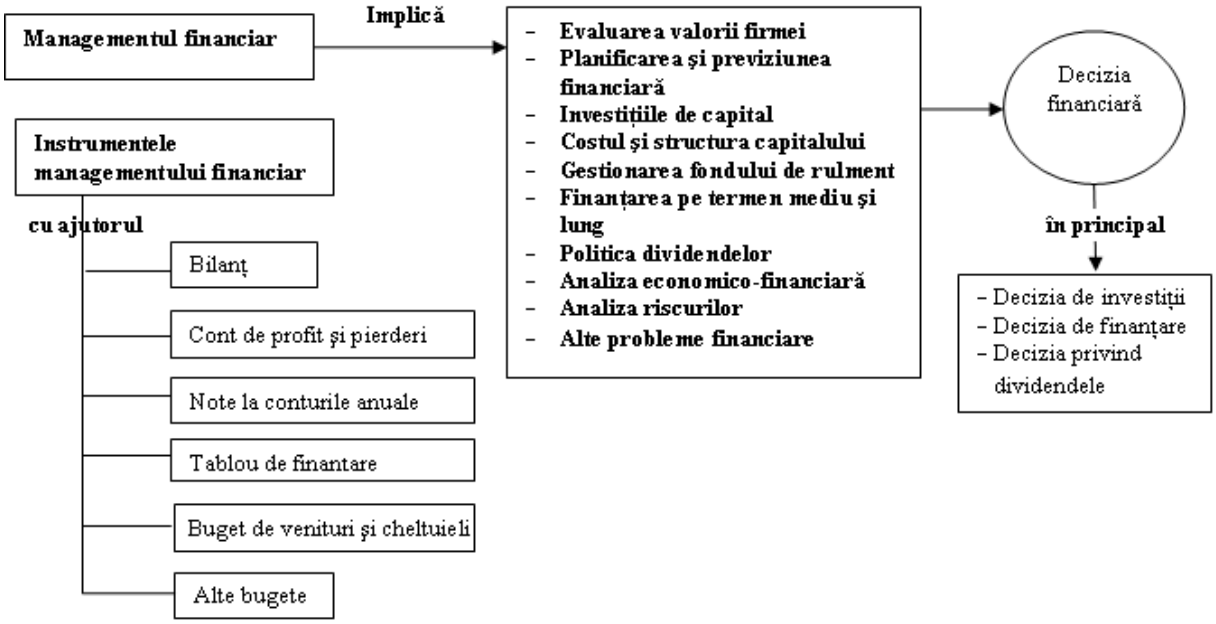


Figura 3.1. Domeniile şi implicaţiile managementului financiar [3]

Pentru a asigura bunăstarea unei activităţi, un accent sporit se pune pe următoarele implicaţii ale managementului financiar în realizarea obiectivelor financiare ale entităţii.

Realizarea obiectivului de maximizare a profitului presupune efectuarea unor investiţii durabile, în special în crearea de noi mijloace fixe. De aceea, **asigurarea condiţiilor financiare favorabile derulării strategiei de dezvoltare, precum şi respectarea rigorilor financiare asociate investiţiilor, reprezintă cea dintâi implicare a managementului financiar în realizarea obiectivelor financiare ale întreprinderii**,[5] concretizată în estimarea principalilor factori ce determină eficienţa investiţiilor, şi anume: *volumul total al cheltuielilor pentru investiţii, durata de viaţă, profitul aşteptat, valoarea reziduală a investiţiei*.

Mijloacele fixe suplimentare, create pe baza investiţiei sunt caracterizate prin cicluri financiare lungi, recuperarea capitalului fix durând mai mulţi ani. În aceste condiţii, determinarea corectă a eficienţei investiţiei impune asigurarea comparabilităţii în timp a efortului investiţional angajat şi a efectelor rezultate. Astfel, se calculează capitalizarea cheltuielilor anuale de capital necesare finanţării investiţiei şi actualizarea recuperărilor anuale de capital pe toată durata de viaţă a investiţiei.

Actualizarea profitului rezultat din investiţie pune în faţa managerilor două probleme importante:

1. Corectitudinea previziunilor privind fluxurile de trezorerie pozitive, ţinând cont de caracterul probabil al estimărilor încasărilor şi plăţilor viitoare.
2. Alegerea ratei de actualizare, luând în considerare efectele inflaţiei, fluctuaţiile ratei dobânzilor, ale nivelului ratei medii de rentabilitate în sector.

De obicei, se face alegerea dintre rata medie a dobânzii ajustată la inflaţie şi cu o primă pentru risc, şi costul mediu ponderat al capitalului, care include atât riscul economic, cât şi riscul financiar implicat de structura finanţării investiţiei.

Succesul strategiei de creştere depinde, într-o foarte mare măsură, de alegerea modalităţii de finanţare a creşterii, care, împreună cu decizia de investiţie, constituie fundamentul echilibrului financiar durabil al întreprinderii. **Alegerea celei mai adecvate modalităţi de finanţare şi promovare a unei politici de finanţare flexibile şi coerente, bazată pe o analiză minuţioasă a alternativelor de finanţare, constituie cea de-a doua**

implicaţie a managementului întreprinderii. Aspectul major avut în vedere se referă la stabilirea mărimii capitalului în funcţie de necesităţile impuse de fiecare opţiune strategică şi de posibilităţile de alocare şi rambursare pentru resursele împrumutate. O problemă deosebit de importantă, în abordarea necesităţilor de capitaluri, se referă la mărimea raportului între active fixe şi active curente. În cadrul întreprinderii, managerului financiar îi revine sarcina să planifice, să achiziţioneze şi să utilizeze capitalul astfel, încât să maximizeze valoarea firmei.

Eficienţa procesului de constituire a capitalului poate fi apreciată prin compararea între mărimea capitalurilor previzionate a se consuma pentru investiţii în active fixe şi în active curente şi rezultatele optenabile. Obţinerea unui surplus monetar în urma utilizării nivelului astfel proiectat al capitalului şi pe destinaţiile prevăzute constituie o dovadă a eficienţei procesului de constituire şi de utilizare a fondurilor de investiţii. Aprecierile privind eficienţa constituirii capitalului trebuie să aibă în vedere, însă, faptul ca mărimea surplusului monetar să fie suficientă atât pentru acoperirea integrală a costului capitalului folosit, cât şi pentru realizarea obiectivului managementului financiar de creştere a valorii întreprinderii.

Rezultă că criteriul de bază în alegerea structurii financiare este cel al rentabilităţii. Dacă rata rentabilităţii economice este superioară ratei dobânzii, atunci întreprinderea poate şi trebuie să apeleze la împrumuturi în vederea creşterii rentabilităţii financiare şi, implicit, a valorii de piaţă. Dacă întreprinderea are o rentabilitate economică mai mică decât rata dobânzii la credite, atunci aceasta trebuie să-şi acopere nevoile de finanţare prin resurse proprii, întrucât o îndatorare suplimentară duce la creşterea riscului de insolvabilitate.

Impactul favorabil sau nefavorabil al structurii financiare asupra rentabilităţii este pus în evidenţă prin prisma **efectului de levier**, care exprimă sporul rentabilităţii capitalului propriu pe seama recurgerii la împrumuturi [5].

$$\mathbf{R_{kp} = R_e + (R_e - R_d) \cdot \frac{Datorii}{Capital\ propriu}} \qquad \textit{1.}$$

unde: R_{kp} = rata rentabilităţii capitalului propriu;

R_e = rata rentabilităţii economice;

R_d = rata dobânzii.

Reiese că efectul de levier se va produce doar în cazul în care rata rentabilităţii economice este superioară ratei dobânzii. Creşterea eficienţei valorificării întregului capital va permite obţinerea de profit şi creşterea capacităţii întreprinderii de a apela la noi împrumuturi, eventual mai scumpe.

Expansiunea necontrolată a întreprinderii poate afecta capacitatea de îndatorare, adică posibilităţile de a primi credite care să fie garantate şi a căror rambursare, inclusiv rata dobânzilor, să nu cauzeze dificultăţi financiare majore [5]. Întreprinderea care apelează la capital împrumutat, pentru a-şi finanţa investiţiile de creştere, trebuie să-şi măsoare atât garanţiile disponibile, cât şi fluxurile financiare pozitive viitoare, astfel, încât rezultatele obţinute să poată acoperi costul capitalului împrumutat, iar activitatea să rămână, în continuare, eficientă. De aici reiese **cea de-a treia implicaţie a managementului în realizarea obiectivelor financiare ale întreprinderii: Măsurarea capacităţii maxime de îndatorare a întreprinderii**.

În acest context, se calculează doi indicatori selectivi, specifici:

Gradul de îndatorare globală (gl):

$$\mathbf{gl = \frac{Datorii\ totale}{Total\ pasiv} \leq 2/3} \qquad \textit{2.}$$

Situaţia în care se atinge limita maximă, indică faptul că întreprinderea nu mai poate spera în contractarea de noi împrumuturi, întrucât creditorii săi, împrumutând în continuare, se expun unui risc suplimentar.

Pentru o fundamentare cât mai riguroasă a politicii financiare a întreprinderii, prezintă un interes sporit cunoaşterea gradului de îndatorare la termen, în care scop se calculează.

Gradul de îndatorare la termen ($K_{t\cdot r}$), stabilit conform relației:

$$\mathbf{K_{t\cdot r} = \frac{Datorii\ pe\ termen\ lung}{Capital\ permanent} \leq 1/2} \qquad \textit{3.}$$

Indicatorul scoate în evidență proporțiile dintre împrumuturile pe termen lung şi fondurile avansate în circuitul economic şi relevă faptul dacă întreprinderea şi-a epuizat sau nu accesul la noi credite pe termen lung.

Relevarea şi aprecierea diverselor variante de procurare a fondurilor în constituirea structurii financiare optime a întreprinderii reprezintă numai o fațetă a obiectivului general al managementului financiar. Cealaltă fațetă, care este cea mai relevantă şi care interesează, cu precădere, în managementul întreprinderii, vizează *eficiența economică a utilizării capitalului*. Numai prin valorificarea cât mai eficientă a fiecărei unități băneşti se creează mijloace pentru refacerea factorilor de producție consumați şi pentru plata datoriilor către proprietari şi creditori, la nivelul obligațiilor asumate, pentru că după cum menționa M.Levasseur în lucrarea sa – Finanțe, Economica, Paris – „*Nu există niciodată într-o întreprindere resurse gratuite, fie că este mare sau mică, cotată în bursă sau proprietatea unei familii. Problema este de a găsi o măsură a costului explicit al fiecărei surse de finanțare*”. Esențial este ca eficiența utilizării capitalului să fie la un nivel suficient de înalt, astfel, încât, din profitul rămas după acoperirea costului capitalului, să se asigure dezvoltarea întreprinderii.

Măsura eficienței procesului de constituire şi utilizare a capitalului este reflectată de indicatorul *randamentul capitalului*, care semnifică nivelul de fructificare economică şi financiară a capitalului şi care este calculat ca raportul dintre venit şi capital. Indicatorul denotă venitul obtenabil pentru fiecare unitate bănească de capital investit.

Un alt indicator este *rentabilitatea capitalului total*, calculat ca raportul dintre profitul pînă la impozitare şi capitalul total. Acest indicator reflectă capacitatea capitalului întreprinderii de a produce profit.

Rentabilitatea capitalului propriu, calculat ca raportul dintre profitul net şi capitalul propriu, relevă eficiența cu care întreprinderea utilizează mijloacele puse la dispoziție de către proprietari. Este evident că nivelul eficienței capitalului întreprinderii depinde de structura capitalului, de efectul favorabil al raportului capital propriu/capital împrumutat, dar şi de o serie de factori ce s-au manifestat, mai cu seamă, în perioada tranziției, precum: nivelul fiscalității, creditarea bancară şi regimul dobânzilor, piața de capital etc.

Comportamentul managementului întreprinderii nu se poate limita prin activitatea lui numai la determinarea nevoilor de finanțare şi de găsire a surselor de finanțare aferente, ci este chemat să se preocupe sistematic şi de modul în care se poate face față obligațiunilor întreprinderii, devenite scadente. În acest context, **cea dea patra implicație a managementului financiar în realizarea obiectivelor întreprinderii constă în controlul şi analiza sistematică a menținerii echilibrului financiar a întreprinderii**. Aceasta pentru că creşterea întreprinderii, urmând, de cele mai multe ori, sporirea vânzărilor, poate duce la majorări importante ale necesarului fondului de rulment net. Un alt risc al repercutării lichidității este generat şi de faptul că mobilizarea şi orientarea capitalurilor permanente, prioritar, către extinderea activelor fixe pot provoca diminuări ale fondului de rulment, cu efecte negative asupra finanțării necesarului fondului de rulment. Ambele riscuri afectează grav lichiditatea şi capacitatea de plată pe termen scurt. Pentru a preveni aceste manifestări disfuncționale, este necesară analiza echilibrului financiar, care se realizează prin intermediul indicatorilor de lichiditate, şi anume:

▪ *Rata lichidității imediate,* menită să facă judecăți cu privire la capacitatea de rambursare instantanee a debitorilor, ținând cont de disponibilitățile existente, calculându-se ca raportul dintre

disponibilitățile băneşti şi al datoriilor pe termen scurt. O valoare pertinentă a raportului este dificil de stabilit. Excepțional ar fi dacă trezoreria ar fi suficientă pentru a alimenta integral fluxurile monetare de ieşire. Teoria economică apreciază că o valoare de 0,2 – 0,3 coeficient, ar exprima raționalitatea unei întreprinderi bine administrate din punct de vedere financiar.

- *Rata lichidității relative*, pune în evidență capacitatea întreprinderii de a-şi plăti datoriile devenite scadente fără a fi obligată să-şi vândă stocurile, calculându-se ca raportul dintre suma disponibilităților băneşti şi creanțelor, la datorii pe termen scurt. Nivelul coeficientului trebuie să fie, de regulă, inferior lui 1, dar aprecierea realistă impune, în acest caz, şi o atentă analiză a valorilor realizabile pe termen scurt, întrucât la formarea lor contribuie, în mod substanțial, politica de credit comercial promovată de întreprindere, dar şi starea financiară a clienților săi.
- *Rata lichidității curente*, relevă posibilitățile întreprinderii de a-şi transforma într-un termen scurt bunurile patrimoniale curente în lichidități pentru a satisface obligațiile de plată exigibile, se calculează ca raportul dintre activele curente şi datoriile pe termen scurt. Acest indicator pune în evidență importanța şi calitatea bunurilor deținute de întreprindere, la care ea poate face apel atunci când este nevoită să-şi achite, la scadență, datoriile contractate pe termen scurt. Nivelul său este superior lui 1. Existența unui grad scăzut este provocat de creşterea ponderii activelor pe termen lung în totalul plasamentelor financiare. În aceste condiții, se poate întrevedea că întreprinderea nu face față cererilor creditorilor săi de a-şi onora la termen obligațiile, decât în situația în care, fie că procedează la lichidarea unor active imobilizate – ceea ce înseamnă compromiterea existenței sale – fie că încearcă să obțină amânare la plată, sau noi împrumuturi pentru a face față acestor plăți, sau cu scadență mai îndepărtată.

Din prudență, pentru a se evita astfel de situații delicate şi nedorite, este necesar ca întreprinderea să dispună de un nivel optim de disponibilități, care să permită evitarea blocajului în circuitul financiar, insolvabilității şi implicit, falimentul. Practica țărilor cu economie de piață dezvoltată a demonstrat că existența la întreprindere a disponibilităților băneşti în proporție de 1- 1,5% din totalul activului este suficientă pentru asigurarea efectuării plăților imediate.

De aceea, în aprecierea capacității de plată a agentului economic, poate fi inclus şi indicatorul ce relevă *gradul de asigurare cu disponibilități*, calculat conform relației:

$$\mathbf{Kd.b} = \frac{\textbf{Mijloace băneşti}}{\textbf{Total activ}} \qquad \textit{4.}$$

În dinamică, mărimea acestui indicator relevă gradul de îmbunătățire a situației de trezorerie. Concomitent, creşterea valorii coeficientului poate să ateste nu numai un raport favorabil pentru echilibrul financiar al întreprinderii, dar şi acumularea unor resurse băneşti fie insuficient utilizate, fie chiar neproductive. În schimb, nivelul redus al gradului de asigurare cu disponibilități băneşti reflectă o întârziere a încasărilor, reducerea capacității de plată a întreprinderii.

Pornind de la necesitatea verificării permanente a existenței echilibrului financiar, în practica economică se operează cu indicatorul fond de rulment.

În definirea *fondului de rulment,* se pleacă de la ideea că o întreprindere, pentru a fi solvabilă, trebuie să asigure echilibrul maselor de aceeaşi natură, componentelor activului şi pasivului, respectiv echilibrul maselor relativ permanente cu durată mai mare de un an (active pe termen lung şi capital permanent) şi maselor mobile, cu durată mai mică de un an (active curente şi datorii pe termen scurt). În practică, este imposibil de realizat egalitatea maselor de aceeaşi natură, întrucât, dacă termenul de scadență a datoriilor pe termen scurt este cert, lichiditatea activelor este aleatorie, putând fi perturbată de factori economici, financiari, conjuncturali.

De aceea, în practică, fondul de rulment (FR) existent poate avea valori pozitive, negative sau poate fi egal cu zero. Astfel în situația în care [4]:

- *Activele curente > datorii pe termen scurt (DTS) ⇒ FR > 0.* Această situaţie semnifică faptul că activele curente permit să se spere încasări băneşti pe termen scurt, care vor permite nu numai rambursarea integrală a datoriilor scadente pe termen scurt, dar şi să se obţină lichidităţi excedentare. Această situaţie apare ca una favorabilă în ceea ce priveşte solvabilitatea întreprinderii.
- *Active curente = datorii pe termen scurt ⇒ FR = 0.* În acest caz, solvabilitatea pe termen scurt este asigurată. Echilibrul este, însă, fragil, putând fi compromis de orice dereglare în realizarea creanţelor.
- *Active curente < datorii pe termen scurt ⇒ FR < 0.* Existenţa unui fond de rulment negativ semnifică faptul că nu numai activele curente au fost în întregime finanţate din surse atrase, ci şi o parte din activele pe termen lung. Deci, întreprinderea are dificultăţi în ce priveşte echilibrul financiar. În situaţia creată aprecierea fondului de rulment trebuie făcută în concordanţă cu viteza de rotaţie a activelor şi pasivelor, care, în practică, doar în cazuri excepţionale, pot fi egale.

Dacă viteza de rotaţie a activelor curente este mai mare decât cea a pasivelor curente, întreprinderea îşi poate asigura echilibrul financiar şi cu un fond de rulment negativ. În situaţia inversă, menţinerea echilibrului este dificilă chiar şi cu un fond de rulment pozitiv. În această situaţie, trebuie ca valoarea fondului de rulment să fie foarte mare.

Ţinând cont de faptul că atât indicatorul lichidităţii curente, cât şi fondul de rulment se bazează pe ipoteza că stocurile pot fi lichide în orice moment şi creanţele încasate la termenele stabilite, ceea ce în condiţiile Republicii Moldova nu corespunde realităţii, aprecierea lichidităţii şi solvabilităţii întreprinderii prin urmărirea acestor indicatori poate induce în eroare.

O valoare mare a indicatorilor menţionaţi nu este o dovadă sigură că întreprinderea va dispune de numerarul necesar pentru onorarea datoriilor. Dacă stocurile nu pot fi realizate şi creanţele nu pot fi încasate la termenele stabilite, atunci siguranţa aparentă reflectată de rata lichidităţii curente şi a fondului de rulment devine iluzorie şi nu orientează asupra stării reale a întreprinderii.

În legătură cu aceasta, **cea de-a cincea implicaţie a managementului financiar este asigurarea lichidităţii activelor, urmărirea şi controlul lichidităţii fiind pusă în evidenţă de indicatorii vitezei de rotaţie a activelor:**

- ***Rotaţia activelor curente (N_r) = Venituri din vânzări / Active curente 1.5***

Indicatorul scoate în evidenţă numărul de circuite pe care le înregistrează activele curente pe durata unui an. Cu cât numărul de rotaţii este mai mare, cu atât mai repede se recuperează capitalul investit.

- ***Durata de încasare a creanţelor (D_{cr}) = valoarea creanţelor / vânzări zilnice 1.6***

Acest indicator furnizează informaţii în legătură cu cât de eficace sunt activităţile de garantare a creditului şi de management al firmei. O perioadă prea mare de încasare indică existenţa unor sume mari de încasări, care nu pot fi încasate.

- ***Numărul de rotaţii ale stocurilor (N_{st}) = Costul bunurilor vândute/valoarea medie a stocului 1.7***

Un număr scăzut indică stocuri învechite sau exagerat de mari ce stau fără mişcare, o lipsă de eficienţă a managementului.

Un rol aparte ce revine managementului în asigurarea creşterii întreprinderii este şi asigurarea unui echilibru dintre opţiunile strategice ale managerilor care favorizează proiectul de creştere şi dezvoltare şi maximizarea utilităţii economice pentru deţinătorii de capital. Interesul acţionarilor este cel mai bine reprezentat de maximizarea valorii acţiunilor, de creşterea cursului bursier al acestora. Evoluţia pozitivă a cursului bursier depinde de cererea pentru acţiunile respective, care este cu atât mai mare, cu cât valoarea principalilor indicatori care exprimă politica de dividende a întreprinderii este mai mare.

Opțiunea în favoarea finanțării creşterii poate fi în detrimentul cursului bursier, deoarece presupune consolidarea capacității nete de autofinanțare a întreprinderii prin diminuarea dividendelor distribuite acționarilor. În situațiile în care acționarii estimează că capacitatea de autofinanțare este prea mare, iar dividendele prea mici sau îndatorarea prea ridicată, se va opta pentru vânzarea acțiunilor, ceea ce va mări oferta, ducând la scăderea cursului. Aceasta din urmă poate duce la două situații nefavorabile:

1) limitarea creşterii întreprinderii, ca urmare a sporirii dificultăților de finanțare, prin emisiuni suplimentare de acțiuni şi pierderea prestigiului întreprinderii,
2) controlul asupra întreprinderii prin preluarea acestea.

În acest fel, acționarii pot ignora faptul că, pe termen lung, politica de creştere reuşită duce la sporirea situației patrimoniale nete a întreprinderii, adică a valorii capitalurilor proprii, preferând o orientare, care ar maximiza profitul lor pe termen scurt, în defavoarea profitabilității pe termen lung. De aceea, managerii, în scopul eliminării riscurilor menționate, trebuie să asigure un nivel satisfăcător, stabil pe termen scurt al dividendelor anuale.

Creşterea economică a întreprinderii presupune abordarea unor produse şi tehnologii noi, aflate în diferite faze ale ciclului lor de viață, ceea ce ridică probleme financiare particulare, datorate diferențelor în evidența economică. Astfel, produsele aflate în faza de lansare necesită importante investiții în crearea capacităților de producție corespunzătoare, precum şi mobilizări de capital în active curente. De regulă, în această fază, rentabilitatea este scăzută, situația financiară fiind caracterizată printr-un flux net al mijloacelor băneşti din activitatea operațională negativ. Acesta reprezintă surplusul efectiv de trezorerie generat de activitatea de bază şi exprimă capacitatea întreprinderii de a suporta, pe baza autofinanțării, cheltuielile implicate de investițiile şi de nevoia de rambursare a datoriilor financiare, inclusiv a obligațiilor fiscale şi a plăților pentru dividende.

Concuzii: Managementul financiar are ca scop esențial asigurarea permanentă şi regulată a societății comerciale cu fondurile necesare şi exercitarea controlului cu privire la rentabilitatea operațiunilor angajate cu aceste fonduri. De modul de activitate al managementului financiar depinde realizarea sau nerealizarea obiectivelor financiare ale întreprinderii.

Astfel, managementul financiar include toate activitățile ce vizează colectarea, prelucrarea şi interpretarea datelor financiare, inclusiv mecanismele aferente, procurarea şi folosirea mijloacelor financiare, precum şi controlul necesar în acest domeniu. Transpunerea în fapte a acestor activități, în condiții de eficiență ridicată, necesită o organizare temeinic fundamentată şi care să țină seama de metodele pe care le utilizează managerul, de cerințele managementului financiar, de necesitatea asigurării laturii calitative a activității financiare a societății comerciale. Doar în aşa mod, se vor realiza obiectivele financiare propuse la nivel general şi la nivel individual al fiecărei întreprinderii.

Bibliografie:

1. BOTNARI N., *Eficiența procesului de constituire şi utilizare a capitalului întreprinderii.* În: Analele ASEM Volumul I, 2003, p. 311-314.
2. MANOLESCU, Gh., *Managementul financiar.* Ed. Economica, Bucureşti, 1995, ISBN 9739198155
3. Managementul financiar, actualizare pe: http://www.scritub.com/management/MANAGEMENTUL-FINANCIAR647923.php
4. HALPERN Paul, WESTON J. Fred, BRIGHAM Eugene F.. *Finanțe manageriale*, Ed. Economică, Bucureşti, 1998.
5. STANCU I.*, Gestiunea financiară a agenților economici*, Bucureşti,1994, p.218, 98-99 ISBN 973-96487-1-1

CREATIVE TEACHING AND THE TEACHER'S ROLE IN DEVELOPING STUDENTS' CREATIVE POTENTIAL

Nadejda BACIMANOVA, MA
The Academy of Economic Studies of Moldova (AESM)
nadejdabach@yandex.ru

Creativity is greatly demanded and promoted nowadays in all spheres of human activity as it is the foundation of change and innovation, the solution to many problems. Modern educational environment should not be an exception in this respect. All educational establishments at all levels are encouraged to focus more on creativity across all subject areas to satisfy the needs of present and future generations; and there are great opportunities now to promote it. There are many factors influencing and contributing to developing students' creative potential. One of the most important among them is the creative way of teaching. Creative learners need creative teachers able to promote the creative abilities of their students using methods and materials that facilitate the development of students' creative potential. The article is devoted to some essential issues related to creative teaching: the interrelation between teaching creatively and teaching for creativity, the characteristics of creative teachers, general principles of creative teaching and some suggestions for their practical application, the best known methods and techniques that can be used for promoting students' creative thinking and behavior.

Key words: *creativity, education, creative teaching, creative abilities, creative thinking, students, development, encouragement.*

JEL Classification: A22, I21, O15

"It is the supreme art of the teacher to awaken joy in creative expression and knowledge."
(Albert Einstein)

Creative thinking and behaviour of individuals are greatly demanded nowadays in all spheres of human activity. Talk about creativity is everywhere today, driven by the need for companies and organizations to be more competitive. Faced with complex, open-ended, ever-changing challenges, organizations realize that constant, ongoing innovation is critical to stay ahead of the competition. That's why the ability to think differently, generate new ideas, and spark creativity becomes an important skill. It's necessary to work actively on building and cultivating this skill, and it can be done. Everyone can come up with fresh, radical ideas – we just need to learn to open our mind and think differently.

We live in a fast moving world, in a world where success is closely connected with the creative generation and application of good ideas. Creativity is the foundation of change and innovation, the solution to many problems. While modern employers continue to demand high academic standards, they also now want much more than high academic ability. They want specialists who can adapt, see connections, innovate, communicate and work well with others. The knowledge-based economies in particular depend on these abilities. What organizations need, now more than ever, is the application of creativity to knowledge. The "hardware" of facts and materials needs the "software" of human creativity, creative thinking and behavior, as well as creative human relationships. That's why nowadays there is an urgent need in promoting creativity, adaptability and better powers of communication. Developing creative abilities and teaching/learning corresponding skills and attitudes are essential for success in learning and success in life.

Higher education is a vital investment in human capital for the 21st century. It faces unprecedented challenges: economic, technological, social, and personal. "The challenge for schools and social institutions is clear: the focus of education must be on creating people who are capable of thinking and doing new things, not simply repeating what past generations have done, but equipped for a world of challenge and change." [3, 11] Meeting these challenges calls for new proprieties in education, including a much stronger emphasis on creative education. Education system should be designed to promote creativity across all subjects in the curriculum. There should be a new balance between learning purely academic knowledge and skills and having the freedom to innovate, experiment and take risks. The business community wants education to give a much higher priority to promoting young people's creative abilities, to developing teamwork, social skills and power of communication. Young people should be prepared for the world of work and for economic independence, enabled to think and behave constructively in a rapidly changing society. Therefore, there are convincing reasons to invest in creative capacity at individual, social and national levels. All educational establishments at all levels are encouraged to focus more on creativity across all subject areas to satisfy the needs of present and future generations; and there are great opportunities now to promote it. New technologies are providing unprecedented access to ideas, information, people and organizations throughout the world, as well as to new modes of creativity and personal expression. Creative education involves a balance between teaching knowledge and skills, and encouraging innovation and risk-taking.

Creativity in education is also important because it can improve academic attainment. Promoting creative thinking is a powerful way of engaging students' with their learning. Students who are encouraged to think creatively show increased levels of motivation and self-esteem. Creativity prepares them with the flexible skills they will need to face an uncertain future. It can and must be taught as everybody has the capacity for creative thinking – for generating and extending ideas, suggesting hypotheses, applying imagination and looking for alternative innovative outcomes in any activity.

There are many factors influencing and contributing to developing students' creative potential. One of the most important among them is the creative way of teaching. Creative learners need creative teachers who provide both order and adventure, who are willing to do the unexpected and take risks. Some common characteristics of creative people, including both teachers and students are the following: they are flexible, unorthodox, curious and inquisitive, they connect ideas, see similarities and differences and question accepted ways of doing things. Teachers should be creative in their own teaching; they should also promote the creative abilities of their students using methods and materials that facilitate the development of students' creative potential. The roles of teachers are to recognize students' creative capacities, and to provide the particular conditions in which they can be realized. To do it effectively, they need more freedom to use their own creative and professional skills. Greater freedom for teachers in the classroom will help to promote creative teaching and this is essential for promoting creative learning.

Creative teaching can be defined in two ways: first, teaching creatively, and second, teaching for creativity. Distinctions between them tend to highlight the teacher orientation of the former and the learner orientation of the latter. Teaching creatively means that teachers use imaginative approaches to make learning more interesting, exciting and effective. Capturing learners' attention, making an activity or a task attractive and exciting takes imagination and creativity on the part of the teacher. Teachers should be highly creative in developing materials and approaches, applying various teaching methods and techniques to increase students' interest and motivate their learning. Without any doubt this is a necessary part of all good teaching. Teaching for creativity means that various forms of teaching are intended to develop young people's own creative thinking or behavior. Teaching creatively

involves teachers in making learning more interesting and effective, and using imaginative approaches in the classroom. Teaching for creativity by contrast involves teachers in identifying students' creative strengths and fostering their creativity. "The first task in teaching for creativity is to encourage young people to believe in their creative potential, to engage their sense of possibility and to give them the confidence to try." [6, 90] Teaching with/for creativity will enable both teachers and students to generate and extend ideas, suggest hypotheses, apply imagination, consider things from alternative viewpoints, and look for alternative outcomes – the things that are essential in personal, professional and social life.

Teaching for creativity aims at encouraging students' autonomy, openness to new and unusual ideas, as well as to a variety of methods and approaches, respect for each other and for the ideas that emerge, fulfillment, satisfaction, involvement and enjoyment of the creative relationship. Besides, there has to be a relationship of trust among all the participants of the teaching/learning process. Teaching for creativity should encourage self-confidence, independence of mind, and the capacity to think for oneself. The aim is to enable young people to be more effective in handling problems and providing possible solutions, to be more and better aware of their creative abilities, to encourage openness and reflexivity as creative learners.

Of course, teaching for creativity can't be realized successfully without teaching creatively. Students' creative potential can't be developed if the teacher's creative abilities aren't properly engaged. In other words, teachers cannot develop the creative abilities of their students if their own creative abilities are suppressed. It is possible to identify some general principles of teaching for creativity: encouraging, identifying and fostering.

Encouraging. Highly creative people in any field are often driven by a strong self-belief in their abilities. They have a positive self-image, which is fundamental to developing creative potential. Many students do not think of themselves as creative and don't have enough courage even to try to be creative. Consequently, the first principle of teaching for creativity in any field is to encourage them to believe in their creative potential and to give them the confidence to try. It sounds very simple, but very often it can be the most important for stimulating students' creative performance. To develop their creative potential students also need high motivation, independence of judgement, willingness to take risks and be enterprising, persistent, etc. All these attitudes should be encouraged and nourished for effective creative teaching.

Identifying. As different students have different creative capacities, an essential task for education is to help them discover their own creative strengths for the purpose of identifying and developing their creative abilities. The teacher's role here is in engaging students in various learning activities, providing them with various tasks, so that everybody in the classroom could find his/her own way to develop and demonstrate creativity. Differentiated instruction and assessment can help in this respect.

Fostering. Creativity doesn't come from one special gift or talent. It derives from many ordinary abilities and skills. Thus the development of many common capacities and sensitivities can help to foster creativity. Curiosity can be stimulated, motivation can be increased, memory can be trained, awareness can be enhanced, etc. Becoming more knowledgeable about the creative process helps to foster creative development. Thus, teaching for creativity can assist young learners in understanding what is involved in being creative and help them become more sensitive to their own creative processes. The process of being creative will enhance creative abilities.

Taking into account the principles mentioned above, to realize teaching for creativity effectively teachers should:

- Make students aware about the sense and desirable outcome of various learning activities and tasks they are involved in by specifying and explaining their purpose.

In other words, students should understand why they are suggested to do this or that activity and how it can help to develop their creative potential.

- Make students feel prepared and secure enough to be willing to take risks and make mistakes in a non-threatening atmosphere that challenges but reassures; allow mistakes and model positive, supportive responses to mistakes; encourage learning from their mistakes, as "failure is simply the opportunity to begin again, this time more intelligently" (Henry Ford).
- Consider and make students aware of different contexts in which ideas may occur and of the roles of intuition, unconscious mental processes and non-directed thought in the process of creative thinking.
- Encourage an appropriate positive attitude towards imaginative activity, a sense of excitement, respect, hope and wonder.
- Create friendly atmosphere in the classroom, free from immediate criticism before ideas are subject to rigorous critical evaluation and further development.
- Foster cooperation rather than competition among the students.
- Encourage self expression that is oriented towards a given task.
- Encourage and stimulate learners in periods of free play with ideas and conjecture about possibilities, complementing it with critical analysis and evaluation.
- Encourage and promote the use of the imagination, originality, curiosity, questioning, and the offer of choice.
- Provide in-class time for individuals and groups to just think and let their ideas marinate.
- Stop evaluating or judging too soon. There is a time and place when ideas and their constraints need to be considered, but not too soon, or the process will flounder.
- Regularly provide positive feedback.

In general outline, teachers should design and plan stimulating environments that offer a variety of experiences, tools, techniques and media that support and challenge students' creative imagination, engagement, motivation, skill, application and judgement. To become creative, teachers need to want to widen their understanding of their own creativity, the imaginative approaches and repertoire of engaging activities that they can employ in order to develop the students' capacity for original ideas and action. Creative teachers also need to exert their professional autonomy, be flexible and responsive to different learners and diverse learning contexts.

Teaching with creativity and teaching for creativity include all the characteristics of good teaching. These include strong motivation, high expectations, the ability to communicate and listen, the ability to interest and to inspire, etc. Of course, creative teachers need expertise in their particular fields. Besides, they need techniques that stimulate curiosity and raise self-esteem and confidence. They must be able to balance structured learning with opportunities for self-direction; and the management of groups with attention to individuals. They must be able to ask various kinds of questions appropriate to different learning objectives, including both closed questions, having one generally agreed answer, and open or open-ended questions, where there can be more than one answer (of course, some answers will be better than others, but none of them is likely to be wrong). The latter offer greater opportunity for creative activity on the part of the learner, that's why education activity should not be focused on closed questions only. "What promotes creativity is a questioning classroom, where teachers and pupils ask unusual and challenging questions; where new connections are made; where ideas are represented in different ways – visually, physically and verbally; where there are fresh approaches and solutions to problems; and where the effects of ideas and actions are critically evaluated." [3, 2] To make learners generate, develop and evaluate ideas, creative teachers themselves should be able to do it. Very often it requires confidence to improvise, to

pick up unexpected opportunities for learning, to teach with a certain degree of uncertainty and risk, as some ideas can lead nowhere. Creative teachers are always willing to experiment.

There is a number of methods and techniques to promote creative thinking and behavior, including active learning, idea-generating and problem-solving ones. They represent specific activities organized for generating/developing ideas, evaluating them critically, finding possible solutions to the problems and choosing the best ones, both by individuals and groups/pairs. Among the best-known of these are:

- *Brainstorming*, which helps to develop the ability to generate new ideas and to overcome the fear of critical judgement that inhibits the expression of ideas;
- *the "Six Thinking Hats" method*, which promotes group discussion and individual thinking;
- *the Synectics method*, which promotes the use of metaphor and analogy and favors for obtaining creative problem solutions;
- *the Lateral Thinking techniques*, which enable thinkers to find novel solutions that would otherwise could remain uncovered;
- *Mind Mapping*, which is good for recording information and seeing patterns in ideas;
- *the Case Study method*, which puts the participants squarely in the shoes of real people wrestling with real dilemmas and in this way makes them approach and solve problems.

These and other techniques are being taken up by businesses, industries, and non-profit organizations to foster creativity in the workplace. There is considerable potential for their use in education to enable teachers and students to develop and profit from their own process and result of creative thinking by forcing their mind to forge new connections, break old thought patterns and consider new perspectives. Moreover, having been taught these techniques in the classroom, the students will feel free to use them in their future professional activity.

To help students develop their ideas in creative ways requires a willingness to observe, listen and work closely with them. Students' creative engagement is achieved through dialogue, either in a one-to-one or group situation. During this activity teachers need to be attentive to identify students who need help to move forward or to develop a creative idea. Creative dialogue is not always easy to sustain and develop. It requires the particular skills of listening, interpreting and evaluating; a good level of subject knowledge; and time. It also needs an environment in which creativity is recognized and celebrated.

Teaching for creativity must take into account new opportunities presented by information technologies. There can be a positive interaction between creativity, ICT capability and the features of digital technologies that offer teachers and learners opportunities to work in new and different ways. Rapidly developing information technologies widely provide for new forms of creative practice (e.g. through computer graphics, animation, sound production), make available new ways of working and learning. They have revolutionized the process of teaching/learning through providing easier and fuller access to information, ideas and people. IT can help to increase students' motivation and interest. The teacher's role here is to consider when and how to use in the best way information and communication technology in the classroom to stimulate creative learning. But first of all good teachers should be willing and able to use it.

Thus, teacher's creativity is an important factor influencing development of students' creative potential. Teachers are the most important resources in education. They cannot develop the creative abilities of their students if their own creative abilities are undiscovered or suppressed. Without any doubt, creative learners need creative teachers that can be compared to "engines" launching students' creativity. To do it effectively, they, first of all, need all the characteristics of good teaching, including high motivation and expectations, the ability to communicate and listen and the ability to interest, engage and inspire. Second,

creative teachers need expertise and should be able to use the techniques that stimulate curiosity and raise self esteem and confidence. Third, they must recognize when encouragement is needed and confidence threatened. Finally, they must be able to balance structured learning with opportunities for self-direction, as well as to manage group work while giving attention to individuals as well. To encourage creativity, teachers should give students time to explore and do their best work, create an inviting and exciting classroom environment, provide an abundant supply of interesting and useful materials and resources, and create a classroom climate where students feel mistakes are acceptable and risk taking is encouraged. Teaching with creativity requires more time, resources and planning to generate and develop ideas, more confidence to improvise, experiment and risk. Of course, it is not an easy option, but it can be enjoyable and deeply fulfilling.

The ability to bring a creative disposition to teaching is a quality (among many others) that characterizes effective teachers. To be able to do it teachers need creative capital that includes the creative self (the skills, commitment and talent), the creative environment (the creative resources needed), and the creative partnerships (professional learning conversations with colleagues).

Some of the keys to teachers' creativity are: motivation, inspiration, gestation and collaboration. Motivation is necessary to add value to creative teaching effort. Teachers need to know that what they do is worthwhile. Their individual creativity needs to be fed by internal and external encouragement. Inspiration provides the necessary spur to their thinking and creative effort. Teachers can get inspired by themselves or by others. The best kind of inspiration comes from involvement. To involve students in creative activities teachers themselves should be involved in them. Gestation means allowing time for creative ideas to emerge. Insight and intuition, which are often associated with creativity, take time to emerge. Thus, teachers need time to think things through at conscious and unconscious levels. Collaboration can be effected through the support of learning partners or a community. In general, people are more creative when they have others to support them. Creative partners can multiply what you know and can do, and in this way add to your creative power. Creativity can be collaborative since ideas emerge from joint thinking and interaction.

It is extremely difficult to identify the list of the personality characteristics of creative teachers. Research in educational contexts reveals that common qualities of creative teachers are: curiosity, independence of judgement and thinking, confidence, enthusiasm and commitment, openness to emotions and feelings, intuition, risk taking, persistence and assertiveness, domain expertise and unconventional tendencies, etc.

In order to develop and sustain their own creative state of mind, flexibility, collaborative capacity, optimistic and creative disposition, readiness to take risk and learn from their own mistakes, teachers, as creative practitioners, should strive to:

- build a questioning environment in the classroom and foster students' curiosity offering them the chance to undertake their own enquiries;
- make personal and professional connections;
- develop their professional autonomy and co-construct the curriculum with the students, thus increasing their autonomy and purposefulness;
- encourage and promote originality in both themselves and the students;
- reflect upon their growth as a creative professional and research their own and the students' creative learning within and beyond the classroom.

Conclusion

Creative teaching is undoubtedly beneficial to both teachers and students. The promotion and understanding of creative teaching continues through the whole process of teachers' professional development. Creativity isn't something that just happens. Creative teaching is not done on a whim, but instead it requires some time, effort and hard work,

including much planning and preparation. Creativity is an appropriate and vital part of teaching and learning. It is challenging to teach creatively and to inspire creativity in students while trying to meet all other academic requirements. Teaching for/with creativity is not an easy option. Moreover, nowadays it is not an option but a necessity. It may be difficult but it's certainly not impossible, and accomplishing it can help to create a classroom environment that's more motivational, interesting and educational for both teachers and students. "Creative teaching is said to increase levels of motivation and self-esteem on the part of learners and to prepare them with the flexible skills they need for the future. Developing the capacity to be creative is believed to have the potential to enrich lives and help contribute to a better society." [7,1]

References:

1. COOK, Liz. *Generating New Ideas. Think Differently and Spark Creativity* [online]. [viewed 26 August 2015]. Disponibil: http://www.mindtools.com/pages/article/newCT_88.htm
2. CREMIN, Teresa. *Creative Teachers and Creative Teaching* [online]. [viewed 26 August 2015]. Disponibil: http://www.steveslearning.com/Teacher%20Training%20resources/cremin.pdf
3. FISHER, Robert, WILLIAMS, Mary. *Unlocking Creativity. Teaching Across the Curriculum*. London: David Fulton Publishers Ltd, 2004. ISBN 1 84312 092 5.
4. JAMES, V., LEDERMAN GERARD, R., VAGT-TRAORE, B. *Enhancing Creativity in the Classroom* [online]. 2004 [viewed 26 August 2015]. Disponibil: http://epltt.coe.uga.edu/index. php? title= Creativity
5. MORRIS, Wayne. *Creativity. Its place in education* [online]. 2006 [viewed 26 August 2015]. Disponibil: http://www.creativejeffrey.com/creative/Creativity_in_Education.pdf
6. NATIONAL ADVISORY COMMITTEE ON CREATIVE AND CULTURAL EDUCATION (NACCCE). *All Our Futures: Creativity, Culture and Education.* [online]. May 1999 [viewed 26 August 2015]. Disponibil: http://sirkenrobinson.com/pdf/allourfutures.pdf
7. RICHARDS, Jack. *Creativity in Language Teaching* [online]. June 2013 [viewed 26 August 2015]. Disponibil: http://www.professorjackrichards.com/wp-content/uploads/Creativity-in-Language-Teaching.pdf
8. RINKEVICH, Jennifer. *Creative Teaching: Why it Matters and Where to Begin* [online]. [viewed 26 August 2015]. Disponibil: http://sunshineteachingpantry.wikispaces.com/file/view/creative+ teaching.pdf

DESCENTRALIZAREA – CONDIȚIE PRIMORDIALĂ PENTRU ASIGURAREA UNEI AUTONOMII REALE LA NIVELUL UNITĂȚILOR ADMINISTRATIV-TERITORIALE

Drd. Nadejda BERGHE, ASEM [1]

The decentralization and local authorities represent the basic principles of consolidated democracies. The rights of the citizens to participate in the administration of public works and convinced that this right is directly and efficiently exercised at local level. The existence of local government units, equipped with effective responsibilities, allows for the efficient administration of public works and closer to the citizens. The consolidation of local autonomy

[1] © BERGHE Nadejda, nadya.berg@gmail.com

and the status of local elected officials, constitutes an important contribution in the construction of a democratic society and in the integrating process of a country, based on the principles of local democracy and Decentralization. The decentralization and local autonomy implies the existence of local government units with bodies that are democratically elected and structured, having broad autonomy and authority as well as indispensable legal, administrative and financial tools for fulfilling their mission. In the decentralization process, the local government units have their role and responsibilities, which go beyond the service provider role regarding the design and implementation of short, middle and long-term programmes for local development, in compliance with the requirements of the local government organic law. The decentralization reform creates premises that sectoral and national development strategies to be in complete harmony with the responsibilities of local government units.

***Cuvinte-cheie**: descentralizare financiară, managementul în sectorul public, autorități publice locale, responsabilități și servicii publice, autonomie financiară locală.*

JEL: H70

Descentralizarea este o dimensiune a managementului financiar public, o reformă recent practicată de multe țări în curs de dezvoltare, împreună cu practicile de îmbunătățire a formulării bugetului, executarea, contabilizarea și raportarea, precum și de supraveghere externă. Astfel, în literatura de specialitate, noțiunea de descentralizare este destul de complexă și cu multiple fațete, care, în fond, denotă un proces sau o situație de transfer de autoritate și responsabilitate pentru funcții publice de la guvernul central către guvernele intermediare și locale sau organizații guvernamentale cvasi-independente și/sau către sectorul privat. [9, p.1] Aceasta este menită să permită autorităților locale să se autoconducă, fiind controlate de organele centrale doar în conformitate cu procedeele și limitele stipulate prin lege.

Descentralizarea este abordată și sub aspectul unui regim juridic, în care soluționarea problemelor locale nu se mai face de funcționari numiți de structurile mai sus-poziționate, ci de către aleşii locali. Sub aspect administrativ, statul conferă autorităților publice dreptul de exercitare a puterii publice în unele probleme. Această poziționare se fundamentează în plan material pe un patrimoniu propriu al unităților administrativ-teritoriale, distinct de cel al statului, prin care se asigură mijloacele necesare pentru satisfacerea intereselor locale.

În considerațiile dr. hab., prof. univ. Tatiana Manole, descentralizarea este concepută ca un transfer de competență administrativă și financiară de la nivelul administrației publice centrale la nivelul administrației publice locale sau către sectorul privat. [7, p.1] Aceste transferuri pot viza unele privilegii administrative (transferul de funcționari și funcții publice la nivel local), bugetare (delegare de resurse și capacitatea de a se angaja în activități generatoare de venit), politice (delegare de putere de decizie), sau de o combinație între aceste puteri. [8, nr.1, p.1]

Sub alte aspecte, descentralizarea este prezentată ca un sistem de a lua puterii centrale administrarea afacerilor locale, urmărind astfel să ofere colectivităților locale o anumită autonomie, permițându-le să-și definească singure normele de acțiune și să-și aleagă modalitățile de intervenție. Aceasta conferă administrației publice locale posibilitatea de manifestare a unui grad de originalitate în desfăşurarea activităților sale. [11, p.67]

Descentralizarea mai este percepută ca o modalitatea de a permite participarea și implicarea majoră a populației locale în cadrul guvernării locale.

În prezent, termenul de descentralizare este utilizat pe larg în toate sferele vieții sociale, economice şi culturale. În domeniul dat, au fost realizate numeroase studii și formulate ipoteze care demonstrează beneficiile implementării unei sau altei forme a descentralizării. În acest sens, a fost formulată și o teoremă, realizarea căreia îi aparține unui distins profesor

universitar de la Universitatea din Maryland, Wallace E. Oates (21.03.1937), considerat un cercetător notoriu în domeniul economiei publice. Interesele sale de cercetare țin de: finanțe publice cu accent pe federalismul fiscal și finanțele locale. El a explorat problemele alocării de funcții diferitelor niveluri de guvernare într-un sistem federal. Concluziile la care a ajuns sunt sistematizate într-o teoremă care se numește: „Teorema descentralizării" a lui Oates, fiind enunțată în felul următor: *„Fiecare serviciu public trebuie furnizat de jurisdicția care controlează aria geografică minimă care ar internaliza beneficiile și costurile unei astfel de furnizări"*. [4]

Expertiza acestuia s-a concentrat, în mare parte, pe studiul problemei descentralizării prin prisma impactului ei asupra bunăstării colectivităților locale. Cu alte cuvinte, Oates arată că centralizarea în oferta de bunuri publice locale nu este pareto-eficientă, deoarece este posibil să se amelioreze bunăstarea unor persoane pe fondul diminuării bunăstării altora, iar soluția pe care o propune pentru a rezolva problema dată este, în fond, descentralizarea. Deși a pus, în mare parte, accent pe descentralizarea instituțională, ipotezele pe care este construită teorema, patru la număr, comportă și o apreciabilă formă de descentralizare financiară, după cum urmează: [4]

I. Într-un stat centralizat, bunurile sunt livrate în egală măsură, pe întreg teritoriul național, deși, de fapt, nimic nu împiedică guvernul central să gestioneze oferta unui bun public în moduri diferite în diferite jurisdicții, doar că o astfel de alegere ar duce la costuri mai mari pentru acțiunile pe care guvernul central ar trebui să le abordeze, față de acele costuri, pe care le-ar suporta, dacă atribuțiile ar fi descentralizate. Prin urmare, este important ca statul să adopte diferențierea teritorială în oferta unui bun public și să transfere competențele și resursele necesare nivelului local de responsabilitate.

II. Costul marginal de furnizare de bunuri publice este constant, ca urmare, se presupune că în producția bunurilor nu există economii de scară, cu toate acestea, nu este o ipoteză foarte realistă. Dimpotrivă, prezența economiilor de scară în producție și niveluri intermediare mai descentralizate ale deciziilor de nivel inferior poate să nu fie neapărat cea mai optimă variantă.

III. A treia ipoteză presupune că zona în care se extind efectele activității dintr-o jurisdicție coincide cu zona administrativă, astfel este pus în aplicare principiul corespondenței. În realitate cele două domenii nu pot fi echivalente, ceea ce ar putea genera repercusiuni de beneficii (așa-numitele efecte de contagiune), care provoacă ineficiență. Pentru ameliorarea situației sunt necesare abordări prin lege sau transferuri corespunzătoare administrate de nivelul central.

IV. Ultima ipoteză prevede că preferințele indivizilor din aceleași comunități locale sunt distribuite în același fel, astfel, încât diversitatea preferințelor mass-media este mai mică în comunități față de nivelul național. Cu toate acestea, dacă am elimina această ipoteză, este încă posibil de demonstrat superioritatea soluției descentralizate decât cea centralizată, pe baza unor criterii democratice, determinate de luarea în considerare a procentului de oameni mulțumiți. Mai concret, soluțiile descentralizate vor avea o mai mică pondere decât cele centralizate în ceea ce privește bunăstarea, atunci, când preferințele mass-media neomogene au o putere mai mare la nivel național.

În cele din urmă, ținând cont de ipotezele expuse mai sus, putem concluziona că, pentru un bun public a cărui arie de consum se întinde pe mai multe zone geografice (colectivități locale) și al cărui cost de producție este același atât la nivel central, cât și la nivel local, va fi întotdeauna mai ușor (sau cel puțin la fel de ușor) ca acel bun să fie produs în cantități optime la nivel local decât la nivel central (sau la fel ca la nivelul central). [11, p.68]

Cercetând, în continuare, importanța procesului de descentralizare, ar fi eronat să nu menționăm că principalele obiective ale descentralizării sunt orientate spre o îmbunătățire eficientă a sectorului public și a calității vieții populației, în general. Acest proces este privit

ca subiect în a cărui sarcină vine rezolvarea problemelor cauzate de cererea tot mai mare cu care se confruntă serviciile publice, precum și creșterea așteptărilor publicului pentru aplicarea mai eficientă a funcțiilor instituțiilor publice. [12, p.5]

Ca urmare a realizării procesului de descentralizare, un transfer al sarcinilor de ordin public în răspunderea autorităților locale, vor duce la îmbunătățirea relațiilor dintre APL și populație. Ca urmare, se va remedia și gradul de democrație, principiu de bază al constituirii unui stat și a legăturii dintre membrii comunității. În plus,acesta din urmă va condiționa o ameliorare a participației atât a administrației locale, cât și a comunității, în treburile delegate și nu numai, ceea ce va genera o creștere a gradului de responsabilitate, impunând și o mai mare transparență în procesul decizional, precum și un rezultat mai eficient al acestor decizii. Prin aceasta, societatea va beneficia de servicii de o calitate mai înaltă pentru care vor fi dispuși să achite mai mult. În final, se va putea realiza o mai bună recuperarea a costurilor la nivel local, care, în plan general, vor duce la diminuarea costurilor suportate de stat pentru un sau alt serviciu oferit.

Descentralizarea poate determina şi unele efecte negative ce pot fi anticipate şi evitate: [11, p.68]

- abuzul de putere al autorităților publice locale, care poate merge până la a pune în pericol unitatea națională;
- soluții neadecvate la problemele locale;
- perfecționarea funcționarilor publici locali poate fi deficitară, mergând până la plafonarea lor, în comparație cu cei din administrația publică centrală, care beneficiază permanent de perfecționare şi informatizare la nivel mondial.

Totodată, pentru ca procesul de descentralizare să fie realizat, se impune respectarea următoarelor condiții: [1, p.4]

a. Un cadru legal coerent şi transparent, prin care să fie stabilite clar competențele şi responsabilitățile decizionale între diferite nivele ale APL, mecanismele de realizare a lor, precum şi resursele financiare necesare acoperirii exercițiului lor efectiv;
b. Voința politică şi interesul din partea autorităților publice centrale de a implementa în deplină măsură procesul de descentralizare, în calitate de atribut al statului de drept;
c. Stabilirea unui set de scopuri şi obiective realiste şi coerente în domeniile-cheie, prin care să fie implementate politicile de descentralizare;
d. Pregătirea personalului calificat şi motivat în conformitate cu responsabilitățile ce□i revin în cadrul procesului de descentralizare;
e. Existența unei ambiențe favorabile şi de facilitare, care să asigure crearea unor parteneriate între diferiți actori din cadrul procesului de descentralizare.

Potrivit literaturii de specialitate, se disting diferite tipuri și forme de descentralizare în funcție de anumite caracteristici, implicații politice, precum și condițiile de succes. În funcție de procesul de realizare a descentralizării, distingem:

- *Descentralizare teritorială* – este legată de recunoașterea colectivităților locale și a dreptului acestora de a se administra ele de sine stătător, în fond, este transferul propriu-zis de atribuții către UAT. Aceasta se realizează prin dreptul funcționarilor aleși (consiliului, municipal, raional, local) să soluționeze cauzele administrative.
- *Descentralizarea tehnică* – are în vedere desprinderea unor servicii publice din competența centrală sau locală și oferirea acestora unei organizări autonomă. Cu alte cuvinte, descentralizarea tehnică se realizează prin acordarea unei anumite autonomii unui anumit serviciu public, conferindu-i acestuia personalitate juridică la nivel local.

După responsabilitățile transferate, principalele tipuri de descentralizare sunt: descentralizarea politică; descentralizarea administrativă; descentralizarea financiară şi descentralizarea economică. [5]

Descentralizarea politică urmărește să ofere cetățenilor sau reprezentanților aleşi o mai multă putere de decizie, mai multă influență în formularea şi implementarea politicii de administrare. Susținătorii descentralizării politice se bazează pe presupunerea că deciziile luate cu o mai mare participare a autorității locale sunt întemeiate şi mai bine satisfac nevoile societății decât cele realizate exclusiv de către autoritățile politice la nivel central. În plus, se presupune că descentralizarea politică permite cetățenilor să înțeleagă mai bine aleşii locali şi viceversa, permite oficialilor aleşi să înțeleagă mai bine nevoile şi aspirațiile alegătorilor. Cu alte cuvinte principalele caracteristici ale descentralizării politice se rezumă la: [1, p.5]

- pluralismul politic al APL autonome (guvernelor locale);
- alegerea directă a APL decizionale şi executive;
- transferul către APL a puterii decizionale în toate problemele de interes local;
- cunoaşterea mai bună a nevoilor comunităților locale de către factorii decizionali locali;
- gradul de responsabilitate sporit a factorilor decizionali locali față de cetățenii care-i cunosc şi-i aleg.

Descentralizarea administrativă constă în recunoaşterea personalității juridice a unităților administrativ-teritoriale, precum şi în transferarea unor servicii publice din competența autorităților centrale către cele locale, care ar presupune o redistribuire a autorității, responsabilității şi resurselor financiare pentru furnizarea de servicii publice, între diferitele niveluri de guvernare. Astfel, interesele şi serviciile locale se pot executa fără ordine şi instrucțiuni de la structurile superioare, direct de către autoritatea locală cu o mai bună cunoaştere de cauză. Gradul descentralizării administrative depinde de numărul serviciilor publice date în competența autorităților locale. Un număr mare al acestora denotă gradul mare al descentralizării administrative.

Descentralizarea economică şi de piață: această formă de descentralizare permite ca funcțiile de natură economică, care erau îndeplinite majoritar sau exclusiv de Guvern, să fie trecute în competențele sectorului privat, cum ar fi comunitățile, cooperativele, asociațiile voluntare private şi alte organizații neguvernamentale sau a autorităților subordonate şi de nivel inferior. Forme de descentralizare de această natură, mai cuprinzătoare din perspectiva guvernului, sunt privatizarea şi dereglementarea sau cum mai poate fi numită – liberalizarea cadrului instituțional. Acestea sunt, dar nu întotdeauna, însoțite de politici de liberalizare şi de dezvoltare a pieței economice.

Privatizarea, prin natura ei, comportă două aspecte: o parte ține de politica de laissez-faire, iar cealaltă, de încurajarea parteneriatelor între sectorul public şi cel privat pentru furnizarea de servicii sau executarea de proiecte de infrastructură.

Liberalizarea cadrului instituțional reduce constrângerile legale de participare a actorilor din sectorul privat în furnizarea de servicii, încurajând o concurență între aceştia pentru un sau alt serviciu, care, anterior, a fost furnizat de guvern sau de monopoluri reglementate, în final, serviciul devenind mai competitiv şi atractiv pentru populație.

Descentralizarea financiară este o altă formă a descentralizării de o natură şi importanță deosebită, deopotrivă cu cele menționate mai sus. Pentru ca administrațiile locale să-şi poată exercita funcțiile administrative descentralizate, ele trebuie să dispună de un nivel de venituri adecvat, fie din surse locale, fie din transferuri de la nivelul central, precum şi să aibă puterea de a lua decizii cu privire la cheltuieli. Prin urmare, descentralizarea financiară se conturează ca un proces de transferare şi asigurare cu resurse şi capacități financiare adecvate ale subiecților cărora le sunt transmise anumite responsabilități (competențe) şi servicii publice, astfel, luarea deciziilor financiare şi capacitatea financiară a unei comunități cade în sarcina nivelului local de administrare a acesteia. Într-o altă interpretare, descentralizarea financiară presupune creşterea gradului de responsabilitate al autorităților administrației publice, atât al celor deliberative, cât şi al celor executive, privind formarea, administrarea,

utilizarea și controlul resurselor financiare ale unităților administrativ-teritoriale, instituțiilor și serviciilor publice de interes local. [2, p.400-401]

Descentralizarea financiară îmbracă și ea mai multe forme, două la număr: una fiscală aferentă veniturilor autorităților locale, numită *descentralizare fiscală,* și una bugetară, corespunzătoare cheltuielilor publice locale, numită *descentralizare bugetară*. [2, p.404]

Prima formă, în linii generale, stabilește cine și ce impozite instituie și colectează, încât poate fi delimitată mărimea controlului autorităților locale asupra resurselor financiare. În unele studii de specialitate, descentralizarea fiscală abordează și natura transferurilor inter-guvernamentale ca sursă de venit, nu numai capacitatea de generare a veniturilor bugetare concentrate sub forma impozitelor și taxelor. Este demonstrat că statele care au delegat mai multă putere fiscală autorităților publice locale, se orientează spre a genera un volum cât mai sporit de venituri la nivel local asigurând astfel un proces de dezvoltare rapid și durabil. Principalele elementele ale descentralizării fiscale sunt: [1, p.4]

- ✓ autofinanțarea prin intermediul achitării complete de către utilizatori a serviciilor;
- ✓ cofinanțarea: parteneriatul public□privat;
- ✓ stabilirea şi mărirea numărului de taxe locale pentru prestarea anumitor servicii;
- ✓ transferuri de la bugetul de stat;
- ✓ defalcări de la veniturile generale de stat;

Descentralizarea bugetară se concentrează pe proiectarea şi dezvoltarea unui sistem de finanțe publice concordant, pentru a ameliora furnizarea eficientă şi efectivă a serviciilor publice locale, menținând, în acelaşi timp, stabilitatea macroeconomică. Acțiunile se focalizează pe învestirea cu drepturi şi responsabilități fiscale noi administrațiile publice locale şi, simultan, pe promovarea clarității şi transparenței instituționale în activitatea de bugetare, astfel încât cheltuielile să fie în conformitate cu resursele nivelului local.

În principiu, este necesar să se ia în considerare și aspectul administrativ al autorităților locale, astfel fiind necesară crearea unui proces de constituire a capacității manageriale a acestora. Lipsa profesionalismului și a aptitudinilor funcționarilor publici poate afecta rezultatul descentralizării financiare, ca, de exemplu, lipsa competențelor în cadrul colectării impozitelor şi taxelor locale, volumul veniturilor ar putea fi mai mic decât cel programat, ceea ce ar afecta negativ realizările administrației locale, precum şi obiectivele finanțelor publice la nivel macroeconomic.

În primul rând, în cadrul unei descentralizări financiare, resursele materiale, financiare şi umane sunt utilizate cu mai mare eficiență şi ghidate pentru a răspunde unor nevoi prioritare, pe care autoritățile locale le cunosc şi le simt mai bine decât autoritățile centrale. Contribuție esențială pentru eficientizarea alocării resurselor, la nivel local, o are corelarea descentralizării administrative cu cea financiară care va diminua substanțial dependența acestora de puterea centrală, va responsabiliza factorii de decizie locali şi, astfel, primăriile vor beneficia de un nivel mai înalt de discreție în elaborarea şi executarea bugetelor locale, precum și în extinderea bazei impozabile locale prin diversificarea surselor de venit și eliminarea plafoanelor la taxele locale.

Se consideră că descentralizarea financiară până la nivelul celor mai mici colectivități locale prezintă cea mai mare eficiență a cheltuirii fondurilor publice și o mobilizare mult mai bună a veniturilor bugetelor locale. [10, p.28] Este demonstrat că unele impozite şi taxe locale sunt percepute mult mai uşor și cu o disciplină fiscală impunătoare, când populația consideră că respectivele venituri locale finanțează unele servicii publice, de care ea beneficiază direct.

De asemenea, o descentralizare financiară, sub aspectul unei mai bune mobilizări a surselor proprii de finanțare a bugetelor locale, se exercită cu ajutorul nemijlocit al administrației publice locale, în sfera identificării veniturilor nedeclarate ale persoanelor fizice și impozitarea corespunzătoare a acestora, pe care aparatul fiscal central nu le poate depista.

Efectul de descentralizare financiară poate fi testat prin utilizarea indicatorilor care pot descrie amploarea și principalele caracteristici ale descentralizării financiare per ansamblu. În literatura de specialitate, îi putem întâlni ca indicatori de determinare a „Scalei descentralizării financiare". Prin urmare, distingem două tipuri de indicatori: indicatori cantitativi și indicatori calitativi.

Indicatorii cantitativi ne permit estimarea impactului și determinarea în ce măsură și cât de eficient au fost sau sunt implementate politicile statului în domeniul finanțelor publice locale, aceștia, în mare parte, vizează descentralizarea fiscală și pot fi enunțați, după cum urmează: [3, nr.4, p.196]

- ✓ **Gradul de descentralizare a veniturilor,** prezentat ca ponderea veniturilor bugetelor locale în veniturile publice totale;
- ✓ **Gradul descentralizării veniturilor proprii**, definit ca procentul de impozite și taxe (venituri proprii) în veniturile bugetului local consolidat;
- ✓ **Ponderea de venituri fiscale în total venituri locale,** tratat ca raportul dintre veniturile fiscale ale UAT către veniturile totale ale UAT;
- ✓ **Ponderea transferurilor în total venituri locale,** care reprezintă procentul de transferuri de la guvernul central din venitul total al bugetului local;
- ✓ **Gradul cheltuielilor descentralizate,** definit ca ponderea cheltuielilor operate de autoritățile locale în totalul cheltuielilor publice;
- ✓ **Gradul de acoperire a cheltuielilor bugetului local pe baza veniturilor proprii,** definit ca procentul cheltuielilor locale acoperite de impozite și taxe locale.
- ✓ **Gradul de dependență a UAT de transferurile se stat,** definit ca procentul cheltuielilor locale acoperite de transferuri.
- ✓ **Gradul de acoperire a cheltuielilor bugetului local pe baza veniturilor fiscale** – care este nivelul de finanțare a cheltuielilor din contul veniturilor fiscale ale bugetului local.

Pe lângă indicatorii menționați mai sus, un alt indicator de natură cantitativă care mai mult ține de domeniul administrativ, dar, cu ajutorul căruia ne putem pronunța asupra nivelului de descentralizare financiară este *„numărul unităților administrative și teritoriale",*acesta prezintă numărul nivelelor de administrare prin care se evaluează structura și capacitatea administrației publice de a presta servicii publice.

Aprecierea calitativă a descentralizării financiare, începe cu expertiza nivelului democrației și autonomiei locale, care se realizează prin indicatorul – *alegeri la nivelul local și regional*. [6, p.45-48] În principiu, se analizează existența organelor reprezentative și deliberative la nivel local, precum și procedura, termenul de alegere și instituire a acestora, cât și nivelul la care se realizează aceste acțiuni. Un alt indicator, care se concentrează pe descentralizarea bugetară, vizează procesul bugetar la nivel local, mai concret – *competența de aprobare a bugetului local*. Cu ajutorul acestui indicator, se examinează dacă autoritățile locale au posibilitatea de a aproba bugete proprii, care este procedura și interdependența acestui proces cu nivelurile superioare de administrare. *Controlul asupra veniturilor locale* este un at indicator calitativ care determină nivelul autonomiei financiare. Acesta permite să se analizeze posibilitățile administrării de sine stătătoare a unor venituri, fie că este vorba de stabilirea cotelor de impunere, acordarea facilităților fiscale sau de instituire a noi categorii de impozite. Un ultim indicator, reprezintă *împuternicirile de angajare a împrumuturilor,* care denotă posibilitatea organelor administrației publice locale de a angaja împrumuturi fie de la autoritățile ierarhic superioare sau direct de la bănci sub formă credite și care sunt prevederile în acest sens (restricții, termene și scopuri).

În concluzie, putem constata că instituirea unor mecanisme ce ar permite accesul nemijlocit al autorităților publice locale la veniturile necesare pentru exercitarea sarcinilor ce le revin, precum și în stabilirea priorităților privind orientarea și efectuarea cheltuielilor este absolut necesară pentru siguranța stabilității financiare a fiecărei UAT. Prin realizarea

reformelor de descentralizare financiară, se vor putea elimina unele constrângeri bugetare între nivelurile administrative ale statului. În plus, se vor putea înlătura restanțele la capitolul unor sarcini, care, din lipsă de resurse, erau fie delegate altor nivele, fie, practic, neîndeplinite. Într-un final, descentralizarea financiară va reforma sistemul finanțelor publice în așa fel, încât să se asigure o furnizare eficientă și efectivă a serviciilor publice locale, menținându-se în același timp stabilitatea macroeconomică.

Bibliografie:

1. Centrul pentru Politici şi Analize în Sănătate. *Studiul politicii privind gradul descentralizării administrative în domeniul sănătății publice.* Chişinău, 2008.
2. DĂNUȚ, R. *Autonomia finanțelor publice locale în contextul general al autonomiei locale contemporane.* Studia Universitatis "Vasile Goldiş" Arad, Seria Ştiințe Economice.2011, nr. 1-2, partea II.
3. Directorate-General for Economic and Financial Affairs of the European Commission. Report on Public finances in EMU. *European Economy*. 2012, nr. 4.
4. FRUSTAGLI, D. *La teoria della decentralizzazione di Oates*. [online]. [citat 20.03.2015].Disponibil:<http://economia.tesionline.it/economia/article.jsp%3Fid%3D13574&usg=ALkrtCtcaIaZHPgGugDGfzoDgv2vw>.
5. LITVACK, J. *Qu'est-ce que la décentralisation?*. [online]. [citat 13.03.2015]. Disponibil: <http://www.ciesin.org/ decentralization/Entryway/Gen_info_lst.html>.
6. MANOLE, T. ș.a. *Descentralizarea fiscală. Provocări pentru Republica Moldova*. Chişinău: Epigraf, 2006.
7. MANOLE, T. *Descentralizarea şi autonomia financiară locală – oportunitate pentru unitățile administrativ-teritoriale ale Republicii Moldova*. INCE, 2014.
8. MOINDZE, M. *La décentralisation dans les pays en développement*. International Journal of Governmental Financial Management. 2011, Volume XI.
9. NEVER, I. *Background paper on "Decentralization"*.
10. STOICA, E. *Descentralizarea financiară a serviciilor publice locale*. Bucureşti: Dareco, 2004.
11. VOINEA, G., RUSU, E. *Teorema descentralizării şi impactul ei asupra bunăstării unităților administrativ-teritoriale.* Analele ştiințifice ale Universității „Alexandru Ioan Cuza" din Iaşi. 2005/2006, tomul LII/LII.
12. Продовольственная и Сельскохозяйственная Организация Объединенных Наций. *Децентрализация и налогообложение сельскохозяйственной недвижимости*. Рим: ФАО 2005.

PERSPECTIVELE DEZVOLTĂRII SECTORULUI ÎNTREPRINDERILOR MICI ȘI MIJLOCII DIN REPUBLICA MOLDOVA

Drd. Viorica CERBUȘCA, ASEM

Small and Medium Enterprises are the backbone of the national economies, being mportant drivers of growth in economies across the world, accounting for up to 98% of all businesses, contributing to over 65% of employment as well as over 50% of the gross domestic product.. On the other hand SMEs are a nursery for the larger firms of the future. With increasing competition within the SMEs new solutions will be brought forth across different sectors. Developing a group of diverse and competitive small and medium enterprises (SMEs) is a central theme towards achieving sustainable economic growth.

Conform statisticilor[1], 99 din 100 de companii europene sunt IMM-uri, fiecare 2 persoane din 3 sunt angajate de IMM, iar 58 de cenți din fiecare euro este valoare adăugată produsă de acest secor. Ca rezultat, în Uniunea Europeană, activează 21,6 mil. IMM-uri, care angajează peste 88,8 mil. de persoane și produc o valoare adăugată de 3,666 trln. Euro. Astfel, IMM-urile europene reprezintă 99% din numărul total al întreprinderilor, sunt responsabile de majoritatea locurilor de muncă create şi contribuie semnificativ la atingerea obiectivelor privind creşterea şi dezvoltarea.

Cercetările recente indică faptul că ascensiunea economică a statelor este însoțită de o creştere mai mult decât proporțională a numărului întreprinderilor mici și mijlocii. În țările cu un venit jos, aceste întreprinderi dețin aproximativ 30% şi 17% din PIB, în timp ce, în statele cu un venit înalt, această cotă variază între 50% şi 60%.

În țările industrializate, IMM-urile au contribuție semnificativă la ocuparea forței de muncă, în majoritatea cazurilor, cota respectivă depăşind 60% din total angajați, iar, în unele state în dezvoltare, această valoare înregistrează peste 70%.

Concomitent, sectorul IMM-urilor se caracterizează printr-o flexibilitate sporită şi capacitate de adaptare la nou, manifestându-se ca o forță motrice remarcabilă a progresului economic.

IMM-urile din Republica Moldova, definite de Legea nr. 206 din 07.07.2006 „Privind susținerea sectorului întreprinderilor mici și mijlocii", sunt unitățile economice care angajează până la 250 de persoane, înregistrează vânzări nete de până la 50 mil. lei și au o cifră anuală de bilanț a activelor de cel mult 50 mil. lei.

Sectorul IMM-urilor este constituit din microîntreprinderi, întreprinderi mici și mijlocii.

Colectarea datelor privind activitatea sectorului IMM-urilor intră în responsabilitatea Biroului Național de Statistică, care primește rapoarte financiare de la întreprinderile, care, conform art. 15 din Legea contabilității nr. 113 din 27.04.2007, sunt obligate să prezinte situații financiare[2].

IMM-urile sunt cercetate începând cu anul 2006, când a fost aprobată Legea nr. 206 din 07.07.2006, până atunci agenții economici din Republica Moldova fiind clasificați în întreprinderile micului business (micro și mici) și întreprinderile mari.

Analiza datelor sub ***aspect dinamic***, evidențiază faptul că, în perioada 2006-2014, dezvoltarea sectorului IMM-urilor a avut o evoluție diferită, de la creșterea constantă înregistrată în intervalul 2006-2008, la declinul survenit odată cu instalarea crizei economice și perioada 2009-2014, când se atestă o relansare a activității IMM-urilor.

În anul 2014, la Biroul Național de Statistică, au depus rapoarte financiare 52,3 mii de întreprinderi mici și mijlocii, care reprezintă peste 97% din totalul unităților economice din țară, acestea angajând cca 291,7 mii persoane, adică 56% din forța de muncă ce activează în întreprinderi, înregistrând venituri din vânzări cumulative de peste 83650 mil.lei sau 31,8% din veniturile nete ale întreprinderilor.

Aportul sectorului IMM-urilor la formarea PIB-ului este redus, reprezentând, pentru anul 2013, 32,2%, în timp ce, impozitele nete pe produse ale sectorului constituie cca 23%[3].

---

[1] ANNUAL REPORT ON EUROPEAN SMES 2013/2014: A PARTIAL AND FRAGILE RECOVERY, http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2014/annual-report-smes-2014_en.pdf

[2] Excepție fac unitățile economice din partea stângă a Nistrului şi municipiul Bender.

[3] http://www.statistica.md/public/files/publicatii_electronice/Conturi_nationale/Conturi_nationale_2013.pdf, pag. 50

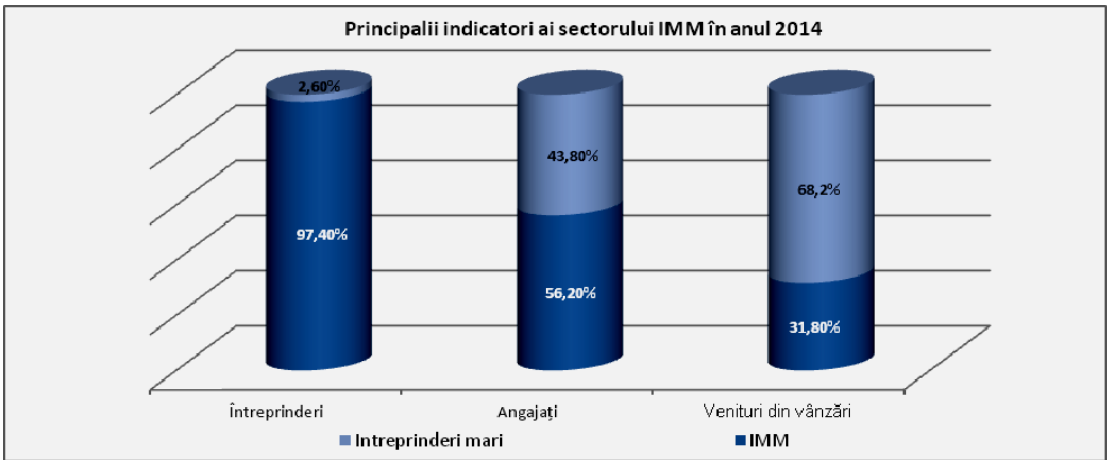


Figura 1. Graficul privind ponderea IMM-urilor în totalul întreprinderilor pe principalii indicatori

Sursa: *BNS, elaborat de autor*

Numărul întreprinderilor raportate la populație, pentru anul 2014, reprezintă, în medie, 14 întreprinderi la 1000 de locuitori. Cea mai înaltă densitate a întreprinderilor este raportată în Chişinău – 42 de întreprinderi la 1000 de locuitori, în timp ce, în zonele rurale activează 4 întreprinderi la 1000 de locuitori. Totodată, spre regret, trebuie constatat faptul că există unele raioane, în republică, unde activează, în medie, câte 2 întreprinderi la 1000 de locuitori. Aceasta semnifică, de exemplu, că doar 2 persoane din 1000 de locuitori ai raionului Cantemir desfășoară activitate antreprenorială (în total, în raion, sunt cca 140 de IMM-uri). Ca rezultat, această regiune are mai puține produse și servicii „autohtone", mai puține persoane au un loc de muncă în cadrul unei unități economice, autoritățile publice locale colectează mai puține impozite și taxe, populația având, în final, un nivel de viață mai jos decât în alte zone ale țării.

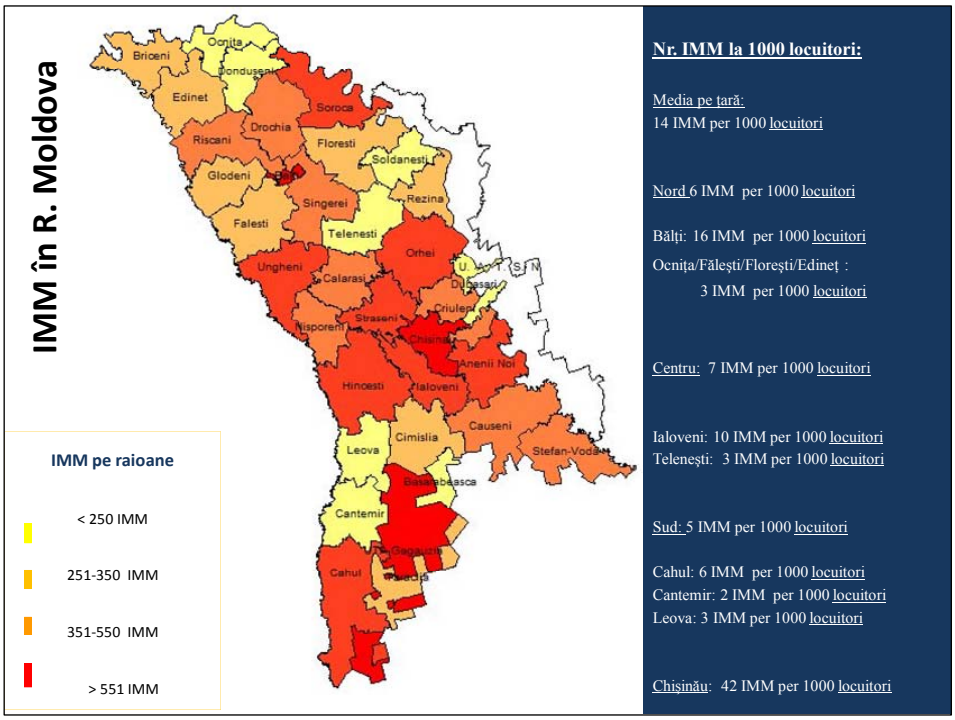


Figura 2. Graficul privind distribuția teritorială a IMM

Sursa*: BNS, elaborat de autor*

Analiza IMM-urilor după genuri de activitate denotă faptul că 39% din afaceri sunt din domeniul comerțului, fiind urmate de tranzacții imobiliare și industria prelucrătoate, cu 18% și, respectiv, 9% din total sector.

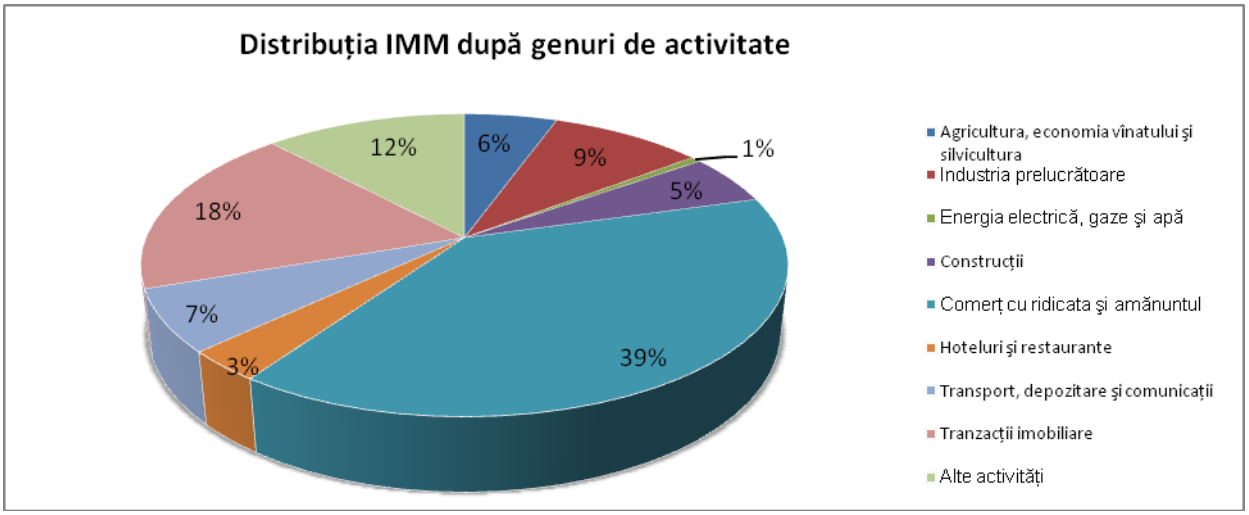


Figura 3. Graficul privind distribuția IMM după genuri de activitate
Sursa: *BNS, elaborat de autor*

Cei mai mulți salariați, în medie, pe întreprindere, activează în sfera agriculturii – 12 persoane, fiind urmați de cei din domeniul industriei prelucrătoare și construcții, cu, respectiv, 9 persoane și 8 persoane pe întreprindere.

Afacerile din domeniul comerțului angajează, în medie, 4 persoane. Curios este faptul că întreprinderile mijlocii ce desfășoară activitate de comerț intră în această categorie datorită cifrei de afaceri, care depășește, în medie, 27 mil. lei, în timp ce, după numărul de salariați, acestea s-ar putea încadra în categoria întreprinderilor mici – cu 23 de angajați pe întreprindere.

Datele statistice pe domenii de activitate relevă faptul că cele mai profitabile întreprinderi sunt cele din domeniul agriculturii, ele înregistrând cele mai înalte profituri, în medie, 238,3 mii lei, comparativ cu 57,6 mii lei media pe întreg sectorul IMM-urilor.

Sfera energiei electrice, gaze și apă, precum și hoteluri și restaurante au fost neprofitabile în anul 2014.

Sub **aspect dinamic**, în perioada 2006-2014, numărul de întreprinderi, în R. Moldova a crescut cu aprox. 50%, majorându-se, în cifre absolute, de la cca 35 de mii la peste 52 de mii.

Tendințele de creștere a numărului de întreprinderi din sector au fost relativ constante, în ultimii doi ani, în această categorie intrând, în medie, câte 1440 de unități economice, comparativ cu anul 2012, când sectorul s-a majorat cu peste 2100 de întreprinderi.

Ocupare

În termeni de ocupare a forței de muncă, în anul 2014, sectorul absoarbe 56,2% din totalul angajaților unităților economice din țară, numărul cumulativ al acestora reprezentând 291,7 mii de persoane. Datele prezentate de sectorul IMM-urilor relevă diminuarea severă a numărului de locuri de muncă oferite pe parcursul ultimilor ani.

Astfel, numărul total al salariaților din IMM-uri, în anul 2014, s-a diminuat față de anul precedent cu cca 2%, fiind în scădere continuă față de anul 2007, atunci când a fost înregistrat momentul de vârf al angajării în sector. Începând cu anul 2007, sectorul IMM-urilor a redus locurile de muncă pentru cca 52 mii de persoane, ceea ce semnifică, în dinamică, o micșorare cu 15%. În consecință, în pofida creșterii constante a numărului de întreprinderi din sector, locurile de muncă au scăzut atât cumulativ, cât și, în medie, pe întreprindere. În această ordine

de idei, este de menționat că numărul de salariați, în medie, pe o întreprindere s-a micșorat de la 9 persoane, în anul 2007 la 6 persoane în anul 2014.

Ca rezultat, doar în anul 2014, fiecare a opta întreprindere a redus, în medie, numărul de personal cu cel puțin o unitate.

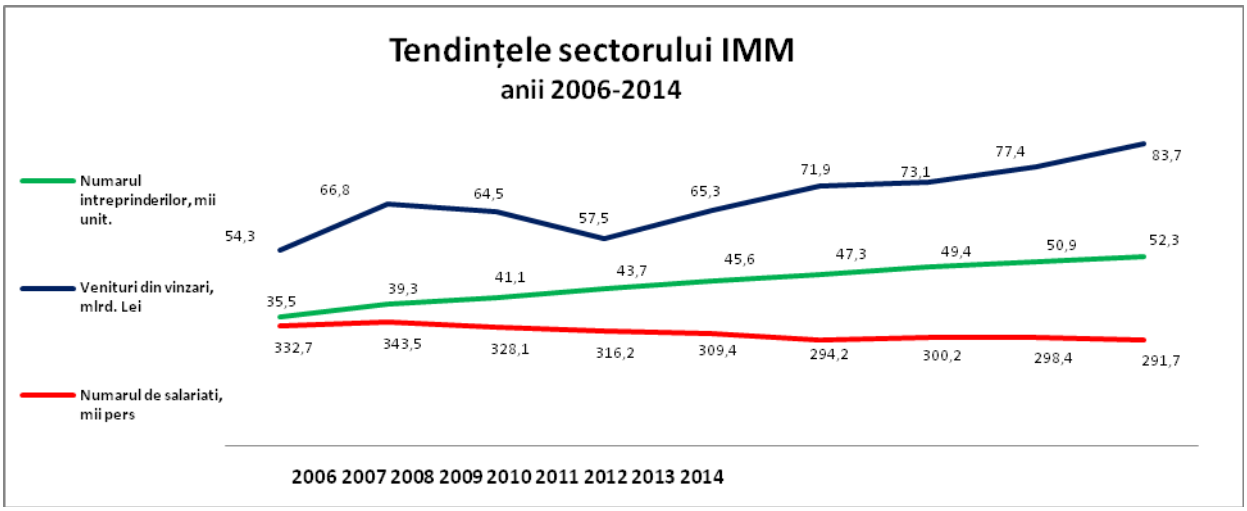


Figura 4. Graficul privind tendințele dezvoltării sectorului IMM în perioada 2006-2014
Sursa: *BNS, elaborat de autor*

Cifra de afaceri

Cifra de afaceri a întreprinderilor mici şi mijlocii, în perioada analizată, a însumat 83650 mil.lei sau 31,8% venituri din vânzări în total pe economie (comparativ cu 33,4%, în anul 2013 şi 36,8%, în anul 2010).

Astfel, volumul vânzărilor înregistrate de o întreprindere din sectorul IMM-urilor reprezintă, în medie, 1,6 mil. lei.

Veniturile din vânzări ale IMM-urilor, în medie, la un salariat, constituie 286,8 mii lei sau cu 27,4 mii lei (cu 10,5%) mai mult față de anul 2013. Această creștere este datorată atât, pe de o parte, majorării cifrei de afaceri, raportată de sector, cât și reducerii numărului de salariați.

Astfel, sectorul întreprinderilor mici și mijlocii din R. Moldova este de mărimea unui sector al microîntreprinderilor, atât cu referință la numărul de angajați (6 persoane pe întreprindere), cât și la veniturile nete înregistrate (1,6 mil. lei pe întreprindere).

Analiza întreprinderilor după dimensiuni

Pentru a determina cauza reducerii dimensiunilor sectorului IMM-urilor, este relevantă analiza separată a evoluției întreprinderilor micro, mici și mijlocii.

Astfel, partea preponderentă a sectorului IMM din Republica Moldova o constituie microîntreprinderile, care dețin peste 77% din total, ele înregistrând, doar 13% din cifra de afaceri a sectorului și angajând mai puțin de 30% din forța de muncă.

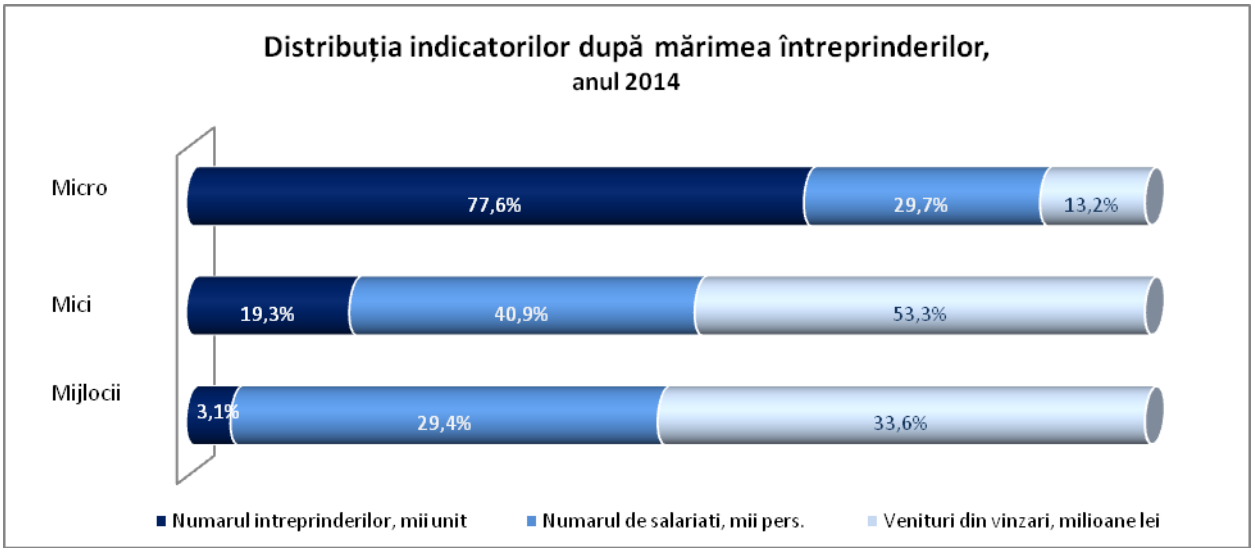


Figura 5. Graficul privind distribuția principalilor indicatori ai sectorului, după mărimea întreprinderilor

Sursa: *BNS, elaborat de autor*

Pe de altă parte, întreprinderile mici, deși dețin numai 20% din numărul afacerilor din sector, absorb cca 41% dintre angajați și raportează venituri din vânzări de peste 53%.

Întreprinderile mijlocii, cele mai puține ca număr (doar 3% în totalul IMM-urilor), angajează circa 30% din personal, valoarea veniturilor nete fiind de cca 34% din sector.

Microîntreprinderile, au înregistrat cele mai mari creșteri la capitolul numărul afacerilor. Respectiv, față de anul 2006, numărul acestor întreprinderi, practic, s-a dublat, depășind 40 mii de întreprinderi în anul 2014. Această majorare, în schimb, a condus la o creștere de numai 5% a numărul de salariați din sector și, respectiv, 21% a cifrei de afaceri cumulative. Astfel, în medie, pe companie, microîntreprinderile angajează 2 persoane, în timp ce veniturile din vânzări depășesc cu puțin 270 mii lei.

Performanțele acestor întreprinderi sunt reduse, ele nereușind să atingă nivelul veniturilor nete raportate până la criza din anul 2008. Concomitent, mai puțin de 35% din acestea au raportat profituri la sfârșitul anului de gestiune, în timp ce peste 50 la sută din companiile micro au suferit pierderi.

Întreprinderile mici sunt cele care au raportat creșteri nesemnificative, dar constante, atât cu referință la numărul de afaceri – o majorare de 2% la 4% anual, cât și la veniturile din vânzări. În medie, o întreprindere mică angajează 12 persoane și raportează venituri din vânzări de cca 4 mil. lei.

Cât privește gradul de ocupare, acesta s-a redus, pe parcursul anului 2014, cu cca 3% față de anul precedent.

Numărul mediu de persoane angajate de întreprinderile mici s-a redus de la 16 persoane în anii 2006-2007, la 12 persoane în 2014.

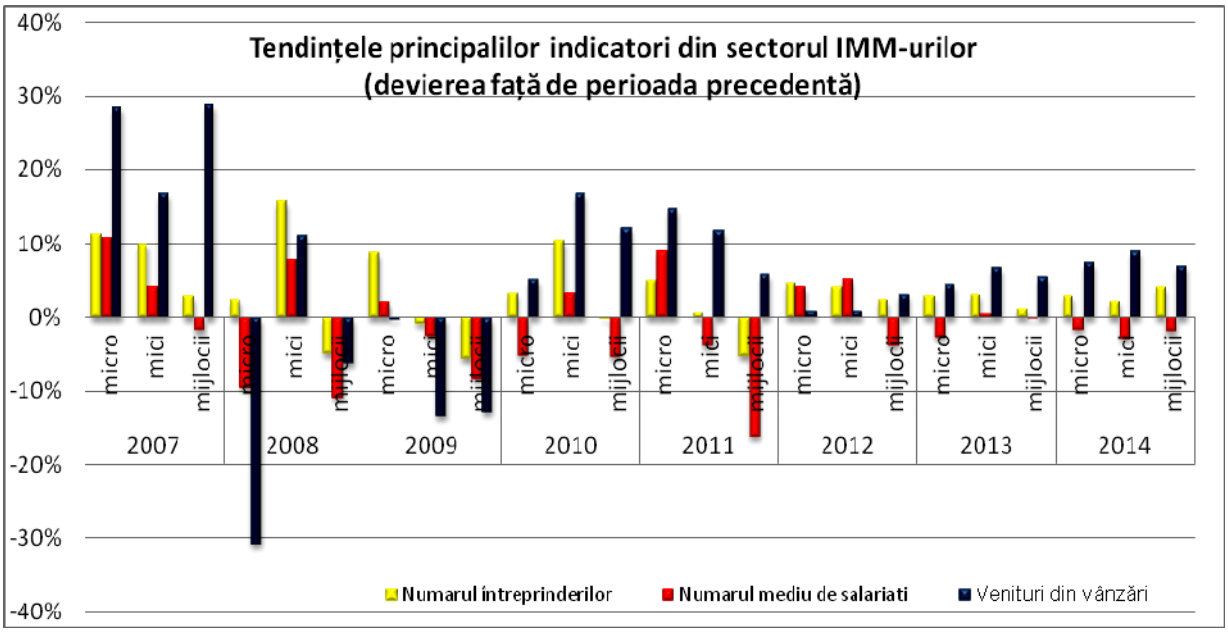


Figura 6. Graficul privind dinamica dezvoltării principalilor indicatori din sector, după mărimea întreprinderilor

Sursa: *BNS, elaborat de autor*

Analiza denotă faptul că, în anul 2014, numărul **întreprinderilor mijlocii** din republică se-nscrie sub nivelul înregistrat în anul 2007, atunci când a fost atins nivelul de vârf. Începând cu anul 2008, numărul acestora se reduce continuu până în 2011. În anul 2012, se atestă o creștere nesemnificativă, care continuă pe parcursul următoarelor perioade de gestiune. În anul 2014, numărul întreprinderilor mijlocii reprezintă doar 91%, comparativ cu situația din anul 2007.

Trebuie evidențiat că, în termeni de ocupare, aceste întreprinderi au fost afectate cel mai mult, numărul salariaților reducându-se continuu, în anul 2006, înregistrând 83 de angajați pe întreprindere, în timp ce, în 2014, numărul acestora reprezintă doar 53 de persoane pe întreprindere.

În schimb, în perioada analizată, cifra de afaceri a crescut față de anul 2007 cu cca 6 mil. lei, reprezentând 17,3 mil. lei pe întreprindere.

Totodată, dacă analizăm dimensiunile acestor companii, trebuie să evidențiem că, în medie, acestea se încadrează în categoria întreprinderilor mijlocii, doar în baza criteriului „număr de salariați”, care constituie 53 de persoane pe întreprindere, în timp ce, conform „cifrei de afaceri” acestea se încadrează în categoria întreprinderilor mici cu 17,3 mil. lei pe întreprindere.

Micșorarea numărului de persoane angajate în întreprinderile mijlocii, asociată cu sporirea veniturilor medii din vânzări, ar putea semnifica faptul că antreprenorii au investit în modernizarea utilajelor și echipamentelor, care au sporit performanțele întreprinderilor, optimizând, astfel, costurile legate de forța de muncă.

În **urma analizei datelor statistice,** se constată că, în perioada 2008-2009, evoluția sectorului a fost negativ marcată de criza economică, anul 2007 fiind un an de vârf pentru dezvoltarea IMM-urilor. Spre regret, în pofida tuturor inițiativelor statului de a dezvolta IMM-uri competitive, acestea nu reușesc să atingă performanțele scontate, sectorul având dimensiuni foarte mici și, respectiv, o contribuție relativ redusă la dezvoltarea economică a țării.

De ce IMM-urile nu sunt capabile să se dezvolte?

Întreprinderile mici şi mijlocii dispun de o productivitate redusă a tuturor factorilor, fapt cauzat de aplicarea tehnologiilor vechi sau a forţei de muncă slab calificate. Costurile, adeseori, prea mari, nu sunt corelate cu calitatea produselor și serviciilor oferite pe piață. În consecință, consumatorii preferă să se orienteze la producătorii autohtoni mai mari sau produse şi servicii importate.

Întreprinderile mici şi mijlocii ar putea să concureze pe anumite segmente de piață, însă avantajele de care beneficiază marile companii restricționează dezvoltarea sectorului. De asemenea, IMM-urile din Republica Moldova au o sensibilitate sporită față de conjunctura economică și politică din regiune. Totodată, cunoștințele slab dezvoltate ale antreprenorilor moldoveni, accesul dificil la finanțare, calitatea redusă a infrastructurii de suport în afaceri constituie alte piedici care tergiversează creșterea IMM-urilor.

Practica internațională evidențiază că pentru a asigura o creștere durabilă a economiei naționale este imperativă transformarea sectorului IMM-urilor într-un segment de întreprinderi competitiv, care să genereze valoare adăugată, să asigure populația cu locuri de muncă bine plătite, să devină locul propice pentru implementarea și integrarea inovațiilor în afaceri. În acest scop, este necesară realizarea diverselor Programe și proiecte, care să contribuie la:

- ✓ sporirea capacităților de producere a IMM-urilor;
- ✓ asigurarea IMM-urilor cu resurse financiare;
- ✓ micşorarea presiunii fiscale;
- ✓ dezvoltarea capacităților manageriale ale întreprinzătorilor; sporirea culturii antreprenoriale în rândul IMM-urilor;
- ✓ asigurarea calității şi diversificarea exporturilor pe țări şi grupuri de produse.

АНАЛИЗ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Докторант Екатерина ГЕРМАН, ASEM

The article examines the funding sources of investment activity which hold a specific place in the investment process. The author analyzes the methods of the funding sources of investment activity in Republic of Moldova, discovers the optimization approaches of fund raising for investment. The author focuses on the analysis of gross savings – major funding source of investment activity in the context of macroeconomics.

Key words: *funding sources, investment activity, rate of savings, rate of investment, leverage.*

Введение

Являясь одной из наиболее важных составляющих инвестиционного механизма, источники финансирования инвестиционной деятельности требуют особенного внимания. Поиск более эффективных методов финансирования инвестиционной деятельности является приоритетной задачей инвестиционного механизма в любой стране. В связи с этим основной целью данного исследования является проведение анализа методов финансирования инвестиционной деятельности в целом, а также в Республике Молдова. На основании результатов исследования автор предлагает меры для оптимизации механизма финансирования инвестиционного механизма существующего в Республике Молдова.

Анализ источников финансирования инвестиционной деятельности

Основным источником финансирования инвестиционной деятельности с точки зрения макроэкономического анализа являются валовые сбережения. Само по себе валовое сбережение состоит из той части валового располагаемого дохода, которая не используется для конечного потребления и поэтому является базой для валового накопления. Валовое накопление включает валовое накопление основного капитала, а также изменение запасов материальных оборотных средств.

Для анализа системы финансирования инвестиционной деятельности в Республике Молдова рассмотрим динамику таких показателей как норма сбережения и норма накопления. На рисунке 1 представлена динамика нормы сбережения и нормы накопления в Республике Молдова за 2011-2014 гг. Данные свидетельствуют о том, что норма сбережения в Республике Молдова значительно ниже нормы накопления, что в свою очередь говорит о существующих дисбалансах в системе финансирования инвестиционной деятельности. Основными факторами, оказавшими негативное влияние на формирование сбережений в Республике Молдова, которые необходимы для финансирования инвестиций, являются низкий уровень национального дохода Республики Молдова, низкие доходы производителей товаров, услуг и низкие доходы населения Республики Молдова.

Рисунок 1. Норма сбережения и норма накопления в Республике Молдова, %
Источник: *рассчитано автором на базе данных Национального Бюро Статистики Республики Молдова (данные по валовым сбережениям за 2014 год не представлены в статистических отчетах)*

Проблема недостающих сбережений для финансирования инвестиционной деятельности в Республике Молдова решается за счет заимствования ресурсов внешнего мира, что в будущем может обострить проблему долговой нагрузки при условии их неэффективного использования и низкой отдачи. Государственный внешний долг Республики Молдова в абсолютном выражении увеличивается с каждым годом, однако в период 2012-2014 гг. наблюдается замедление темпов его роста.[1] Также следует отметить, что на данный момент доля государственного внешнего долга в ВВП в Республике Молдова не является критичной и составляет 16,6% ВВП. Это говорит о том, что модель финансирования инвестиционной деятельности, которая используется сейчас в Республике Молдова, не представляет угрозу стабильности, однако факт

[1] Темпы роста государственного внешнего долга Республики Молдова: 2012 г. – 9.3%, 2013г. – 3,1%, 2014г. – 1.2% (рассчитано автором на базе данных Национального Бюро Статистики Республики Молдова)

наличия недостающих сбережений для финансирования инвестиций говорит о необходимости выявления скрытых резервов инвестиционных ресурсов.

Для более глубокого понимания механизма финансирования инвестиционной деятельности, которая представляет собой органическое единство источников денежных средств, организационно-экономических механизмов и инструментов их привлечения, рассмотрим классификацию источников финансирования инвестиционной деятельности, (Рисунок 2).

Рисунок 2. Система методов финансирования инвестиционной деятельности
Источник: *составлено автором*

Собственные источники инвестиционной деятельности представляют собой внутренние ресурсы предприятия, формирующиеся в процессе его хозяйственной деятельности. Они являются наиболее надежными и предпочтительными, поскольку для них характерны относительная простота и долгосрочная основа привлечения, а также они обеспечивают устойчивое финансовое состояние предприятия и снижают риск банкротства. При этом следует отметить, что наиболее значимым для предприятия собственным источником с точки зрения финансирования инвестиций в основной капитал является амортизация. Это связано с несколькими значительными преимуществами амортизационных отчислений:

1. Амортизационные отчисления являются целевым источником финансирования и предназначены непосредственно для обеспечения воспроизводства основных средств и нематериальных активов;

2. Амортизационные отчисления как часть себестоимости реализованной продукции формируются вне зависимости от финансовых результатов деятельности предприятия (т. е. источник характеризуется постоянством и надежностью).

В связи с этим можно отметить, что эффективная амортизационная политики является одним из наиболее эффективных механизмов мобилизации внутренних резервов. Однако использование собственного капитала в качестве единственного источника финансирования инвестиционной деятельности имеет и свои недостатки, которые заключаются в ограниченности объемов привлечения, а также в нереализуемой возможности прироста рентабельности за счет их использования, в отличие например от заемных средств, генерирующих эффект финансового левериджа.[1] Таким образом, использование **заемных и привлеченных источников** дает возможность для расширения объемов привлечения ресурсов для финансирования инвестиционной деятельности.

Анализируя структуру инвестиций в основной капитал в Республике Молдова, можно констатировать, что превалирующие позиции занимает финансирование инвестиций за счет собственных средств, а также значительную роль играют бюджетные средства (Рисунок 3).

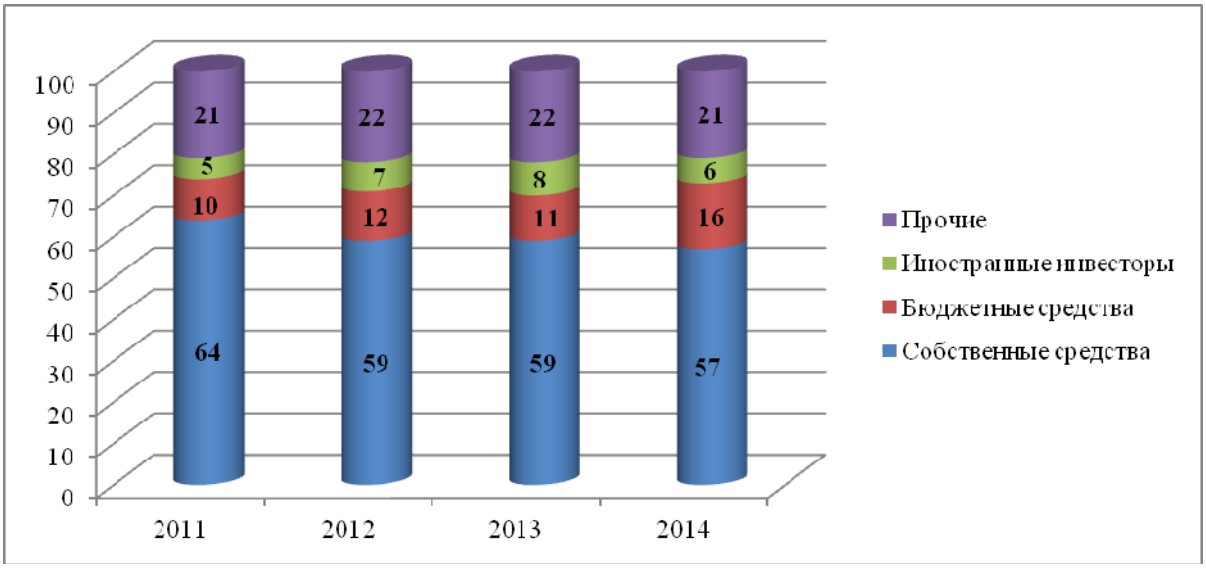


Рисунок 3. Структура инвестиций с основной капитал в Республике Молдова по источникам финансирования,%

Источник: *составлено автором на базе данных Национального Бюро Статистики Республики Молдова*

В свою очередь, природа бюджетных средств определяется источниками их образования. Среди основных источников можно выделить внутригосударственные ресурсы формирования доходов (налоговые поступления), средства внутреннего финансирования дефицита бюджета и средства внешнего финансирования дефицита бюджета. Государство аккумулирует финансовые ресурсы, используя свой административный аппарат, а затем осуществляет перераспределение ресурсов, заимствованных на внутреннем и внешнем уровне.

---

[1] **Финансовый леверидж** представляет собой объективный фактор, возникающий с появлением заемных средств в объеме используемого предприятием капитала, позволяющий ему получить дополнительную прибыль на собственный капитал.

Для аккумуляции финансовых ресурсов на внутреннем и внешнем уровне государство использует следующие инструменты:

1. Средства внутреннего финансирования дефицита бюджета включают средства, поступившие от размещения государственных ценных бумаг, номинированных в национальной валюте. На внутреннем рынке Республики Молдова выпускаются два вида ГЦБ: казначейские обязательства – ценные бумаги с разными сроками обращения до одного года; государственные облигации – ценные бумаги со сроком погашения свыше одного года. Согласно данным Национального Банка Республики Молдова по состоянию на 12.10.2015 в обращении находятся государственные ценные бумаги общей номинальной стоимостью – 7.192.482.300 (в том числе: казначейские обязательства – 4.997.089.200 леев, государственные облигации - 2.172.108.600 леев).

2. Средства внешнего финансирования дефицита бюджета включают средства, поступившие от размещения государственных займов, которые осуществляются путем выпуска государственных ценных бумаг от имени государства, номинальная стоимость которых указана в иностранной валюте, а также кредиты иностранных государств, международных финансовых организаций, иных субъектов международного права и иностранных юридических лиц в иностранной валюте, включая целевые иностранные кредиты (заимствования). Рассматривая структуру внешнего долга Республики Молдова, можно констатировать, что по состоянию на 31.12.2014 долгосрочные внешние обязательства состояли из: кредитов от прямых иностранных инвесторов – 23,5%; распределение СДР – 4,1%; прочие кредиты – 72,4 %. Краткосрочные внешние обязательства включали: торговые кредиты – 45%, просроченная задолженность за импорт топливных товаров – 27,5%; просроченная задолженность – 14,3%; текущие счета и депозиты – 9,8%; кредиты – 3%, прочие долговые обязательства – 0,4%. Среди основных кредиторов внешнего долга Республики Молдова следует выделить МВФ, МБРР, МАР, а также такие страны как Россия, США, Япония, Германия, Австрия.

Итак, принимая во внимание структуру инвестиций в основной капитал в Республике Молдова по источникам финансирования, следует отметить, что такая картина противоречит тенденциям, приятым в странах с развитой экономикой и указывает на существование неэффективного механизма финансирования инвестиционной деятельности в Республике Молдова. Опираясь на их опыт и традиции финансовых систем, можно констатировать, что в странах континентальной Европы в основном ориентируются на банковское кредитование, а англосаксонские страны (в частности США, Великобритания, Канада и др.) ориентированы на фондовый рынок, как на основной источник привлечения инвестиций. Как мы видим в Республике Молдова эти инструменты используются не активно.

Результаты исследования и заключение

Как видно из приведенных выше аналитических выкладок механизм финансирования инвестиционной деятельности, существующий на данный момент в Республике Молдова не является эффективным.

Во-первых, несмотря на то, что внешние заимствования, которые являются источниками покрытия дефицита ресурсов инвестиционной деятельности, находятся на допустимом уровне, это не исключает возможности обострения проблемы долговой нагрузки. Принимая во внимание высокий уровень международных обязательств Республики Молдова[1] необходимо уделять пристальное внимание управлению потенциальными рисками в этом направлении.

---

[1] Согласно международной инвестиционной позиции Республика Молдова является «чистым дебитором/должником», а уровень международных обязательств превышает уровень ВВП на 17,9%

Во-вторых, структура инвестиций с основной капитал в Республике Молдова по источникам финансирования показывает, что страна практически не использует эффекты финансового левериджа, посредством которого можно получить дополнительную прибыть на собственный капитал. В этом контексте государству необходимо проработать методы расширения объема привлечения финансовых ресурсов на фондовом рынке, используя такие формы долгового финансирования как еврооблигации. Учитывая тот факт, что процедура выхода на еврорынок достаточно сложная и длительная, именно государство, а не компании, должно быть первопроходцем в этом направлении.

Библиография:

1. Данные Национального Бюро Статистики Республики Молдова // http://www.statistica.md
2. Данные Национального банка Республики Молдова // https://www.bnm.md
3. Данные Всемирного Банка // http://data.worldbank.org

DESCENTRALIZAREA FISCAL – CARACTERISTICĂ ESENȚIALĂ A ECONOMIEI FUNCȚIONALE

Petru GRICIUC, drd. ASEM
Şef-adjunct al Direcției „Examinarea cazurilor de încălcare fiscală de către marii contribuabili şi recontrol" a IFPS
petru.griciuc@gmail.com

Fiscal decentralization can improve the functionality of the national economies by improving the efficiency of service delivery by matching preferences and increasing allocative efficiency. Fiscal decentralization can also improve efficiency by promoting a stronger responsibilities. In addition, decentralization offers voters a greater control over the electoral authorities. This encourages competition among local governments in improving public services. However, fiscal decentralization can worsen the delivery of public services, where economies of scale are important. Fiscal decentralization can hinder also redistributive role of the central government. Fiscal decentralization may also prevent the delivery of public services, if accountability is lax.

Cuvinte-cheie: *administrație publică locală, descentralizare fiscală, impozite locale, taxe locale, venituri fiscale.*

Clasificarea JEL: H71, H72, H77.

Introducere. Descentralizarea fiscală poate îmbunătăți caracterul funcțional al economiilor naționale ameliorând eficiența furnizării de servicii publice prin **potrivirea preferințelor şi creşterea eficienței de alocare.** Guvernele locale (administrațiile publice locale, APL) dispun de un acces mai bun la preferințele locale şi, prin urmare, au un avantaj informațional asupra guvernului central în a decide furnizarea de bunuri şi servicii, care ar satisface cel mai bine nevoile cetățenilor. Atunci când sunt furnizate de jurisdicția care are controlul asupra zonei geografice minime, costurile şi beneficiile legate de serviciile publice sunt pe deplin internalizate, ceea ce este de aşteptat să îmbunătățească eficiența alocativă.

Descentralizarea fiscală poate ameliora, de asemenea, eficiența prin promovarea unei **responsabilități mai puternice**. Apropierea geografică a instituțiilor publice de populația locală (beneficiarii finali) favorizează responsabilitatea şi poate îmbunătăți performanța aferentă serviciilor publice, în special, în sectoarele sociale, cum ar fi educația şi sănătatea.

Responsabilitatea locală este de aşteptat să facă presiuni asupra autorităţilor locale, pentru ca acestea să caute, în permanenţă, modalităţi de a produce şi livra mai bine servicii publice în condiţia unor resurse limitate, ceea ce duce la „eficienţă productivă". Responsabilitatea poate stimula cheltuieli mai mari în domeniul investiţiilor publice şi în sectoarele care stimulează creşterea, precum ar fi educaţia şi sănătatea. Responsabilitatea locală poate fi consolidată printr-o alegere directă a autorităţilor locale de către populaţia locală.

În plus, descentralizarea fiscală poate îmbunătăţi eficienţa prin **ipoteza „votului cu picioarele cuiva ("voting with one's feet" hypothesis)".** Descentralizarea oferă alegătorilor un control electoral mai mare asupra autorităţilor. Aceasta încurajează concurenţa dintre guvernele locale în îmbunătăţirea serviciilor publice; alegătorii pot folosi performanţa guvernelor vecine pentru a face deducţii despre competenţa sau bunăvoinţa propriilor politicieni locali.

Descentralizarea fiscală poate duce la o scădere a lobby-ului din partea grupurilor de interese, denaturării opţiunilor de politică şi creşterii risipei fondurilor publice.

Cu toate acestea, descentralizarea fiscală poate înrăutăţi livrarea de servicii publice, dacă economiile de scară sunt importante. Devoluţia furnizării de servicii publice spre guvernele locale de dimensiune mică poate reduce eficienţa şi creşte costurile în cazul în care economiile de scară sunt importante în procesul de producţie şi furnizare a unor bunuri publice specifice. De exemplu, transmiterea producţiei şi furnizării serviciilor publice unei municipalităţi de dimensiune mică (producători şi furnizori) şi o populaţie mică (beneficiari), poate reduce eficienţa.

Descentralizarea fiscală poate împiedica, de asemenea, rolul de redistribuire al guvernului central. Pentru a garanta un nivel minim de servicii publice şi necesităţi de bază (sau nivel de trai) pentru întreaga populaţie (indiferent de localizarea lor geografică), guvernul central, de multe ori, realizează transferuri de egalizare, care ar fi perturbate în cazul unui levier insuficient asupra resurselor. Atunci când o mare parte a veniturilor şi cheltuielilor este cedată guvernelor locale, guvernul central nu dispune de resurse suficiente pentru a asigura un minimum de echitate pe întreg teritoriul.

Descentralizarea fiscală poate împiedica, de asemenea, livrarea de servicii publice, dacă responsabilitatea este laxă. Dacă răspunderea nu este ancorată într-un proces democratic local, dar, în schimb, se bazează pe un comportament de căutare a avantajelor personale, guvernele locale ar fi tentate să aloce cheltuieli descentralizate mai mari spre articole de cheltuieli neproductive (cum ar fi salarii, bunuri şi servicii, în loc de cheltuieli de capital). Acest lucru poate împiedica eficienţa, creşterea economică şi performanţa macroeconomică generală.

Din perspectiva eficienţei, **„teorema descentralizării"** a lui *Oates* [6] susţine că: „*Fiecare serviciu public trebuie furnizat de jurisdicţia ce controlează aria geografică minimă care ar internaliza beneficiile şi costurile unei astfel de furnizări*". Conform acestui principiu, funcţiile de impozitare, cheltuire şi reglementare ar trebui exercitate de nivelele inferioare ale guvernării, în cazul în care nu se poate argumenta convingător atribuirea lor unor nivele superioare ale acesteia. În mod similar, Uniunea Europeană a adoptat principiul general al „subsidiarităţii" pentru definirea ariilor în care statele membre au drepturi de acţiune independentă, adică acolo unde nu se aplică *acquis communautaire*.

Sfârşitul ultimului deceniu al secolului XX a fost martorul unor încercări, diferite după gradele de succes, de implementare a programelor de descentralizare fiscală şi devoluţie a puterii financiare spre nivelele inferioare ale guvernării publice, atât în ţările din OCDE, cât şi în alte ţări.

În diferite ţări, descentralizarea fiscală este motivată de diferite raţionamente.

În cazul ţărilor OCDE, descentralizarea fiscală este susţinută de argumentul că guvernele centrale nu sunt în măsură să răspundă adecvat la cererea crescândă pentru bunurile şi serviciile publice. Argumentul este bazat pe principiul subsidiarităţii, recunoscându-se că performanţa sectorului public poate fi consolidată prin considerarea diferenţelor locale în ceea ce priveşte cultura, mediul înconjurător, înzestrarea cu resurse naturale, factorii economici şi sociali. Adiţional, preferinţele şi necesităţile locale sunt considerate a fi mai reuşit satisfăcute de

administrațiile publice locale decât cele centrale. Atât responsabilitatea, cât şi eficiența alocativă pot fi îmbunătățite prin transferarea repartizării cheltuielilor mai aproape de sursele de venituri şi, prin urmare, mai aproape de alegătorul median.

Argumentele pentru descentralizarea fiscală legate de alegerea socială, de asemenea, îşi găsesc suport în finanțele publice. Agravarea dezechilibrelor fiscale şi problemele de îndatorare excesivă sunt asociate, în perioada recentă, cu o performanță macroeconomică slabă, o rată înaltă a şomajului şi o creştere economică lentă într-un şir de țări ale OECD. Prin sustragerea resurselor de la activitățile generatoare de creştere economică spre finanțarea dezechilibrelor fiscale curente şi deservirea datoriei publice, gestiunea politicilor fiscale tinde să reducă investițiile private. În consecință, descentralizarea financiară este aşteptată să promoveze un management macroeconomic viabil prin intermediul eforturilor de raționalizare a activităților sectorului public, reducerea costurilor operaționale şi informaționale în furnizarea serviciilor şi stimularea dezvoltării sectorului privat.

În țările în dezvoltare, reformarea sistemului fiscal, inclusiv relațiile fiscale interguvernamentale, de asemenea, a devenit o problemă crucială. Problema principală de politică este de a proiecta şi dezvolta un sistem corespunzător de finanțe publice pentru a furniza eficient şi efectiv servicii publice locale, menținând, în acelaşi timp, stabilitatea macroeconomică. Încercarea constă în a înzestra cu drepturi şi responsabilități fiscale noi administrațiile publice locale şi simultan – în a promova claritate şi transparență instituțională în activitatea de bugetare, astfel, încât cheltuielile să fie conforme cu resursele nivelului local.

Interrelațiile dintre descentralizarea financiară şi dezvoltarea macroeconomică constituie o problemă foarte complexă şi merită o atenție deosebită în contextul țărilor în dezvoltare. Există o recunoaştere crescândă din partea specialiştilor în elaborarea politicilor publice a faptului că descentralizarea financiară, fără ca administrațiile publice locale să respecte disciplina financiară, iar oferta de descentralizare să nu conțină stimulente de prudență în îndatorare şi managementul cheltuielilor, poate agrava dezechilibrele fiscale şi, prin aceasta, afecta stabilitatea macroeconomică generală. Impunerea unor constrângeri dure asupra îndatorării subnaționale şi monitorizarea eficientă a pozițiilor fiscale locale reprezintă elemente adiționale importante în descentralizarea financiară. Descentralizarea financiară reuşită depinde, de asemenea, de măsura disponibilității experienței la nivelul local şi de abilitatea guvernelor locale de a gestiona un volum sporit de resurse şi de a asigura un management eficient al cheltuielilor. În plus, reorientarea surselor de venit trebuie să fie în corespundere cu redistribuirea proporțională a funcțiilor legate de cheltuieli spre autoritățile publice locale şi cu eforturile de încurajare a mobilizării veniturilor la nivelele inferioare ale guvernării.

Un indicator, care caracterizează gradul de descentralizare fiscală, este ponderea cheltuielilor administrațiilor publice locale în PIB. Astfel, țările membre ale Uniunii Europene, funcție de partea cheltuielilor locale în PIB, pot fi împărțite în trei grupe (tabelul 1).

Tabelul 1

Gruparea țărilor UE potrivit ponderii cheltuielilor publice locale în PIB

mai puțin de 10% din PIB	între 10 şi 20% din PIB	mai mult de 20% din PIB
Grecia (2,2%)	Irlanda (11,7%)	Suedia (23,9%)
Luxemburg (5,7%)	Italia (13,5%)	Danemarca (30,6%)
Portugalia (5,7%)	Spania (14,3%)	
Belgia (6,6%)	Olanda (15,2%)	
Germania (7,4%)	Finlanda (17,3%)	
Austria (9,4%)		
Regatul Unit al Marii Britanii (9,5%)		
Franța (9,8%)		

Sursa: [4].

Trebuie să menționăm, însă, că indicatorul direct al descentralizării financiare (ponderea cheltuielilor locale în totalul cheltuielilor publice) reprezintă un indicator imperfect de măsurare a autonomiei financiare locale. Ponderile relative pun în evidență, în primul rând, structura cheltuielilor publice totale şi, apoi, autonomia nivelelor inferioare ale administrației în elaborarea politicii lor fiscale curente.

Centralismul financiar poate fi caracterizat prin îmbinarea unei autonomii financiare locale reduse şi a unei dependențe a administrației publice locale ridicate de transferurile interguvernamentale. În acest caz, puține surse locale de venituri sunt transmise jurisdicțiilor locale şi resursele transferate de la centru administrațiilor publice locale sunt însemnate. Centrul este responsabil de mobilizarea veniturilor atât la nivelul local, cât şi central, iar funcția de cheltuieli este tansmisă jurisdicțiilor locale. În consecință, elaborarea politicilor locale poate fi limitată, guvernele locale devenind agenții funcției de cheltuieli ale centrului.

Pornind de la argumentele menționate anterior, este recomandată utilizarea unor indicatori alternativi, care să dimensioneze descentralizarea fiscală. Astfel, autonomia fiscală a guvernelor locale poate fi măsurată prin:

- raportul dintre veniturile fiscale locale şi regionale şi totalul veniturilor fiscale ale statului;
- raportul dintre veniturile fiscale locale şi regionale şi totalul resurselor locale şi regionale;
- raportul dintre ponderea veniturilor fiscale şi a transferurilor de la stat;
- ponderea veniturilor fiscale locale şi regionale proprii şi PIB;
- raportul dintre volumul maxim şi minim posibil de resurse, pe care autoritățile le pot mobiliza din aplicarea diferitelor cote locale şi regionale permise de lege.

În metodologia de evaluare a nivelului descentralizării fiscale, elaborată de OCDE, este propus un sistem de criterii de evaluare a autonomiei financiare în baza veniturilor fiscale. Criteriile sunt aranjate în ordinea reducerii gradului de autonomie financiară:

(a) guvernele subnaționale stabilesc cotele de impozite şi baza impozabilă;
(b) guvernele subnaționale stabilesc doar cotele de impozite;
(c) guvernele subnaționale stabilesc doar baza impozabilă;
(d.1) centrul stabileşte pentru guvernele subnaționale cotele de divizare a veniturilor fiscale pe termen lung;
(d.2) proporțiile de divizare a impozitelor pot fi modificate doar cu acordul guvernelor subnaționale;
(d. 3) proporțiile (prevăzute de legislație) de divizare a impozitelor pot fi modificate unilateral de către guvernul central;
(d. 4) proporțiile de divizare a veniturilor fiscale sunt stabilite anual de către guvernul central în procesul de elaborare a bugetului;
(e) guvernul central stabileşte cotele impozitelor şi baza fiscală a impozitelor subfederale.

În corespundere cu acest sistem, criteriile (a)-(c) dovedesc prezența la guvernele subnaționale (în cazul Republicii Moldova – guvernele locale şi raionale) a autonomiei fiscale. În restul cazurilor autonomia fiscală este limitată sau lipseşte în general.

Totodată, trebuie să menționăm că, în extinderea descentralizării, trebuie respectate criteriul eficienței economice, al obținerii economiilor de scară în furnizarea serviciilor publice şi al ariei geografice a beneficiarilor serviciului public respectiv. În acest sens, o importanță critică prezintă *capacitatea administrativă* a UAT, prin care se înțelege ansamblul resurselor materiale, instituționale şi umane, de care dispune o unitate administrativ-teritorială, precum şi acțiunile pe care le desfăşoară aceasta pentru exercitarea competențelor. Printre elementele care formează capacitatea administrativă a UAT, se înscrie şi numărul de locuitori ai UAT.

Problema guvernelor locale fragmentate şi necesitatea obţinerii unei dimensiuni eficiente, sub aspectul costurilor guvernelor locale, este şi în agenda politică a majorităţii ţărilor cuprinse în tabelul 2. Menţionăm că, şi în Republica Moldova, UAT sunt excesiv fragmentate, ceea ce afectează puternic performanţele economice şi financiare ale APL, şi, în cele din urmă, bunăstarea consumatorilor de servicii publice locale.

Tabelul 2

Distribuţia municipalităţilor din ţările cel mai puternic descentralizate din UE (diferiţi ani)

Numărul de locuitori	**Belgia**	**Danemarca**	**Franţa**	**Italia**	**Olanda**	**Spania**	**Suedia**	**Regatul Unit**
- 1000	0.2	5.82	95.20	24.00	4.40	60.00	4.00	n.a.
- 5000	17.31			72.70		86.00		n.a.
- 10000	46.35	49.09	97.70	87.20	25.20	92.40	23.00	n.a.
- 25000	95.41	84.00	99.70	98.40	89.50	98.40	86.00	n.a.
- 50000		93.82						n.a.
- 100000	98.64	98.55	99.9	99.60	95.50	99.10	97.00	n.a.
> 100001	100	100	100	100	100	100	100	n.a.

Sursa: [2].

Pentru a depăşi problema respectivă, au fost dezvoltate diferite forme de asocieri între autorităţile publice locale, dintre care menţionăm: fuziuni de APL şi asociaţii intermunicipale (exemplul Belgiei), grupuri voluntare de APL (exemplul Franţei), consorţii de municipalităţi şi uniuni de APL (exemplul Italiei), federaţii de APL (exemplul Suediei) etc.

Cel puţin următoarele argumente susţin demersul de descentralizare financiară în Republica Moldova:

a) Atunci când gradul descentralizării fiscale este considerat scăzut, autorităţile centrale ar trebui să considere, în colaborare cu autorităţile locale, mijloacele de creştere a proporţiei veniturilor fiscale proprii ale APL şi veniturile locale transferate printr-o lege permanentă, fără a creşte neapărat presiunea fiscală totală.

Analiza evoluţiei acestor indicatori, pentru cazul Republicii Moldova (figurile 1 şi 2) demonstrează creşterea continuă a gradului de centralizare fiscală. Această tendinţă impune formularea concluziei că, *în condiţiile în care gradul de descentralizare fiscală cunoaşte o reducere pronunţată, autorităţile publice centrale, în colaborare cu autorităţile APL, trebuie să pună la punct măsuri corective care să extindă descentralizarea fiscală*.

În contextul informaţiei prezentate, în figura 1, menţionăm că, din 2011, în Republica Moldova, este promovată spre a fi implementată Strategia Naţională de Descentralizare. În acelaşi timp, deşi au fost implementate unele prevederi legate, direct sau indirect, de descentralizarea fiscală (inclusiv reformarea sistemului de transferuri), observăm că ponderea bugetelor unităţilor administrativ-teritoriale (BUAT) în PIB şi în bugetul public naţional (BPN), în perioada 2011-2014, este sub nivelul înregistrat în 2009-2010.

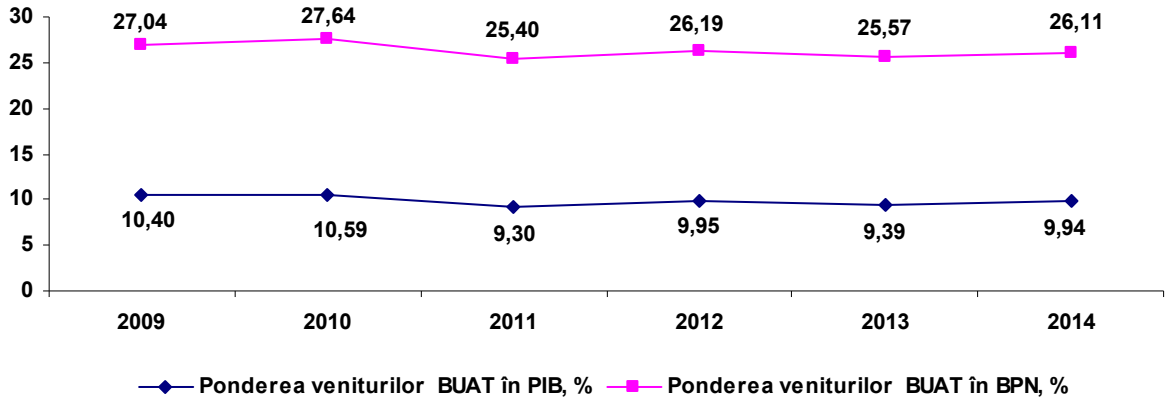


Figura 1. Evoluția veniturilor BUAT în PIB ți în BPN, %
Sursa: *elaborat de autor în baza informației Ministerului Finanțelor*

Figura 2 demonstrează reducerea rolului veniturilor fiscale în veniturile totale ale BUAT, în special a impozitelor pe proprietate.

b) O descentralizare fiscală bine concepută, inclusiv repartizarea responsabilităților de cheltuieli, alocarea surselor de venituri pentru guvernele subnaționale, transferurile fiscale interguvernamentale şi politicile locale de îndatorare poate sprijini reducerea sărăciei. În acelaşi timp, un program de descentralizare prost conceput poate fi dăunător pentru obiectivul de combatere a sărăciei. Literatura de specialitate, care abordează problematica federalismului fiscal, susține că multe, dacă nu majoritatea serviciilor publice, strâns asociate cu reducerea sărăciei, sunt considerate a fi cel mai bine livrate de către guvernele locale.

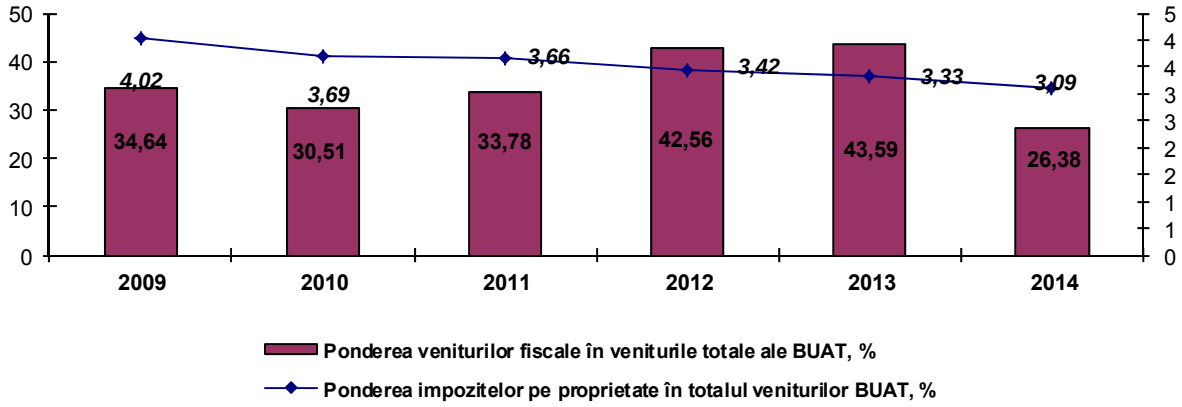


Figura 2. Evoluția veniturilor fiscale şi a impozitelor pe proprietate în veniturile totale ale BUAT, %.
Sursa: *elaborat de autor în baza informației Ministerului Finanțelor.*

Studiile de incidență (care examinează cine benficiază de serviciile publice), demonstrează că anumite sectoare, cum ar fi educația şi unele servicii publice de sănătate, sunt printre domeniile cele mai indicate în combaterea sărăciei [5]. Cu toate acestea, două lucruri tind să varieze foarte mult în politicile de descentralizare fiscală în diferite țări.

Primul este reprezentat de gradul de responsabilitate locală pentru sectoarele sociale (educație, sănătate, asistență socială). Dacă livrările sectorului social nu sunt devoluate în proporție extinsă la nivelul local, este foarte puțin probabil ca descentralizarea fiscală să poată avea un impact semnificativ asupra reducerii sărăciei.

Al doilea rezidă în faptul că legătura dintre disponibilitatea resurselor locale şi efectele furnizării serviciilor nu este neapărat uniformă în funcţie de regiuni şi guvernele locale [3]. Acest lucru se explică prin faptul că unele guverne locale utilizează resursele aflate la dispoziţia lor, mai eficient decât altele, subliniind, astfel, importanţa participării locale şi a responsabilităţii locale în asigurarea bunurilor şi serviciilor publice pentru săraci [1].

c) În condiţiile în care guvernul central nu este în măsură, din motive obiective şi subiective, să extindă mărimea cheltuielilor publice pentru a presta servicii publice diversificate, calitative şi la costuri raţionale în corespundere cu cerinţele pieţei devine necesară şi indicată extinderea, în Republica Moldova, a proceselor de localizare, inclusiv prin descentralizare fiscală şi atragerea sectorului privat la prestarea serviciilor publice (incl. PPP). Un aspect important al alocării cheltuielilor publice este *flexibilitatea*. Guvernele, în scopul protejării împotriva şocurilor, trebuie să dispună de suficientă flexibilitate în deciziile lor alocative anuale. Dacă unele poziţii de cheltuieli sunt protejate (nediscreţionare) şi dacă ponderea cheltuielilor nediscreţionare în totalul cheltuielilor este ridicată, ajustarea în perioade adverse poate deveni dificilă, sau poate reduce disproporţional cheltuielile neprotejate, care sunt importante pentru creşterea pe termen lung. În Republica Moldova, ponderea cheltuielilor nediscreţionare în totalul cheltuielilor publice este de cca 60%.

d) Descentralizarea financiară, prin aranjamente asimetrice, cu condiţia că este reuşit proiectată şi implementată, poate reprezenta un instrument util în asigurarea autonomiei teritoriale pentru grupurile etnice minoritare. Totodată, studiile care abordează această problemă nu întotdeauna identifică consecinţe pozitive ale descentralizării financiare în soluţionarea conflictelor interetnice [7].

Proiectarea aranjamentelor fiscale interguvernamentale este unul din domeniile cele mai complexe ale finanţelor publice, din moment ce cuprinde o serie de probleme de politică şi presupune consolidare instituţională, necesitând o coordonare şi secvenţiere atentă şi fiind, în acelaşi timp, influenţată puternic de factorii istorici, politici, sociali şi economici.

e) Ritmul descentralizării financiare trebuie să fie cât mai mult posibil legat de capacitatea APL de a realiza eficient funcţiile care le-au fost atribuite. Aceasta implică faptul ca devoluţia crescândă a funcţiilor de cheltuieli:

- să fie condiţionată de conformarea APL la setul minim de cerinţe de Management financiar public;
- să fie realizată cu viteză diferită, odată ce capacitatea diferă printre APL (aranjamente asimetrice).

f) Impactul operaţiunilor fiscale subnaţionale asupra disciplinei financiare nu depinde numai de ponderea acestor operaţiuni în totalul cheltuielilor şi veniturilor, dar şi de modalitatea în care acestea sunt finanţate. În acest context, se evidenţiază rolul pe care îl joacă transferurile de la guvernul central în conturarea stimulentelor la nivel subnaţional.

Această problemă este foarte relevantă, odată ce, practic, în toate ţările, ponderea cheltuielilor subnaţionale este mai mare, comparativ cu ponderea veniturilor în bugetul guvernului central, transferurile de la guvernul central fiind necesare pentru a acoperi dezechilibrele fiscale verticale. Impactul asupra disciplinei fiscale şi calitatea politicii fiscale sunt principalele probleme cu care se confruntă ţările care consideră reformele de descentralizare fiscală.

O condiţie necesară, dar nu şi suficientă pentru disciplina fiscală este corespunderea ex ante a responsabilităţilor de cheltuieli cu resursele globale la fiecare nivel de guvernare. În cazul economiilor în tranziţie, la începutul anilor nouăzeci, inclusiv Republica Moldova, stresul fiscal la nivelul administraţiei centrale a condiţionat ca aceasta din urmă să transmită nivelului subnaţional responsabilităţile de cheltuieli, fără a aloca resursele corespunzătoare. În aceste condiţii, guvernele subnationale au trebuit să recurgă la împrumuturi nesustenabile (sau

la acumularea de arierate), şi/sau calitatea serviciilor descentralizate s-a deteriorat brusc. Exemplul Republicii Moldova nu este o excepţie de la această constatare.

Fără ca „constrângerile bugetare dure" să fie, în mod eficient, impuse guvernelor subnaţionale, corespunderea ex ante a responsabilităţilor de cheltuieli cu resursele disponibile nu asigură menţinerea adecvată *ex post* a disciplinei fiscale. În absenţa unei astfel de constrângeri, guvernele subnaţionale pot cheltui în exces, şi/sau diminua efortul lor de a genera venituri, ceea ce, în cele din urmă, rezultă în presiuni fiscale pentru guvernul general.

Din aceste motive, proiectarea reformelor de descentralizare fiscală în Republica Moldova necesită un pachet consistent şi bine coordonat de măsuri.

Ţările, de obicei, manifestă o tendinţă de schimbare „izolată" a unor aspecte specifice ale sistemului lor de relaţii fiscale interguvernamentale (de exemplu, modificarea mandatelor de cheltuieli; introducerea unor noi scheme de partajare a veniturilor sau schimbarea sistemului de transferuri). În cazul în care nu au fost evaluate şi concepute ca parte a unui cadru comprehensiv cuprinzător, aceste schimbări „izolate" pot crea, în cele din urmă, incoerenţe şi dezechilibre între nivelurile de guvernare, subminând eficienţa politicii fiscale.

În ţările în care există prea multe entităţi subnaţionale (sau prea mici pentru a fi viabile), problemele legate de alocarea cheltuielilor, taxelor şi impozitelor nu pot fi abordate în mod corespunzător în absenţa unor forme de reorganizare teritorială, prin care guvernele subnaţionale sunt raţionalizate, iar rolul lor reorientat. Acest lucru a fost observat, de exemplu, în Liberia şi Macedonia.

Concluzii:

(i) Atunci când gradul descentralizării fiscale este considerat scăzut, autorităţile centrale ar trebui să considere, în colaborare cu autorităţile locale, mijloacele de creştere a proporţiei veniturilor fiscale proprii ale APL şi veniturile locale transferate printr-o lege permanentă, fără a creşte neapărat presiunea fiscală totală.

(ii) O descentralizare fiscală bine concepută, inclusiv repartizarea responsabilităţilor de cheltuieli, alocarea surselor de venituri pentru guvernele subnaţionale, transferurile fiscale interguvernamentale, şi politicile locale de îndatorare poate sprijini reducerea sărăciei.

(iii) În condiţiile în care guvernul central nu este în măsură, din motive obiective şi subiective, să extindă mărimea cheltuielilor publice pentru a presta servicii publice diversificate, calitative şi la costuri raţionale în corespundere cu cerinţele pieţei, devine necesară şi indicată extinderea, în Republica Moldova, a proceselor de localizare, inclusiv prin descentralizare fiscală şi atragerea sectorului privat la prestarea serviciilor publice.

(iv) Descentralizarea financiară, prin aranjamente asimetrice, cu condiţia că este reuşit proiectată şi implementată, poate reprezenta un instrument util în asigurarea autonomiei teritoriale pentru grupurile etnice minoritare.

(v) Ritmul descentralizării financiare trebuie să fie cât mai mult posibil legat de capacitatea APL de a realiza eficient funcţiile care le-au fost atribuite.

(vi) Impactul operaţiunilor fiscale subnaţionale asupra disciplinei financiare nu depinde numai de ponderea acestor operaţiuni în totalul cheltuielilor şi veniturilor, dar şi de modalitatea în care acestea sunt finanţate.

Bibliografie:

1. *Fiscal Decentralization and Poverty Reduction: A Primer.* UNDP, 2005.
2. *Fiscal Decentralisation in EU Applicant States and Selected EU Member States*, OECD, Centre for Tax Policy and Administration, Paris, September, 2002, p. 91-92.
3. HOFFMAN, B., GUERRA, S. C., *Fiscal Disparities in East Asia: How Large and do*

They Matter? In East Asia Decentralizes: Making Local Government Work. International Bank for Reconstruction and Development and World Bank, Washington, DC., 2004.
4. MARAND A., FRIZON R., RENARD S., SCARBONCHI F., *Local Public Finance in Europe*.
5. MARTINEZ-VAZQUEZ, J., *The Impact of Budgets on the Poor: Tax and Benefit.* International Studies Program Working Paper Series 01-10, Andrew Young School of Policy Studies, Georgia State University, Atlanta, 2001.
6. OATES W.E., *Fiscal Federalism*, Harcourt Brace Jovanovich, New York, 1972; Shah A., *The Reform of Intergovernmental Fiscal Relations in Developing and Emerging Market Economies*, Policy and Research Series No. 23, World Bank, Washington D.C., 1994.
7. TRANCHANT, J. P., *Does Fiscal Decentralization Dampen All Ethnic Conflicts?* The heterogeneous Impact of Fiscal Decentralization on Local Minorities and Local Majorities, Munich Personal RePEc Archive, 2010.

ARHITECTURA SISTEMULUI BANCAR DIN REPUBLICA MOLDOVA EVALUATĂ PRIN PRISMA STABILITĂȚII FINANCIARE

Drd., Marin URSU, ASEM,
e-mail: m_ursu@yahoo.com

In every country, no matter its industrialization degree, banks represent the foundation of the financial intermediation. They are the only credit suppliers, that can create investments in the majority of countries with small income. The banking sector has the capacity to influence the interest rate, the liquidities volume, the economic activity and the price index, even the production process using the monetary policy. As a result, the stability of the banking system and its solidness are the main indicators of a well-functioning financial system. The banking systems in the countries with small incomes are different from the ones in rich countries. They are usually smaller and less overt than the ones in rich countries. Therefore, the access to financing is limited. A priori, the connection between the fluctuations that are specific to the banking sector and the macroeconomic fluctuations should be even stronger when the banking system is more concentrated.

Cuvinte-cheie: *active bancare, bancă, bancă centrală, pasive bancare, reglementări, sistem bancar, stabilitate financiară.*

Clasificarea JEL: G210, G280.

Introducere. Efectele negative ale volatilității macroeconomice asupra creșterii și bunăstării poate fi pronunțată, în special, în țările cu venituri mici. Şocurile în cazul acestei categorii de țări sunt mai frecvente şi mai mari. În plus, caracteristicile structurale ale economiilor cu venituri mici, cum ar fi gradul scăzut de diversificare poate amplifica efectul şocurilor. Având în vedere aceste aspecte, ciclurile economice reale şi cele financiare sunt strâns legate. Un motiv în plus pentru explicarea diferențelor dintre țările cu venituri mici și cele cu venituri mari în ceea ce privește stabilitatea macroeconomică ar putea fi diferența în structura sistemelor bancare.

În toate țările, indiferent dacă acestea sunt industrializate sau nu, băncile sunt piatra de temelie a intermedierii financiare. Ele sunt singurii furnizori de credite productive creatoare de investiții în majoritatea țărilor cu venituri mici. Sectorul bancar este cel mai bun, având capacitatea de a transfera acțiunile de politică monetară asupra ratelor dobânzilor, nivelurilor

de lichiditate, activității economice şi indicilor prețurilor de consum, şi chiar asupra producției. Prin urmare, stabilitatea sistemului bancar şi soliditatea acestuia constituie condițiile necesare şi suficiente care indică buna funcționare a sistemului financiar.

Sistemele bancare din țările cu venituri mici diferă în numeroase aspecte de cele din economiile cu venituri mai mari. Sistemele bancare din țările cu venituri mici sunt, de obicei, mai mici şi mai puțin deschise decât cele din economiile dezvoltate. Accesul la finanțare este, prin urmare, mult mai limitat. A priori, legătura dintre fluctuațiile specifice sectorului bancar şi cele macroeconomice ar trebui să fie mai puternice în cazul în care sectorul bancar este mai concentrat.

Reforma bancară a început să fie promovată, în Republica Moldova, din anul 1990, atunci când prin Hotărârea guvernamentală cu privire la măsurile în vederea reorganizării sistemului bancar în R.S.S. Moldova nr. 481, băncile republicane din Moldova au fost reorganizate în bănci comerciale pe acțiuni. În anul 1991, funcțiile fostei instituții de tip monobancar au fost preluate de către o entitate nou-creată, Banca Națională a Moldovei.

În ceea ce priveşte privatizarea băncilor, acest proces a fost reglementat prin Hotărârea Parlamentului Republicii Moldova despre planurile individuale de privatizare a patrimoniului statului aflat în folosința băncilor comerciale pe acțiuni „Moldova-Agroindbank" şi „Banca Socială" şi a băncii comerciale „Ex-Imbank" nr. 927-XIII din 12.07.96.

Concurența a fost introdusă în sectorul bancar prin acordarea permisiunii pentru întreprinderi, administrații locale, persoane fizice şi cetățeni străini de a înființa noi bănci, cu respectarea anumitor prevederi.

Dacă, în anul 1993, în Republica Moldova funcționau 16 bănci comerciale, în 1995, numărul acestora a ajuns la 25. La 01.01.2004, în urma unor procese de concentrare a activelor bancare, dar şi a lichidării unor bănci comerciale, în Republica Moldova, existau 16 bănci comerciale, pentru ca la 01.01.2015, BNM să raporteze existența a 14 bănci licențiate. În prezent, sunt în derulare acțiunile de pregătire pentru retragerea licențelor Băncii de Economii, BC „Unibank" S. A. şi BC „Băncii Sociale" S. A., astfel încât numărul băncilor din Republica Moldova se va reduce la 11.

În perioada reformelor economice, sectorul bancar din Republica Moldova şi instituțiile de reglementare monetară şi creditară au reuşit să obțină anumite succese în domeniul politicii monetare şi creditare.

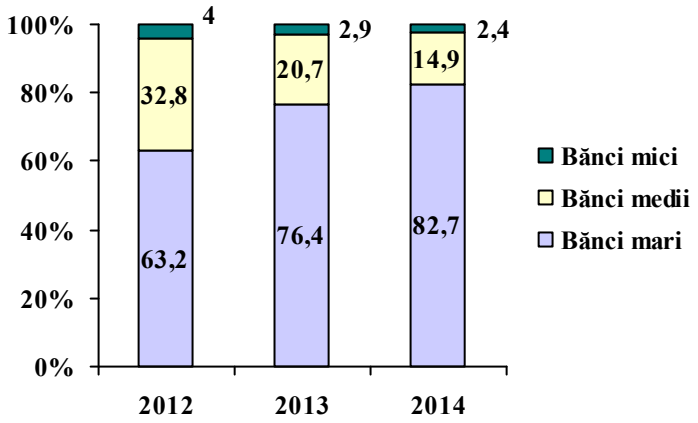


Figura 1. Diagrama evoluției concentrării activelor sectorului bancar al Republicii Moldova pe grupuri de bănci în perioada 2012-2014, %

Sursa: *elaborat de autor în baza [1].*

În continuare, vom analiza performanțele sectorului bancar din Republica Moldova prin prisma stabilității acestuia şi a calității supravegherii din partea BNM.

Deşi BNM are stabilite norme prudenţiale faţă de activitatea băncilor, poziţia financiară insuficientă a Băncii de Economii S. A., BC „Banca Socială” şi BC „Unibank” S. A. au afectat puternic calitatea întregului sistem bancar din Republica Moldova.

De menţionat că limitele poziţiei dominante pe piaţa bancară, după mărimea activelor, au fost respectate atât în 2012-2013, cât şi în 2014. Astfel, cea mai mare pondere a activelor totale ale băncii, în raport cu activele totale ale sectorului bancar, a revenit, în 2013, BC „MOLDOVA-AGROINDBANK” S.A., constituind 17.6 la sută (norma ≤ 30%). În 2014 – BC „BANCA SOCIALĂ” S.A. (20,61%).

În acelaşi timp, figura 1 demonstrează tendinţa de creştere pronunţată a gradului de concentrare a activelor sectorului bancar din Republica Moldova în cazul băncilor mari. Deşi limitele poziţiei dominante pe piaţa bancară, după mărimea activelor, sunt respectate, totuşi, această evoluţie pune probleme şi provocări însemnate în faţa instituţiei autorizate cu supravegherea băncilor, BNM.

Tabelul 1

Analiza conformării băncilor la reglementările BNM privind capitalul

	Normativ	**Total Sistemul bancar**		**BC „Moldova-Agroindbank” S.A.**		**Banca de economii S.A.**		**BC „Banca socială” S.A.**	
		2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014
Capitalul social, mil. lei	200	4136,87	4535,12	207,53	207,53	197,59	197,59	100,01	100,01
Suficienţa capitalului ponderat la risc, %	≥16%	23,02	13,21	22,02	16,81	26,03	3,22	17,96	2,56

Sursa: *elaborat de autor în baza [1].*

În continuare, vom analiza conformarea băncilor din Republica Moldova la reglementările BNM. Tabelul 1 reprezintă corespunderea băncilor la cerinţele impuse de BNM faţă de capitalul bancar. Sunt examinate trei bănci: BC „Moldova-Agroindbank” S.A., Banca de Economii S.A. şi BC „Banca Socială” S. A., ultimele două fiind în procesul de pregătire pentru a li se retrage licenţele.

Dintre cele trei bănci incluse în analiză, doar BC ”Moldova-Agroindbank” S. A. corespunde cerinţei BNM de a deţine cel puţin 200 mil. lei în calitate de capital social.

În 2014, ultimele două bănci au înregistrat o valoare nesatisfăcătoare a coeficientului suficienţei capitalului ponderat la risc, normativul fiind de cel puţin 16%. În consecinţă, s-a deteriorat poziţia financiară a întregului sistem bancar din Republica Moldova: suficienţa capitalului ponderat la risc s-a redus de la 23,02% până la 13,21%.

Tabelul 2 conţine informaţia referitoare la conformarea băncilor la reglementările BNM privind activele.

Concluziile care reies din tabelul 2 sunt următoarele:

- la indicatorul ponderea expunerilor mari în CNT, dintre cele trei bănci analizate, cele mai mari necorespunderi cu normativul sunt înregistrate în cazul BC „Banca Socială” S. A. şi BEM;
- în cazul raportului dintre suma primelor zece datorii nete la credite minus reducerile / soldul datoriei la credite net (suma de bază), normativul nu este respectat la ultimele două bănci analizate, dar şi pe întregul sistem bancar;

Tabelul 2

Analiza conformării băncilor la reglementările BNM privind activele

	NORMATIV	TOTAL SISTEMUL BANCAR		MOLDOVA-AGROINDBANK		BANCA DE ECONOMII		BANCA SOCIALĂ	
		2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014
Suma expunerilor „mari" / CNT	≤5	1,06	4,42	1,31	1,18	0,9	33,04	3,16	39,56
Suma primelor zece datorii nete la credite minus reducerile / Soldul datoriei la credite net (suma de bază), %	≤30	21,34	69,13	23,68	19,44	36,91	39,72	34,25	1216,1
Total expuneri față de persoanele afiliate / Capitalul de gradul I, %	≤20	7,59	11,25	12,87	19,38	0,36	38,16	6,33	2,01
Imobilizări corporale / CNT, %	≤50	23,38	23,24	21,18	15,17	39,13	68,54	18,92	29,6
Imobilizări corporale şi cote de participare / CNT, %	≤100	23,38	25,46	29,73	22,95	41,01	71,32	20,53	31,21

Sursa: *elaborat de autor în baza [1].*

- raportul dintre total expuneri față de persoanele afiliate / capitalul de gradul I nu respectă normativul impus de BNM în cazul Băncii de Economii;
- aceeaşi situație se observă şi în cazul indicatorului imobilizări corporale / CNT;
- ultimul indicator, imobilizări corporale şi cote de participare / CNT, înregistrează indicatori în conformitate cu normativul BNM.

Tabelul 3

Analiza conformării băncilor la reglementările BNM privind lichiditatea

	NORMATIV	TOTAL SISTEMUL BANCAR		BC „MOLDOVA-AGROINDBANK" S.A.		BANCA DE ECONOMII S.A.		BC „BANCA SOCIALĂ" S.A.	
		2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014
Principiul I - Lichiditatea pe termen lung	≤1	0,71	1,54	0,83	0,81	0,29	0,26	0,68	19,4
Principiul II - Lichiditatea curentă, %	≥20%	33,76	21,63	28,53	27,3	66,06	-1,71	24,35	5,85

Sursa: *elaborat de autor în baza [1].*

Tabelul 3 demonstrează că, în 2014, starea lichidității s-a deteriorat considerabil în cazul Băncii de Economii şi Băncii Sociale.

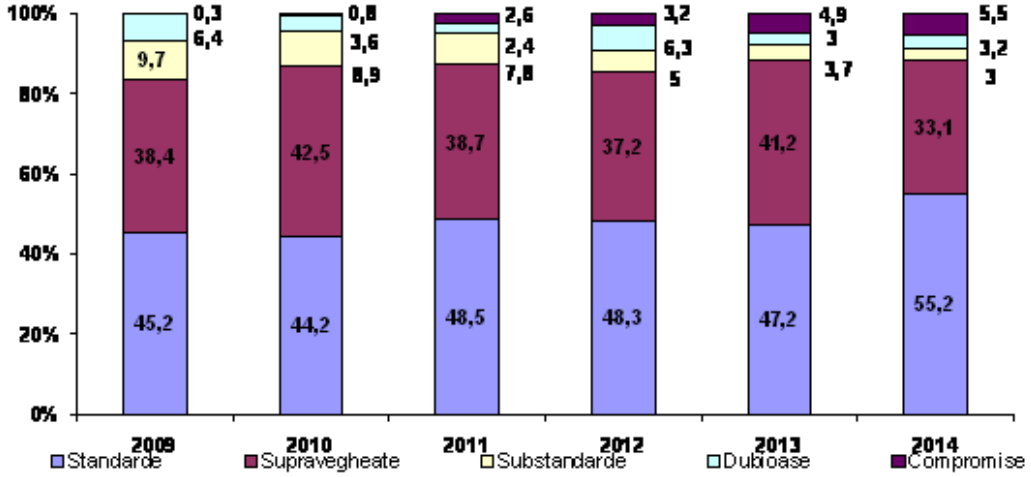


Figura 2. Diagrama dinamicii structurii portofoliului de credite după gradul lor de risc, %
Sursa: *elaborat de autor în baza* [1].

Astfel, Regulamentul BNM cu privire la lichiditatea băncii prevede că **Indicatorul lichidității pe termen lung a unei bănci nu trebuie să fie mai mare decât 1, iar indicatorul lichidității curente a unei bănci nu trebuie să fie mai mic de 20%.**

Dacă, în 2013, această cerință era respectată de băncile cuprinse în analiză şi pe întregul sistem bancar, atunci, în 2014, BC „Banca Socială" a înregistrat pentru lichiditatea pe termen lung valoarea de 19.4, iar pe întregul sistem bancar acest indicator a fost de 1.54, depăşind limita impusă de BNM.

O preocupare de importanță critică pentru stabilitatea sistemului bancar trebuie să fie supravegherea calității portofoliului de credite al băncilor, în mare parte, determinată de structura acestuia după gradul de risc al creditelor. Astfel, figura 2 indică o creştere, în 2014, a ponderii creditelor standard, pe fondul creşterii, la nivelul sistemului bancar, a ponderii creditelor compromise – cu 0.6 p.p. şi a creditelor dubioase – cu 0.2 p.p.

Tabelul 4 sugerează concluzia despre înrăutățirea situației cu creditele neperformante la nivelul sistemului bancar, în 2014, comparativ cu 2013 şi o îmbunătățire, comparativ cu 2012.

Tabelul 4

Dinamica unor indicatori de performanță a activelor sistemului bancar (după SIRF) în perioada 2012-2014

Indicatorii	2012	2013	2014
Soldul datoriei la credite neperformante (suma de bază) / Soldul datoriei la credite (suma de bază), %	14,5	11,6	11,73
Soldul datoriei la credite neperformante nete (suma de bază) / CNT, %	25,9	16,6	14,24
Soldul activelor neperformante nete / CNT, %	39,3	24,6	19,09
Suma reducerilor calculate pentru soldul datoriei la credite (suma de bază) / Soldul datoriei la credite (suma de bază), % (%)	10,7	9,7	10,37

Sursa: *elaborat de autor în baza [1].*

Ponderea creditelor neperformante nete în capitalul normativ total s-a micşorat cu 2.3 p.p., constituind 14.2% la 31 decembrie 2014.

Menționăm că ponderea creditelor neperformante în totalul creditelor a 11 bănci, care nu au restricții de activitate, a constituit 8.4% şi este mai favorabilă, în comparație cu ponderea creditelor neperformante în totalul creditelor a 3 bănci aflate în administrare specială, care a constituit 40.6%, în creştere, comparativ cu sfârşitul anului cu 22.6 p.p.

Evidentă că indicatorul a 3 bănci, cu administrare specială, a influențat negativ indicatorul pe întreg sectorul bancar. În acelaşi timp, raportul dintre creditele neperformante nete şi capitalul normativ total pe sector, care a reprezentat 14.2% a fost, de asemenea, influențat de indicatorul a 3 bănci aflate în administrare specială, acesta constituind 31.4%.

Figura 3 conține informația despre evoluția indicatorului *total datorii / total capital* (levierul financiar), care indică suma datoriilor la 1 leu capital bancar. Dintre băncile analizate, cele mai mari riscuri, legate de acest indicator cu impact asupra solvabilității băncii, le înregistrează Banca de Economii (în 2014, banca a avut la 1 leu capital bancar 15.8 lei datorii). Din acelaşi punct de vedere, cea mai stabilă este BC „Moldova-Agroindbank" S. A.

Dezvoltarea funcției de supraveghere constituie, în următorii ani, un obiectiv de importanță strategică pentru BNM şi necesită o alocare semnificativă de resurse şi capacități atât interne, cât şi externe. Acest obiectiv este inclus în Planul strategic al BNM, pentru anii 2013-2017 (tabelul 5).

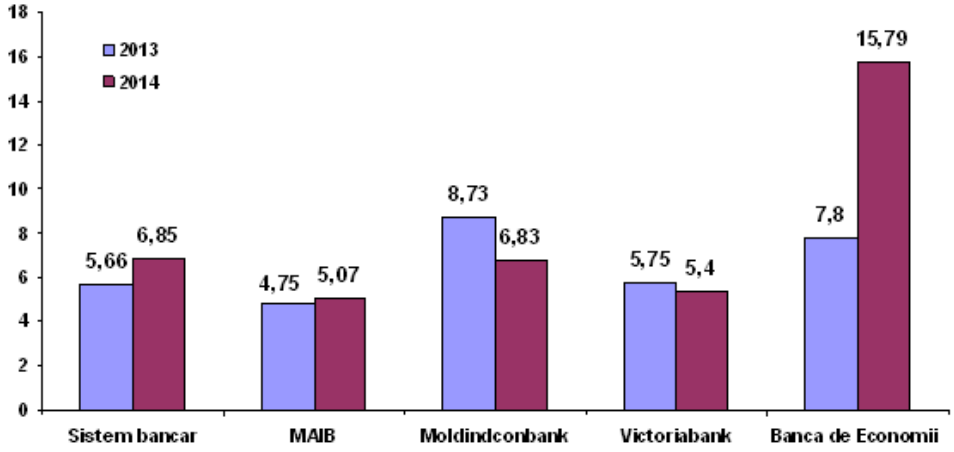


Figura 3. Diagrama evoluției raportului total datorii / total capital pentru unele bănci din sistemul bancar al Republicii Moldova, 2013-2014
Sursa: *elaborat de autor în baza [1].*

În vederea conformării cu Principiile de bază ale Comitetului Basel, pentru o supraveghere bancară efectivă, în speță, cu principiul 2, care vizează independența autorității de supraveghere, responsabilitățile, resursele de supraveghere şi protecția legală a acesteia, Banca Națională a Moldovei publică obiectivele sale aferente dezvoltării funcției de supraveghere bancară a BNM pentru anii 2015-2017.

Implementarea Acordului de capital Basel II / III (parțial) şi a raportării prudențiale, în conformitate cu specificațiile COREP, are ca scop transpunerea în legislația şi practica bancară a standardelor europene.

Dezvoltarea reglementării guvernării corporative în cadrul sectorului bancar, precum şi implementarea unei soluții pentru optimizarea procesului de licențiere şi monitorizare a transparenței acționarilor sunt obiective necesare de realizat în următorii ani pentru a moderniza procesele şi activitățile interne ale BNM în aceste domenii. Atingerea acestor obiective va spori eficiența şi calitatea operațiunilor autorității de reglementare şi supraveghere bancară, obiective care vor fi realizate din surse financiare şi non-financiare proprii.

Totodată, pentru dezvoltarea funcției de reglementare şi supraveghere a entităților raportoare în domeniul prevenirii şi combaterii spălării banilor şi finanțării terorismului,

Banca Națională a Moldovei trebuie să implementeze soluții informatice privind analiza la distanță, care vor optimiza procesul de analiză a datelor şi vor spori nivelul abordării bazate pe risc în practica de supraveghere. Este rațional ca cheltuielile aferente implementării soluțiilor informatice să fie acoperite din bugetul BNM.

Tabelul 5

Obiectivele BNM în scopul dezvoltării funcției de supraveghere bancară pentru anii 2015-2017 (în conformitate cu Planul strategic al BNM pentru anii 2013-2017)

OBIECTIVE	REZULTATE AŞTEPTATE / SCONTATE	SURSE DE FINANȚARE
1. Implementarea Acordului de capital Basel II/III (parțial) şi a raportării prudențiale în conformitate cu specificațiile COREP	- Nivel suficient al capitalizării bancare în vederea acoperirii riscurilor de bază la care se expun băncile - Sistemul de raportare COREP implementat	Asistența tehnică UE (în cadrul proiectului Twinning) Bugetul BNM
2. Implementarea Registrului riscului de credit	- Reducerea cu până la 50% a timpului necesar pentru colectarea informației aferente creditelor verificate în cadrul controalelor pe teren - Reducerea cu până la 30% a timpului necesar pentru întocmirea compartimentului aferent riscului de credit din raportul de control pe teren - Nivel sporit de evaluare şi monitorizare a riscului de credit	Bugetul BNM
3. Implementarea efectivă a supravegherii bazate pe riscuri	- Reducerea cu 30% a timpului pentru perfectarea rapoartelor de control complex - Îmbunătățirea şi eficientizarea controalelor pe teren, aplicând abordarea bazată pe riscuri - Sporirea numărului controalelor tematice, în funcție de riscurile identificate - Modificarea procedurilor de control din Manualul privind controalele pe teren ca rezultat al inițierii procesului de ajustare a legislației şi elaborării unor modele necesare aplicării abordării bazate pe riscuri în cadrul controalelor complexe	Bugetul BNM
4. Implementarea soluției pentru eficientizarea a procesului de licențiere şi monitorizare a transparenței acționarilor	- Proces de autorizare eficientizat - Soluție informatică implementată, cu funcționalități care permit colectarea, prelucrarea şi stocarea informației cu privire la acționarii băncilor şi beneficiarii efectivi - Bază de date creată aferentă actelor normative ale băncilor licențiate - Sporirea nivelului de sintetizare a datelor, ce va conduce la creşterea transparenței şi oportunităților de identificare a activității concertate, a persoanelor afiliate	Bugetul BNM
5. Dezvoltarea reglementării guvernării corporative în cadrul sectorului bancar	- Cadrul normativ de guvernare corporativă dezvoltat - Implementarea recomandărilor de bază ale misiunii FSAP aferente guvernării corporative până la nivelul de cel puțin „în mare parte conformat”	Bugetul BNM
6. Implementarea unei soluții privind analiza la distanță în domeniul prevenirii şi combaterii spălării banilor şi finanțării terorismului	- Soluție informatică implementată - Proces cu eficiență sporită, datorită reducerii timpului de analiză a informației - Identificarea timpurie a tranzacțiilor suspecte şi prevenirea acestora - Sporirea nivelului de analiză a tranzacțiilor - Implementarea abordării bazate pe risc	Bugetul BNM

Sursa: *elaborat de autor în baza* [2].

În contextul alinierii la standardele şi practicile internaționale, BNM, în calitate de autoritate de supraveghere, trebuie să urmărească promovarea unui sistem financiar puternic şi competitiv cu cât mai puține riscuri posibile. Astfel, BNM trebuie să asigurare un nivel

sporit de evaluare şi monitorizare a riscului de credit prin implementarea registrului riscului de credit. Ca urmare a elaborării registrului riscului de credit, BNM va putea să dispună de un instrument dinamic care va permite reducerea timpului necesar pentru colectarea informației aferente creditelor verificate de inspectorii BNM în cadrul controalelor pe teren, precum şi a timpului necesar pentru întocmirea raportului privind control riscului de credit.

Consiliul de administrație al Băncii Naționale a Moldovei a aprobat, în 2013 „Conceptul privind implementarea centralei riscurilor" în vederea dezvoltării funcției de supraveghere a BNM, prevăzută de planul său strategic pentru anii 2013-2017. Conceptul în cauză urmează să asigure baza informațională şi infrastructura necesară pentru tranziția la supravegherea bancară bazată pe riscuri. Implementarea supravegherii efective bazate pe riscuri va ridica pe o nouă treaptă calitativă supravegherea realizată de Banca Națională a Moldovei. Acest fapt va contribui la procesul de asigurare a stabilității financiare a sectorului bancar şi, totodată, la diminuarea presiunii de raportare asupra băncilor licențiate. Crearea centralei riscurilor va permite utilizarea de către BNM a informațiilor operative şi suficiente colectate de la bănci şi alte surse pentru determinarea nivelului general de risc, la care se expune fiecare bancă în parte şi sectorul bancar per ansamblu. Nucleul centralei va constitui registrul riscului de credit destinat identificării, evaluării şi monitorizării mult mai eficiente a riscului de credit. Astfel, vor fi create posibilități pentru optimizarea reglementării şi supravegherii bancare prudențiale, inclusiv la macronivel, a activității de creditare a băncilor. Centrala riscurilor va prezenta un suport important pentru acțiunile corective ale Băncii Naționale a Moldovei fundamentate, în noua abordare, pe un proces mult mai complex de investigare analitică şi interpretativă. În afară de asta, informația prezentată din regimul riscurilor creditare în cadrul Centralei riscurilor va permite BNM să aprecieze şi să monitorizeze riscurile de credit la nivel de sistem şi grup de bănci. Acest lucru, la rândul său, va crea posibilitatea pentru optimizarea reglementării prudențiale şi consolidarea supravegherii bancare în cadrul supravegherii macroprudențiale asupra activității creditare a băncilor.

Centrala riscurilor va reprezenta, la prima etapă, un sistem de înregistrare şi prelucrare a informațiilor aferente riscului de credit rezultat din activitatea financiară a băncilor, unde vor fi stocate şi centralizate datele de identificare ale contrapărților, cele aferente activelor şi angajamentelor băncilor supuse riscului de credit.

Concluzii. Dezvoltarea funcției de supraveghere constituie, în următorii ani, un obiectiv de importanță strategică pentru BNM şi necesită o alocare semnificativă de resurse şi capacități atât interne, cât şi externe.

Următoarele măsuri vor îmbunătăți supravegherea bancară în Republica Moldova:

- implementarea Acordului de capital Basel II / III (parțial) şi a raportării prudențiale, în conformitate cu specificațiile COREP, să identifice profilul de risc al băncilor licențiate;
- implementarea Registrului riscului de credit;
- implementarea efectivă a supravegherii bazate pe riscuri;
- implementarea soluției pentru eficientizarea a procesului de licențiere şi monitorizare a transparenței acționarilor;
- dezvoltarea reglementării guvernării corporative în cadrul sectorului bancar;
- implementarea unei soluții privind analiza la distanță în domeniul prevenirii şi combaterii spălării banilor şi finanțării terorismului.

Bibliografie:

1. Informația BNM privind activitatea economico-financiară a băncilor. Disponibil: http://bnm.md/bdi/pages/reports/drsb/DRSB1.xhtml?id=0&lang=ro.
2. Planul strategic al Băncii Naționale a Moldovei pentru anii 2013-2017: nr. 209 din 13.09.2012. Hotărârea Consiliului de Administrație al BNM. Disponibil: http://bnm.md/files/Planul%20Strategic%20al%20BNM%20pentru%20anii%202013-2017_1.pdf.

СОЦИАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА ТРАНСФОРМАЦИОННОГО ПЕРИОДА: ОТ ПОПУЛИЗМА К РЕАЛЬНОСТИ

ШУПИК И.И., к. полит. н., доцент,
Полтавская Государственная аграрная академия

Social policy is an activity of the state management, development of social sphere, human-oriented the protection of his legitimate and natural rights. Populism is politics, appealing to the masses and promising them fast and easy decision of sharp social problems. Populism, if we proceed from current realities, will remain the predominant political practice in the short and in the long term. A necessary condition for countering populism is a thought-out state social and economic policy aimed at solving the problems of the majority. Effective social policy requires political will, not possible without a balance in approaches and consistency in its implementation, the rejection of populism as a cause of loss of people's trust towards the authorities and social upheaval.

Социальная политика – деятельность государства по управлению развитием социальной сферы общества, направленная на удовлетворение интересов и потребностей граждан. Она часть общей государственной политики, связанная с воздействием на условия жизни населения, его основных слоев, групп, категорий, цель которой – поддержка и развитие человека как высшей ценности любого общества.

Реализация социальной политики процесс сложный и неоднозначный, несет на себе отпечаток политико-экономических особенностей страны и отражает ведущие тенденции его развития. Исходя из этого Евгений Гонтмахер, доктор экономических наук, член Комитета гражданских инициатив выделяет несколько моделей отношения государства к обществу (таблица 1).

Для стран постсоветского пространства характерны две последние модели взаимоотношений (Украина больше относится к вынужденному (или осознанному) безразличию), а одной из самых распространенных форм осуществления социальной политики стал популизм.

Популизм (идеологически-спекулятивная ориентация субъектов политики на политические идеи широких масс, испытывающих неудовлетворенность своей жизнью) может быть реальным (политика элиты, направленная на ограничение господствующих социальных сил в пользу народа без достаточной легитимности со стороны господствующих классов или слоев (политика С. Альенде в Чили) и спекулятивным (характеризуется заигрыванием с основной массой населения на уровне лозунгов с целью поднять авторитет и легитимность субъекта политики [2]. Но главное, как считает Н.А. Баранов, при современном уровне жизни большинства населения «сохраняется социальная база распространения популистских устремлений политиков. Чем беднее люди, тем более они податливы примитивному популизму. Поэтому необходимым условием противодействия популизму является продуманная

государственная социально-экономическая политика, направленная на решение, в первую очередь, проблем большинства населения, создания среднего класса, а также класса собственников, у которых гражданская ответственность возрастает одновременно с заботой об этой собственности» [3].

Таблица 1

Модели отношения государства к обществу

Название модели	Страны	Характеристика
«Динамическое равновесие	Демократические	Граждане публично демонстрируют свое недовольство социальной политикой в рамках закона. Правительство вступает в переговоры с представителями недовольных, которые заканчиваются либо компромиссом, либо сменой правящей партийной коалиции через механизм честных выборов (отставка Маргарет Тэтчер, попытавшейся ввести подушевой налог)
«Дешевый популизм»	Авторитарные (где сохраняется видимость функционирования выборов как демократического института)	Власть охаживает народ всяческими социальными благами, пренебрегая элементарными законами экономики, что быстро приводит к деградации хозяйственной деятельности, товарному дефициту и обнищанию подавляющего большинства подданных. Население поддерживает сложившийся тип социальной политики, чему способствует мощнейшая государственная пропаганда, объясняющая все «временные сложности» происками внешнего супостата, покушающегося на суверенитет, национальную и культурную идентичность, немногочисленной оппозиция объявляется пятой колонной, иностранным агентом и т. п. Из страны идет массированная эмиграция (Венесуэла, Зимбабве)
«Вынужденное (или осознанное) безразличие».	Слаборазвитые страны (в т. ч. на постсоветском пространстве)	Большая часть населения брошена на произвол судьбы и выживает за счет «подножного корма» (участок земли, гастарбайтерство и т.п.). Разгул коррупции, появление узкого слоя супербогатой правящей элиты, связанной с первым лицом родственными, клановыми или дружескими узами. Кое-что от милостей государства достается силовым структурам, мелкой бюрократии, связанному с властью бизнесу. В магазинах можно купить все, но немногие. Недовольство низов иногда проявляется в бунтах, которые безжалостно подавляются. В странах, преимущественно с мусульманским населением, угроза обрушения режима под давлением сил радикального ислама (Йемен, Египет при президенте Мурси, угрожает Сирии и Ираку)

* ***Источник:*** *Составлено автором.* [1].

В постсоветском варианте популизм – это не просто инструмент упрощенного обобщения интересов разных групп общества и псевдоинтеграция их в общегрупповые интересы. Это деятельность, основанная на манипулировании запросами и ожиданиями граждан [4].

Политика популизма востребована в эпоху социальных кризисов, когда дают о себе знать системные проблемы, в частности:

1. Сложная экономическая ситуация, глубокий экономический спад.

2. Разрушение привычного образа жизни, состояние «социального беспокойства».
3. Низкий уровень жизни граждан.
4. Высокий уровень социального неравенства.
5. «Генетическая» вера нашего народа в способность государства решить проблемы.
6. Отсутствие правил в политике, несамодостаточность партий, ориентация на краткосрочный результат.
7. Низкий уровень политической культуры.
8. Недостаточная осведомленность граждан, которая не позволяет видеть ситуацию в развитии, перспективу, вследствие чего особую роль приобретают интерпретации событий политиками [4, 5].

Мировой опыт свидетельствует, что социальные реформы всегда следовали за общесистемными преобразованиями, макроэкономической стабилизацией и реструктуризацией реального сектора и правительства, например, реформа системы социальных льгот в контексте острого бюджетного кризиса и высокой безработицы предусматривает, как правило, четыре этапа (таблица 2).

Таблица 2

Этапы проведения реформы льгот

Этапы	Задания
Обоснование необходимости	Публичное обсуждение реформы социальных льгот
Определение критериев нуждаемости	Узнать, что является причиной сложного социального положения: денежный доход, болезнь, количество детей, наличие работы, трагедия в жизни (потеря кормильца) и т.д.
Уточнить финансовую составляющую	Определиться с объемом денег, которые запланированы в бюджете на льготы
Разработать формулу расчета	Определить четкую форму расчета, чтобы каждый потенциальный получатель льгот мог зайти на сайт или в исполком и самостоятельно посчитать, сколько денег ему от имени государства решили дать депутаты и президент. Именно денег, а не прав требований бесплатных лекарств, телефонов, ЖКУ, проездных или путевок в санатории
Контроль	Необходим, чтобы не было злоупотреблений

* ***Источник:*** *Составлено автором.* [6].

Следует отметить, что постсоциалистическая политическая ментальность ориентирована на реформирование при сохранении социальной защищенности населения в пределах представлений, сформировавшихся при социализме. «Рядового украинца абсолютно не волнует, откуда и как берутся социальные выплаты и льготы. Люди не понимают, что в основе социальной политики лежат не мнимые «права» пенсионера, безработного или многодетной матери, а реальные возможности других людей [7], что «зависимость социальной сферы от системы производства и потребления требует корректировки принимаемых решений исходя из существующих производственных и финансовых возможностей [8, с.140].

«Страну, в которой 64% семей получают льготы, можно назвать колхозом. Или большой больничной палатой. Еще это диагноз качества экономической политики…. Существующая система льгот – это дискредитация любого государства. Она неэффективна, безадресна и аморальна. Она делает здоровых людей циничными и черствыми в отношении помощи нуждающимся». Это сказано Ярославом Романчуком [6] о Белоруссии, но актуально и для Украины, где реформа льгот также давно назрела

В период с 1990 по 2005 годы в Украине фактически расширялась и дополнялась советская законодательная база системы льгот и к 2012 году она насчитывала уже свыше 150 нормативно-правовых актов (58 законов и 120 подзаконных актов), согласно которым в стране официально действовало 87 разных статусов и категорий льготников.

На протяжении 2005 – 2010 годов не был принят ни один закон, который стал бы причиной существенного увеличения количества льгот или льготников, при этом по данным Всемирного банка (ВБ), 70% жителей нашей страны в 2010 году получили хотя бы одну социальную выплату [9].

По данным Минтруда и соцполитики, на конец 2011 г. право на льготы имели 13,1 млн украинцев, или 29% населения. Льготами на оплату коммунальных услуг пользовались 6,8 млн чел., правом на льготный проезд в поездах и самолетах – 5 млн, на бесплатный проезд в городском транспорте – 24 млн. граждан [9].

На начало 2014 года, по данным Минфина, на Украине насчитывалось уже 18 млн льготников, которые получали 360 категорий льгот (по подсчетам бывшего первого замминистра социальной политики и труда Павла Розенко – около 700 видов льгот), правда в Едином реестре лиц, которые имеют право на льготы, было зарегистрировано 26 млн удостоверений (одно лицо может иметь несколько удостоверений, по разным категориям льгот).

При этом огромное количество льготников не являются ни инвалидами, ни детьми-сиротами, ни многодетными родителями, а вполне состоятельные люди (например, депутаты, судьи, прокуроры и т.д.). Так, менее 23% (почти 5 млрд грн.) общих социальных выплат достаются бедным людям, а 77% (около 17 млрд грн.) становятся поддержкой достаточно обеспеченному населению [10, с. 87].

По разным оценкам, льготная система Украины до 2014 г. (при условии полного финансирования всех норм, предусмотренных действующим законодательством) нуждалась в ежегодном своем содержании на уровне 170-180 млрд. гривен, что сопоставимо с бюджетом Пенсионного фонда Украины, что реально создавало угрозу для экономической безопасности страны.

В Украине льготы предоставляются по профессиональному признаку (полагаются людям, занятым в определенных сферах: милиционерам, военнослужащим, врачам, библиотекарям, работникам музеев, аграриям и учителям в сельской местности) и социальному (предоставляются определенным категориям граждан: льготы по жилищно-коммунальным услугам положены ветеранам войны, ветеранам воинской и милицейской служб, жертвам нацистских преследований, реабилитированным, инвалидам армии, многодетным семьям, чернобыльцам, и др.) признаку.

Льготы по профессиональному признаку финансируются из бюджета или за счет средств, выделяемых на содержание бюджетного учреждения. С 1 июля 2014 года жилищно-коммунальные льготы (по оплате жилищно-коммунальных услуг, услуг связи, на покупку твердого топлива и сжиженного газа работникам, которые имеют на них право по профессиональному признаку), предоставляются только с учетом доходов семьи. Порог составляет 1,4 прожиточного минимума, т.е. доход семьи в расчете на одно лицо по профессиональному признаку в 2015 году не должен превышать 1710 гривен.

В отношении льгот по социальному признаку (регулируются множеством законов) также было принято решение, что с 1 июля 2015 года- жилищно-коммунальные льготы, льготы по оплате твердого топлива и сжиженного газа, услуг связи также будут предоставляться с учетом доходов семьи [11].

В 2012 году П. Розенко, тогда еще руководящий эксперт Центра Розумкова, критикуя действия предыдущего правительства и предлагая свое видение реформы льгот, сформулировал принципы ее проведения:

Первый – социальная справедливость.

Второй – достойная плата, а не льготы.

Третий – адресность предоставления льгот.

Четвертый – мораторий на установление новых льгот.

Пятый – постепенный отказ от элитных профессиональных льгот [12].

Став министром в правительстве А. Яценюка, он, к сожалению, многое запамятовал, а страна, по-прежнему, удивляет своими парадоксами.

Парадокс современной ситуации в Украине заключается в необходимости оказания материальной помощи тем, кто работает и получает зарплату ниже прожиточного минимума. Поэтому одной из наиболее актуальных задач современной политики государства является не достижение оптимальной структуры и уровня доходов вообще, а располагаемых доходов населения, то есть денежных доходов, предназначенных для использования после уплаты текущих налогов на доходы и имущество.

Таким образом, эффективная социальная политика требует политической воли, невозможна без взвешенности в подходах и последовательности в ее осуществлении, отказе от популизма как причины утраты доверия народа к власти и социальных потрясений.

Библиография:

1. Кризис стабильности: от популизма к безразличию [Электронный ресурс].– Режим доступа: http://www.vedomosti.ru/opinion/articles/2015/08/04/603330-krizis-stabilnosti-ot-populizma-k-bezrazlichiyu
2. «Популизм» http://www.33333.ru/teoriya/glossariy/glossariy.php?st=472
3. БАРАНОВ Н.А. *Популизм как политическая деятельность*. СПб.: Изд-во СЗАГС, 2002. 44 с. http://nicbar.ru/populism3.htm
4. ЯХНО. О. *Политика настроения» как формула украинского популизма* [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://politeka.net/51334-politika-nastroeniya-kak-formula-ukrainskogo-populizma/
5. Популисты – убийцы Украины. Несбыточные обещания уничтожили экономику страны [Электронный ресурс].– Режим доступа: http://rian.com.ua/analytics/20151012/375113731.html
6. РОМАНЧУК Ярослав *Льготный популизм* [Электронный ресурс].– Режим доступа: http://liberty-belarus.info/ekonomika-belarusi/sotsialnaya-politika/item/2049-lgotnyj-populizm
7. Вперед, к победе популизма! [Электронный ресурс].– Режим доступа: http://maidanu.biz/politika-ukrainy/92-vpered-k-pobede-populizma.html
8. Социальная политика: Учебник /Под общ.ред.Н.А.Волгина.- М.:Издательство «Экзамен», 2003.-736 с
9. Льготный капкан//.Итоги недели. – 2011. – 19– 25 октября – С.6.
10. ШУПИК І.І. *Трансформаційна економіка та економічна політика держави. Курс лекцій*. – Полтава: РВВ ПДАА, 2012. – 127 с.
11. О льготах по оплате жилкомуслуг.// События недели: итоги и факты.– 2015. – 24 февраля. – С.21.
12. РОЗЕНКО П. *Эпоха застоя. Реформа системы льгот снова отложена на неопределенный срок*. ZN.UA. –2012. – 31 марта. – С.5.

ПРИМЕНЕНИЕ МЕТОДА РЕАЛЬНЫХ ОПЦИОНОВ ДЛЯ ОЦЕНКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Конф. унив., д-р, Анна СУХОВИЧ, МЭА

În acest articol, se examinează conținutul, tipologia şi posibilitățile de utilizare a metodei opțiunilor reale, în vederea evaluării eficienței economice a proiectelor investiționale, sporirii valorii activelor şi diminuării riscurilor proiectelor investiționale. Se specifică domeniile de utilizare opțiunilor reale în Republica Moldova.

В данной статье рассматриваются содержание, виды и возможности применения реальных опционов для оценки экономической эффективности инвестиционных проектов, повышения стоимости активов и сокращения рисков инвестиционных проектов. Обосновываются области применения метода реальных опционов в Республике Молдова.

Ключевые слова: *метод реальных опционов, финансовый опцион, неопределенность, риски, управленческая гибкость, экономическая эффективность инвестиций.*

Введение. В настоящее время объемы и качество привлекаемых инвестиций (в особенности иностранных) в Республику Молдова недостаточны для обеспечения конкурентноспособности экономики и обеспечения экономического роста. Так, средняя стоимость инвестиционных проектов, инициированных в Республике Молдова почти в 10 раз меньше, чем в Болгарии, почти в 15 раз меньше, чем в Украине и Сербии, в 35 раз меньше, чем в Румынии и тд[1]Высокая степень инвестиционных рисков и неопределенностив республике еще более обостряют эту проблему.

В современной практике оценки экономической эффективности инвестиционных проектов в Республике Молдова широко используется показатели динамического метода. Однако данный метод, начиная еще со средины 70-х годов в условиях кризисного и посткризисного развития мировой и национальных экономик стал широко подвергаться критике. В качестве базовых недостатков показателей динамического метода оценки экономической эффективности инвестиций в условиях высокого риска в многочисленных исследованиях указываются следующие:

- отсутствие гибкости;
- рост ставки дисконтирования и, как следствие уменьшение показателей экономической эффективности инвестиционных проектов в условиях роста неопределенности и риска;
- невозможность полноценного анализа сценариев, существующих при реализации большинства инвестиционных проектов;
- пассивное управление проектами на основе использования шаблона действий, заложенных на начальной стадии проекта;
- «консервативность» рассматриваемой инвестиционной ситуации и отсутствие управленческого маневра и др.

В то же время эффективность любого инвестиционного проекта и бизнеса в целом, все больше зависит от способности менеджмента быстро *адаптироваться к изменяющимся условиям,* чего *не содержит и не позволяет* применение традиционных методов. Результатом поиска новых методов оценки инвестиционных проектов в

---

[1] Proiectul Strategiei Naționale de Atragere a Investițiilor și Promovare a Exporturilor (2016-2020) www.mec.gov.md

условиях высокого уровня неопределенности и значительных рисков стало появление, а затем и широкое применение *метода реальных опционов*. Суть, на которой основан метод реальных опционов и не учитывают классические методы оценки экономической эффективности инвестиционных проектов и их рисков состоит в том, что *важнейшим активом* компании, который необходимо учитывать при оценке эффективности инвестиционных проектов в стоимости инвестиционного проекта является *гибкость*, имеющая определенную *стоимость.*

Термин *«реальный опцион»* был введен в 1977 г. Стюартом Маерсом, которым было предложено применение теории оценки опционов к оценке *нефинансовых*, в т.ч. реальных» инвестиций с учетом поступающей и меняющейся информации и гибкости. Метод оценки инвестиционных проектов, который учитывает ожидаемые положительные последствия и фактор управленческой гибкости, т.е. возможности изменения *условий и выбора*, назван методом *реальных опционов* (ROV – real options valuation). Реальный опцион можно определить как право (но не обязанность) осуществить инвестиционный проект, учитывающий возможность применения управленческой гибкости, в целях увеличения стоимости активов проекта и сокращения инвестиционных рисков.

Начиная с середины 90-х гг. XX века наблюдается возрастание интереса не только к концепции, но и технике применения реальных опционов, как на потенциально важный инструмент для оценки и разработки стратегии инвестирования в нефтегазовом секторе, а потом и в других областях, связанных с реальными инвестициями.

Оценка экономической эффективности и рисков инвестиционного проекта с точки зрения концепции реальных опционов является поиском *дополнительных* возможностей, которые *не могут быть* учтены при классическом анализе.

Мировая практика показывает широкое использование метода реальных опционов для реализации инвестиционных проектов в недвижимости, строительстве, энергетике, производственных инвестициях, малом бизнесе, научно-исследовательских разработках, нефтегазом секторе и др. Использование метода реальных опционов при оценке инвестиционных проектов позволяет в большинстве случаев принимать оптимальные решения *и изменять* уже принятые решения в соответствии с *новой поступающей* информацией, в то время, как метод, основанный на дисконтировании денежных потоков не учитывает подобные возможности и, значит, содержит возможность *отвергнуть* потенциально эффективные проекты. Не случайно, использование гибкости, характерной для метода реальных опционов позволяет инвесторам согласиться на реализацию проектов с *отрицательным* NPV, поскольку ситуация *может измениться* к лучшему, получая в итоге *положительный* NPV и производные от него показатели рентабельности, срока окупаемости и внутренней нормы доходности инвестиционного проекта. Некоторые различия между финансовыми и реальными опционами показаны в нижеследующей таблице.

Таким образом, между финансовыми и реальными опционами существуют значительные различия, а свойства, присущие реальным опционам позволяют их использовать в различных проектах реального сектора экономики.

Из зарубежной практики применения реальных опционов известны их следующие виды:

- *на возможность изменения* масштаба проекта (самых распространенный);
- *на временную отсрочку* проекта (предоставляет возможность приостановить, а в дальнейшем возобновить инвестиционный проект);
- *на расширение проекта* (предоставляют право в дальнейшем осуществить дополнительные инвестиции при благоприятном развитии окружения проекта);

Таблица 1

Некоторые различия между финансовыми и реальными опционами

Показатель различий	Финансовый опцион	Реальный опцион
Предоставляемое право	покупки (продажи) определенного базисного финансового актива и страхуют *финансовые риски*	на изменение хода реализации проекта и страхуют *стратегические риски*
Срок истечения опциона	Дата экспирации	Истечение возможностей реализации проекта
Цена - страйк	Цена исполнения опциона	Затраты проекта
Право продажи	могут быть перепроданы другому лицу.	реальные опционы не могут быть перепроданы другому лицу.
По направленности использования	выступает средством хеджирования риска	направлен на максимизацию ценности
Формирование стоимости	генерирует рынок	Стоимость генерируется на основе учета гибкости при принятии инвестиционных решений

Источник: *составлено автором на основе анализа литературных источников*

- *на выход из проекта* без значительных потерь при наступлении неблагоприятных событий*;*
- *на отсрочку начала* проекта (право отсрочки строительства или других действий при ожидании роста цен);
- *на сокращение* (наделяет руководство правом сократить инвестиции при неблагоприятном развитии ситуации);
- *на тиражирование опыта* (право использовать опыт данного инвестиционного проекта в последующем);
- *на гибкость* (например, выбор между строительством одного центрального объекта и строительством двух объектов в разных местах) и др.

ВЫВОДЫ

1. Выбор метода оценки экономической эффективности инвестиционных проектов должен иметь альтернативы, выбор которых должен основываться на их сравнительной способности учитывать рисковые и другие факторы, оказывающие влияние на инвестиционный проект.
2. Если финансовые опционы, в Р. Молдова не применяются и предпосылки их применения пока не созрели, то в сфере инновационной деятельности, реальных инвестиций, а также в малом бизнесе и в банковской деятельности, содержащих значительный потенциал развития и рисков, существуют реальные предпосылки их применения.
3. Считаем, что в условиях акцента на инновационное развитие молдавской экономики и необходимости внедрения венчурного финансирования инновационных проектов необходимо пристальное внимание уделить возможности использования метода реальных опционов при оценке их эффективности и рисков. Ведь сама суть инноваций заключена в наличии высоких рисков, неопределенности и многовариантности развития событий.

4. Особую актуальность изучение и адаптация метода реальных опционов может иметь в малом бизнесе Республики Молдова, характеризующимся с одной стороны, высокой степенью инвестиционных рисков, с другой стороны, недофинансированием большинства инвестиционных проектов в соответствии с имеющимися потребностями.
5. Внедрение метода реальных опционов при оценке экономической эффективности и рисков инвестиционных проектов, позволят увеличить приток инвестиций в молдавскую экономику.

Библиография:

1. Programul COSME. www.mec.gov.md
2. Proiectul Strategiei Naționale de Atragere a Investițiilor și Promovare a Exporturilor (2016-2020) www.mec.gov.md
3. ЛИМИТОВСКИЙ М. А. *Инвестиционные проекты и реальные опционы на развивающихся рынках: 4-е изд. – М.: Дело, 2008. – 263 с.*
4. ТУРМАНИДЗЕ, Т.У. *Анализ и оценка эффективности инвестиций*. Москва, 2014, 247 с.
5. СУХОВИЧ, А. *Проблемы инвестиционного обеспечения развития реального сектора экономики в Молдове*. Conferința internațională „Dezvoltarea durabilă a României şi Republicii Moldova în contextul european şi mondial”, Кишинэу, ASEM, 2006.
6. СУХОВИЧ, А. *Инвестиционные риски и инвестиционный потенциал молдавских регионов.* Culegerea de articole elaborate în cadrul proiectului „Cercetarea riscurilor investiționale în sectorul real al economiei”. Кишинэу, ASEM, 2009, с.25-35.

Lectură – Constantin Crăciun
Rectificare computerizată – Natalia Ivanov, Vera Chiruță
Procesare computerizată – Feofan Belicov

Semnat pentru tipar 18.11.2015
Coli editoriale 37,1.
Coli de tipar 36,875. Format 60 × 84 1/16.
Tirajul 25 ex.

Tipografia Departamentului Editorial-Poligrafic al ASEM
tel. 402-986